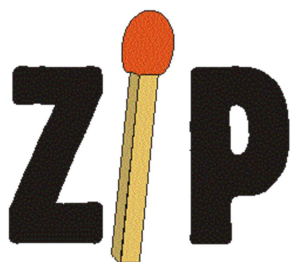


Debatná príručka pre stredoškolské kluby

Miroslav Nemčok a kol.



2.vydanie



Youth
in Action



Toto dielo vzniklo ako súčasť projektu „Thinking and Speaking a Better World“ podporeného Európskou úniou. Predkladateľom projektu bola organizácia Za in proti, zavod za kulturo dialoga, www.zainproti.com. Partnermi projektu boli Asociace debatních klubů, Hrvatsko debatno društvo, ARGO, Slovenská debatná asociácia, Česká debatní společnost a Jablani.

Toto dielo zaväzuje iba svojho autora a Európska komisia nie je zodpovedná za prípadné použitie informácií obsiahnutých v takomto oznámení alebo takejto publikácii.

Debatná príručka

pre stredoškolské kluby

Miroslav Nemčok a kol.



Miroslav Nemčok je hlavným editorom Debatnej príručky a autorom kapitol 1-5, 7-18, 21-22.
Hana Bútorová je spoluautorkou kapitol 3, 11, 15 a 16.
Matúš Huba je spoluautorom kapitol 9 a 10.
Michaela Šedovičová je autorkou viacerých cvičení použitých v texte.

Doplňkom Debatnej príručky je audiovizuálny materiál spracovaný Zuzanou Bobovou.
Dostupný je online:

Príprava na improvizovanú debatu - <http://bit.ly/pripravaimprodebata>
Ako zlepšiť svoju prezentáciu v debate - <http://bit.ly/prezentaciavdebate>
Stratégia v debate - <http://bit.ly/strategiavdebate>
Debata tímov Šrobárova 1 a Alejová 1 - <http://bit.ly/debatatimov>

Romana Juriňáková je autorkou prekladov použitých v kapitolách 6 a 19-20, 23.
Miroslav Nemčok je autorom prekladov použitých v kapitolách 1, 12 a prílohách.

Martin Vojtek je autorom grafiky použitej na obálke.

Recenzovali Ján Búza a Andrej Schulcz.

Autor by chcel poďakovať za výdatné diskusie, z ktorých vyplynuli nakoniec zapracované nápady Martinovi Burgrovi, Lukášovi Lehotskému a Andrejovi Schulczovi. Lukášovi Lehotskému zároveň patrí vďaka aj za láskavé dovoľenie prebrať mnoho cvičení z jeho príručky pre Komunitný debatný program.

Pochopiteľne ale všetky chyby, nedorozumenia a nejasnosti padajú iba na moju hlavu.
V prípade akýchkoľvek pripomienok, nápadov na vylepšenie alebo pochvál ma neváhajte kedykoľvek kontaktovať na adrese *nemcok@sda.sk*.

Vydala Slovenská debatná asociácia v roku 2014 ako doplnené a aktualizované 2. vydanie.
ISBN 978-80-971782-0-8

OBSAH

Ako narábať s Debatnou príručkou?	5
Základné debatné zručnosti	
1 Zoznámenie s debatou	9
2 Argumentácia	18
3 Refutácia	26
4 Debatný formát Slovenskej debatnej ligy	37
5 Organizácia reči	44
6 Ako si zaznamenávať debatu?	52
7 Debatné tézy	62
8 Argumentačné chyby	69
9 Stavba argumentačnej línie	89
10 Príprava na improvizovanú tézu	94
11 Príprava na postupovú debatu	101
Pokročilé debatné zručnosti	
12 Štýl	114
13 Hodnoty v argumentácii	122
14 Výskum v debate	130
15 Konštruktívne reči	143
16 Reakčné reči	150
17 Záverečné reči	160
18 Krížové výsluchy	165
19 Definície a definičné spory	173
20 Kritérium a hierarchia v debate	180
Trénovanie debatného klubu	
21 Ako viesť debatný klub?	186
22 Plán stretnutí debatného klubu	190
23 Základy rozhodovania	198
Prílohy	
P Argumentačno-refutačné cvičenia	210
P Príklady debatných téz	226

AKO NARÁBAŤ S DEBATNOU PRÍRUČKOU?

Príručka, ktorá sa k vám práve dostala vznikla hneď s niekoľkými cieľmi. Najhlavnejším ale bolo zaplniť narastajúci problém – nedostatok debatnej metodiky. Na mieste je v tento moment otázka, čo to debatná metodika vôbec je? Podobne ako v ďalších odvetviach, aj v debatovaní sú niektoré postupy správnejšie ako iné – argument je presvedčivejší, pokiaľ obsahuje všetky náležitosti; pokiaľ argumentačná línia myslí na čo najširšie spektrum možných scenárov, ktoré v debate môžu nastať, je prínosnejšia ako hrubý a zjednodušený náčrt argumentov a pod. Zjednodušene môžeme povedať, že na ďalších stranách nájdete mnoho rád, návodov a pokynov ako sa na debatu pripraviť a vystupovať v nej.

Debatná metodika je ale omnoho širšia oblasť. Samotné vystupovanie počas debaty je totiž iba časťou celého „kolosu“. Pre stabilný debatný program, ktorým sa ten slovenský snaží nepochybne byť, sú dôležité aj schopnosti ako debatu rozhodovať, ako ju vyučovať a mnoho ďalšieho. Už v tento moment musíme priznať, že sa Debatná príručka zameriava najmä na debatovanie ako také. Najhlavnejším cieľom pri jej písaní skutočne bolo poskytnúť rady na zlepšenie pre úplných začiatok, ale aj skúsených rečníkov. Tým prvým sú určené najmä kapitoly 1-11, ktoré ich prevedú od úplných základov argumentácie, skrz pravidlá Formátu Karla Poppera, až po stavbu argumentačných línií. Inými slovami, nevyhnutnými znalosťami pre možný štart na akomkoľvek turnaji. Debatná príručka obsahuje ale aj množstvo materiálov (kapitoly 12-20) určených tým, ktorí majú záujem sa naďalej zlepšovať a na podujatiach dosahovať stále vyššie rečnícke hodnotenia a viac víťazstiev.

Samotné nadpisy kapitol možno znejú nudne. Schválne sme ale zvolili terminológiu, ktorá je najčastejšie používaná vnútri slovenského debatného programu. Pokiaľ vám totiž rozhodcovia alebo tréneri budú stále dookola vyčítať rovnakú vec a vy aj tak nebudete rozumieť, čo tým myslia (napr. nedostatočnú analýzu, slabý výskum, neférové definície a pod.), neváhajte otvoriť túto príručku. Pevne veríme, že v nej aj vďaka logickým názvom kapitol dokážete veľmi rýchlo nájsť rady, ako ich výčitky vo vašom debatnom vystupovaní zohľadniť.

Aktívni debatéri ale ani zďaleka nie sú jedinou cieľovou skupinou týchto riadkov. Rovnako je určená začínajúcim aj skúsenejším debatným trénerom. Príručka je totiž napísaná tak, aby ju bolo jednoducho možné preklopiť do celoročného vzdelávacieho plánu pre debatný klub alebo vytvorenie osnovy pre intenzívny debatný tréning. Dokonca sa týmto činnostiam – ako sa pripraviť na vedenie debatného klubu – budeme špecificky v kapitolách 21-23 venovať.

Mnohé vysvetlenia určitých debatných oblastí môžete ako tréneri prebrať alebo sa nimi inšpirovať. Všetky uverejnené kapitoly sú navyše doplnené o cvičenia ľahko využiteľné na stretnutiach s debatérmi. Sú napísané tak, aby priblížili a upevnili preberanú tému hravou formou, boli časovo čo najmenej náročné a ľahko prispôsobiteľné akémukoľvek počtu prítomných debatérov. Zároveň ale upozorňujú, na čo je potrebné upriamiť pozornosť, aby cvičenia stále spĺňali svoj zamýšľaný účel.

ZÁKLADNÉ DEBATNÉ ZRUČNOSTI

1 ZOZNÁMENIE S DEBATOU

Diskusie o najrôznejších problémoch sa stali denno-dennou súčasťou nielen verejného života a sú nepochybne veľmi dôležitým prvkom vo fungovaní akejkoľvek demokratickej spoločnosti. Často sú slová *debata* a *diskusia* mylne považované za synonymá, pretože aj napriek tomu, že je debata jednou z foriem diskusie, nie každá diskusia je aj debatou. Cieľom debaty je vždy niekoho presvedčiť – v prípade verejných debát ide najčastejšie publikum, v prípade súťažného debatovania rozhodcovský panel. Zároveň má debata aspoň veľmi vágne formulované pravidlá, ktoré musia dodržiavať všetci jej účastníci, aby bola zachovaná jej férovosť a vyrovnanosť vystupujúcich zástancov jednotlivých názorových pozícií.

Dôležitou, ale nie nevyhnutnou, charakteristikou debaty je aj *tematickosť*. Rečníci by sa nemali výraznejšie odkláňať od dopredu zadanej témy alebo tém. Pokiaľ sa odkláňajú, debata prestáva byť konštruktívnou a problémy v jej kontexte nemôžu byť rozobraté dostatočne do hĺbky. Téma by ale zároveň mala byť aj dostatočne kontroverzná. V jej vnútri by mal existovať problém vytvárajúci súhlasné a nesúhlasné názorové tábory, ktoré tak môžu proti sebe argumentovať o adekvátnosti, správnosti a opodstatnenosti vlastnej názorovej pozície. Existuje nespočetné množstvo tém od aktuálnych problémov (napr. opodstatnenosť vojenských intervencií alebo prijímané politiky Európskej únie) až po dlhodobu prítomné celospoločenské spory (napr. cenzúra a sloboda slova alebo najrôznejšie obmedzenia volebného práva).

Súčasťou podobnej výmeny názorov je v spoločnosti nie úplne pozitívne vnímaný *konflikt*. Debata je však skvelým prostriedkom, ako sa ho kultivovane naučiť zvládať. Učí totiž aktérov pochopiť a tolerovať opačný názor. Ten nie je možné ignorovať alebo prvoplánovo odmietnuť, ale jedine kvalifikovane za pomoci rozvitých a opodstatnených argumentov. Navyše je debatovanie vzdelávacím prostriedkom podporujúcim nielen rozvoj už zmienených prezentačných a argumentačných schopností, ale aj *kritického myslenia*. Počas debaty sú totiž predstavené a podporené vzájomne protichodné názorové pozície, nad ktorými sa či už aktéri alebo diváci zamýšľajú. Vďaka tomu, že im je predstavené celé spektrum postojov a argumentov, vyberajú si vlastný názor až po zhodnotení všetkých. V našom spoločenskom priestore majú totiž ľudia tendenciu nekriticky preberať názory. Debata naopak učí zamyslieť sa nad nimi a až potom niektoré z ich, po porovnaní s ostatnými, prebrať za vlastné.

1.1 SÚŤAŽNÁ DEBATA

Súťažné debatovanie podľa formálnych pravidiel má vo svete veľmi dlhú históriu.¹ Preto existuje veľké množstvo debatných formátov, ktoré sa od seba odlišujú pravidlami. Princíp zostáva ale stále rovnaký. Proti sebe stoja rečníci, ktorí za pomoci argumentov presvedčajú obecenstvo o súhlase alebo nesúhlase s dopredu zadanou tézou. Aj napriek tomu, že existuje mnoho debatných formátov, táto príručka sa bude primárne venovať jednému z nich – *Debate Karla Poppera* –, ktorá je využívaná práve v Slovenskej debatnej lige. Predstavu o tom, ako debata vyzerá, približuje nasledujúci obrázok.



Na oboch stranách fotografie vidíme dva trojčlenné tímy – vľavo súhlasný a vpravo nesúhlasný. Prvý rečník nesúhlasnej trojice stojí práve za rečníckym pultom a prezentuje svoju reč, na ktorú má vyhradený časový interval. Pred ním vystupoval prvý súhlasný rečník a po ňom postupne predstúpia zvyšní štyria rečníci. Ich presné poradie a pravidlami zadané

¹ Debata s formálnymi pravidlami sa často nazýva aj *akademickou debatou*. Ako si postupne v publikácii všimnete, termínu *akademická debata* sa vyhýbame, pretože odkazuje na akademizmus a s ním spojené vedecko-výskumné prostredie najčastejšie vysokých škôl. Tento termín nie úplne vystihuje podstatu debaty, tak ako ju chápeme v debatnom programe na Slovensku, preto budeme používať označenie *formálna debata* alebo *debata s (formálnymi) pravidlami*.

úlohy v tento moment nie sú podstatné, pretože sa im ďalej venuje samostatná kapitola s názvom *Debatný formát Slovenskej debatnej ligy*.

Vystúpenia jednotlivých členov tímov musia byť v súlade so spoločnou tímovou argumentačnou líniou. Debatu najčastejšie vyhrávajú trojice, ktoré si rozumejú a už počas prípravy, ale aj počas debaty, spolupracujú ako tím. Práve vďaka tomu totiž dokážu využiť pravidlami vyhradené časové intervaly čo najefektívnejšie a dostať sa vo svojej argumentácii najhlbšie. Hĺbka, teda kvalita, argumentov, je to, čo v debate rozhoduje o víťazoch a porazených.

Na súťažných turnajoch si tímy svoje pozície nevyberajú. Sú im totiž pridelené. Často sa tak stáva, že debatéri musia obhajovať názorový postoj, s ktorým osobne nesúhlasia. Cieľom je, aby sa dokázali na debatovanú problematiku pozrieť z iného pohľadu, aký by v bežnom svete a priori odsúdili. Obzvlášť pri mladých ľuďoch, ktorí sa ešte iba učia formovať svoje názory, je podobný postup dodržiavaný so zámerom, aby podobne konali aj v bežnom živote – naučili sa neformulovať vlastné názory prvoplánovo, ale až po dôslednom zhodnotení viacerých možných pohľadov na vec.

Tém formulovaných do kontroverzných debatných téz a ich náhodného pridelenia sa ale netreba obávať. Sú totiž vymýšľané s ohľadom na poskytnutie dostatočne širokého priestoru na argumentáciu pre obe strany. V nich skrytá kontroverzia síce znie odstrašujúco, netreba sa jej ale báť. Téza nikdy nebude nútiť debatérov napríklad popierať holokaust alebo obhajovať hrozivé správanie nedemokratických režimov k ich obyvateľom. Témy a znenia sú vždy vybrané a formulované tak, aby rečníkov nenútili obhajovať všeobecne odsúdeniahodné postoje nezlučiteľné s demokratickými hodnotami a princípmi.

Argumentačné zápolenie môže byť rozhodované dvomi spôsobmi – prítomným publikom alebo panelom rozhodcov. Aby bola debata ako súťaž čo najférovejšia, mali by ju rozhodovať práve skúsení rozhodcovia, ktorí dokážu rozpoznať argumentačné kvality jednotlivých rečníkov a celých tímov. Práve preto sú debatné turnaje na Slovensku rozhodované stále panelom kvalifikovaných a Slovenskou debatnou asociáciou školených rozhodcov.

1.2 VÝHODY DEBATOVANIA

V každej debate musia jej účastníci čeliť názorom protivníka, a tak nutne aj počúvať a pochopiť dôvody pre zastávanie postoja druhej strany. Potreba argumentovať za aj proti konkrétnej téme ukazuje, že veci okolo nás sa dajú chápať aj inak ako ich chápeme my. Debata takto učí vyššej tolerancii a kultivovanej výmene názorov, ktorá v dnešnom svete často absentuje. Prínos debaty spočíva v posilňovaní tolerancie voči iným názorom. Ak sú naše vlastné názory podrobené kritike iných ľudí v konštruktívnej a priateľskej diskusii, sme ochotní zohľadňovať ich a lepšie chápať druhých.

Na praktickej rovine debata zdokonaľuje mnohé ďalšie zručnosti dôležité nielen v bežnom živote, ale aj veľmi oceňované na pracovnom trhu. Učí ľudí vysvetľovať svoje postoje do hĺbky, štrukturovať myšlienky, porovnávať argumenty a držať sa jednej témy. Proces prípravy kvalitných argumentačných línií v tíme navyše vychováva k efektívnej tímovej spolupráci, schopnosti odlišovať dôležité informácie od nedôležitých a podozriť pôvod poznatkov s ohľadom na hodnovernosť zdroja. A čo vyplýva zo samotnej podstaty debatovania, odstraňuje strach z vystupovania pred publikom a verejnej obhajoby vlastných názorov.

V neposlednom rade je ale debata vynikajúcim vzdelávacím prostriedkom. Proces prípravy argumentov totiž začína výskumom v zadanej problematike a debatéri musia prechádzať veľké množstvo informácií, aby sa v téme zorientovali a následne dokázali pripraviť svoje argumentačné línie. Vhodne zvolená téma, resp. téza, dokáže pod rúchom debatnej súťaživosti rečníkov motivovať, aby ju dopodrobna spoznali a zhromaždili k nej množstvo faktov. Takto je možné debatérom rozšíriť obzory, vzdeláť ich a rozprúdiť medzi nimi diskusiu, ktorá bude určite pokračovať aj po skončení samotnej debaty.

CVIČENIA



NEBOJTE SA

Ciel: Odstránenie strachu z debatovania.

Zadanie: Debatérov nechajte sledovať jednu súhlasnú a jednu nesúhlasnú reč a po nich nasledujúce krížové výsluchy. V ideálnom prípade debatu exhibične predvedte s pomocníkom. Pokiaľ nemáte asistenta alebo asistentku, debatu pustite zo záznamu. Vyzvite debatérov, aby menovali zručnosti, ktoré práve vystupujúci predviedli.

Otvorte diskusiu ohľadne nimi vymenovaných kvalít a zároveň posmeľte jednotlivých študentov, aby povedali, kto okolo menované zručnosti má. Môžu to byť aj oni sami.

Inštrukcie pre lektora: Budte si vedomí, ktoré zručnosti môžu vaši členovia vymenovať. Neustále pripomínajte, že sa ich vystupujúci naučili až v priebehu aktívneho debatovania a nemali ich predtým. Pri hľadaní jednotlivých predpokladov pre vystupovanie v prítomnom kolektíve dbajte, aby všetci debatéri našli aspoň jednu. Zároveň sa snažte u každého prítomného nájsť predpoklad pre zvládnutie debatovania.

Majte takisto pripravené príbehy o priepastných rozdieloch v argumentačných a prezentačných kvalitách, ktoré počas rokov aktívneho debatovania prekonalí vaši známi. Vysvetlite študentom, že debata nie je nič iné iba cvik a tréning.

V prípade potreby nájdete záznam debaty na adrese
<https://www.youtube.com/user/DebatnaAsociacia>

POĎME HLBSIE POROZUMIEŤ

(preložené z originálu Huber, R. B. 1963. *Influencing through argument*. New York: David McKay Company. kap. 1. s 8-9.)

Ciel: Pochopenie debaty a argumentácie v širšom kontexte.

Zadanie: Toto cvičenie vo svojej druhej časti obsahuje niekoľko termínov a otázok. Na stretnutí vášho debačného klubu sa pokúste formou diskusie termíny zdefinovať a otázky zodpovedať.

Inštrukcie pre lektora: Debatérov sa pýtajte, ako by zodpovedali priložené otázky. Pamätajte, že môže existovať viacero odpovedí. Keď sa budú debatéri snažiť definovať priložené termíny, pýtajte sa aj v čom sú významovo podobné slová rozdielne (napr. Aký je rozdiel medzi debatou a diskusiou? Ako sa odlišuje presvedčanie, zdôvodňovanie a argumentácia?) Diskusiu moderujte a spochybňujte ich postoje ďalšími kontroverznými otázkami. Sústreďte sa, aby bolo na jednotlivých členoch skupiny zjavné, že nad otázkami premýšľajú a v závere im aj rozumejú.

Definujte nasledujúce termíny:

- Argument
- Presvedčanie
- Zdôvodňovanie
- Dokazovanie
- Logika
- Propaganda
- Pátos
- Étos
- Štýl
- Rétorika
- Vzdelávanie
- Diskusia
- Kritizovanie

Zodpovedajte nasledujúce otázky:

- Prečo je vhodné používať argumenty na presvedčanie ostatných?
- V ktorých ďalších oblastiach je hojne využívaná argumentácia?
- Používate argumenty počas vzdelávacieho procesu?
- Kde si myslíte, že využijete argumentáciu počas svojho života po tom, čo ukončíte formálne vzdelávanie?
- Existuje rozdiel medzi argumentáciou a presvedčaním?

- Existuje rozdiel medzi zdôvodňovaním a argumentáciou?
- Dokážete vysvetliť rozdiel medzi obhajcom a účastníkom v diskusii?
- Ako sa líši propaganda od presvedčania?
- Aké morálne a etické princípy by mali rečníci dodržiavať pri snahe o presvedčanie iných? Sú vôbec nejaké? Ako sa môžu tieto princípy líšiť na rôznych miestach sveta?

DEBATA V BALÓNE

(preložené z originálu Cavell, A. 2014. Debate in the Neighbourhood: the skills guide. Chap. Activity 5: A ballon debate. s. 27. International Debate Education Association)

Ciel: Budovanie sebavedomia pri vystupovaní pred publikom.

Zadanie: Vyberte do balónu sedem debatérov a postavte ich čelom ku zvyšku skupiny. (V prípade malej skupiny zredukujte tento počet. Dbajte, aby bolo publikum vždy väčšie alebo aspoň rovné počtu vybratých debatérov do balónu.) Vysvetlite zadanie tohto cvičenia celej skupine:

Rečníci sa vznášajú v teplotvzdušnom balóne ponad Tichý oceán. Dochádza palivo a kým traja z balónu nevyskočia (alebo ich niekto nevyhodí), utopia sa v oceáne alebo všetkých roztrhajú žraloky. Každý rečník dostane rolu, ktorú bude reprezentovať počas debaty. (Ich zoznam je pripojený na konci tohto cvičenia.) Následne dostanú všetci 5 minút, aby si svoje reči pripravili. Každý kto bude vyzvaný, dostane jednu až dve minúty, aby uviedol dôvody, prečo by mal ostať na palube.

Počas svojich rečí budú debatéri hrať pridelené roly. Rečníci sa pri vysvetľovaní svojich dôvodov, prečo ostať na palube, musia spoliehať na zručnosti, charakterové vlastnosti a záujmy osoby, ktorú reprezentuje ich rola. Postupne vyvolávajú všetkých, ktorí majú zadanú nejakú rolu.

Po odznení každej z rečí publikum hlasuje, či by mala byť postava, ktorá práve dohovorela, z balónu vyhodená. Každý z publika môže hlasovať len raz. V moment keď sú vyhodení traja rečníci (alebo adekvátne zredukovaný počet) je balón zachránený.

Inštrukcie pre lektora: Toto cvičenie je veľmi obľúbeným, obzvlášť na úvodných hodinách alebo ako zahrievacie cvičenie na začiatku stretnutia. Pomáha nielen utužovať kolektív, ale aj hravou formou posmeliť neskúsených rečníkov, ktorívidia, že rozprávať pred publikom nie je až také náročné.

Počas tohto cvičenia sa v skupine môžu debatéri ľahko začať prekrikovať. Snažte sa v triede udržať poriadok, aby sa nebáli vystupovať aj menej skúsení rečníci. Navyše okamžite odmietnite akékoľvek osobné urážky na charaktery postáv ako napríklad „ty si starý, mal by si zomrieť,“ a debatérom vysvetľujte, že takto sa rozhodne kvalitná argumentácia netvorí. Okrem iného určite pochopia, že osobné útoky nie sú argumentačne silné.

Odporúčané roly:

1. Politik
2. Slobodná mamička
3. Náboženský vodca
4. 75-ročná stará mama alebo starý otec
5. Slávny futbalista
6. Osoba nedávno prepustená z väzenia
7. Lekár
8. Výtvarný umelec
9. Novinár
10. Stavbár
11. Vojak
12. 7-ročný školák
13. Učiteľ
14. Člen policajného zboru

ČO BY STE CHCELI RADŠEJ?

Cieľ: Poukázať na rozdiel medzi argumentom a názorovou pozíciou.

Zadanie: Debatérom vysvetlite, že sa musia postaviť do prostriedku miestnosti. Počas cvičenia im budete predčítavať tvrdenia, ktoré porovnávajú dve situácie. (Zoznam otázok je na konci zadania.) Ak by si vybrali radšej prvú situáciu, musia sa premiestniť na kraj miestnosti po vašej pravej ruke. Ak súhlasia s druhou situáciou, musia sa postaviť po vašej ľavej ruke.

Pri každom zadanom výroku sa pýtajte ľudí na oboch stranách skupiny, prečo zaujali pozíciu na tej strane miestnosti. Po tom, čo povedia svoj dôvod, oslovte zvyšok skupiny, či ide o názor alebo argument. Odlišujte názor od argumentu tak, že argument obsahuje aspoň náznak racionálneho vysvetlenia. Názor nie je nijako zdôvodnený.

Inštrukcie pre lektora: Vyberajte otázky a pýtajte sa na odpovede, až pokiaľ budete mať pocit, že je skupina dostatočne motivovaná pokračovať ďalej v cvičení.

Diskutujte s prítomnými, či majú dojem, že dokážu odlíšiť názory a iné rečové akty od argumentov. Zároveň sa ich pýtajte, kde najčastejšie obhajujú ľudia iba vlastný názor a úplne ho odmietajú alebo nedokážu oprieť o argumenty.

Príklady otázok: (debatérov sa pýtajte, čo by urobili radšej)

- Navštívili lekára alebo zubára?
- Jedli brokolicu alebo mrkvu?
- Pozerali TV alebo počúvali hudbu?
- Vlastnili jaštericu alebo hada?
- Dovolenkovali pri mori alebo v horách?
- Boli jablkom alebo banánom?
- Boli neviditeľní alebo vedeli čítať myšlienky?
- Boli všade zarastení alebo úplne nezarastení (bez vlasov, obočia)
- Boli najobľúbenejším alebo najmúdrejším človekom, ktorého vaši kamaráti poznajú?
- Dostali sa do novín za záchranu niekoho života alebo za výhru Nobelovej ceny?
- Boli krásni a hlúpi alebo škaredí a múdri?
- Bolo by vám vždy zima alebo vždy teplo?
- Nevideli alebo nepočuli?
- Stroskotali na opustenom ostrove sami alebo s človekom, ktorého nemáte radi?
- Videli budúcnosť alebo menili minulosť?
- Boli o 10 cm vyšší alebo o 10 cm nižší?

2 ARGUMENTÁCIA

S argumentmi sa každodenne stretávame pri rokovaniach, konfliktoch, obhajobe vlastných názorov alebo vysvetľovaní opodstatnenosti našich krokov. Argument je uzavretým myšlienkovým celkom, ktorým sa snažíme presvedčiť obecnosť o správnosti našich záverov. Úplne rovnakú úlohu má argument aj v debate. Tímy ich používajú hneď niekoľko na to, aby presvedčili rozhodcu o opodstatnenosti vlastnej názorovej pozície. Preto môžeme povedať, že je argument základnou jednotkou v reči debatérov.

V bežnej komunikácii sú mnohokrát argumenty skracované, pretože niektoré časti ich vysvetlenia sú všeobecne známe, a preto ich rečník nemusí pripomínať. Často sa s podobným počinaním stretávame na stránkach novín s publicistickým obsahom, kde komentári na obmedzenom rozsahu prezentujú svoje názory. Nevysvetľujú stále dokola prečo je napríklad nimi obhajovaný vyrovnaný štátny rozpočet dobrý, pretože predpokladajú, že jeho ekonomické výhody každý pozná. Vďaka tomu sa v denno-dennej komunikácii môžu argumenty scvrknúť na jedno alebo dve súvetia. V debate je ale nutné využívať vyčerpávajúce argumenty a predstaviť celý ich obsah. Porota totiž do debaty vstupuje bez akýchkoľvek poznatkov a pri určovaní víťaza operuje iba s informáciami poskytnutými debatérmi počas ich rečí. Inými slovami, nemôže si nič domýšľať, ani všeobecne známe skutočnosti.

Navyše by bolo ale pre debatérov veľmi nestrategické spoliehať sa na znalosť publika o všeobecne známých skutočnostiach. Nedá sa totiž spoľahnúť, že všetci v obecnosť vnímajú isté skutočnosti rovnako. To môže v konečnom dôsledku zásadne ovplyvňovať opodstatnenosť a platnosť ich argumentov. Väčšina debatérov neskôr prenáša svoje zručnosti s budovaním obsiahlych argumentov aj do bežného sveta, pretože v takej forme znejú jednoznačnejšie a presvedčivejšie.

2.1 STAVBA ARGUMENTU

Argumentácia sa stala akademickou subdisciplínou, a preto existuje množstvo rôznych postupov, ako tvoriť argumenty. My si predstavíme jeden, ktorý je dlhodobo prítomný v slovenskej debatnej metodike a pravidelne sa osvedčuje. Podľa neho sa argument skladá z troch častí: *tvrdenie*, *vysvetlenie* a *dôkaz*, ktoré budú za malú chvíľu popísané. Ešte predtým si ale povedzme, že debatéri nemusia predstavovať každú jeho časť. Nemusia stále povedať: „Tvrdenie nášho argumentu znie: ...“ a pod. Pri prvých pokusoch o tvorbu argumentov podľa tejto schémy ale podobný postup výrazne odporúčame. Debatéri tak skôr dokážu rozlišovať

a chápať význam jednotlivých jeho častí a pri debatovaní dodržiavať jeho štruktúru automaticky a neskôr dokonca podvedome.

2.1.1 Tvrdenie

Tvrdenie je akési jednoduché zhrnutie toho, čo chceme argumentom dokázať, resp. čo argument v konečnom dôsledku dosiahne. V zásade ide o myšlienkové zhrnutie záveru celého argumentu, ktoré je prezentované hneď na jeho začiatku.

Tvrdenie by malo byť jednoduché, zrozumiteľné a čo možno najstručnejšie. Dôležité je, aby nebolo zbytočne mäťúce a obecnstvu okamžite dalo predstavu kam budeme našim argumentom smerovať. Práve preto by sa malo sústrediť iba na jeden aspekt veci, o ktorej hovorí a zbytočne sa nesnažilo obsiahnuť ďalšie vlastnosti alebo okolnosti, ktoré sú buď nepodstatné alebo nájdu svoje miesto až vo vysvetlení.

Všetky časti argumentu budeme demonštrovať na príklade s vajíčkom. Tvrdením nášho argumentu by bolo: „Vajíčko dokáže skákať.“ Ako si môžete všimnúť, tvrdenie je skutočne jednoduché, stručné a zrozumiteľné. Nehovorí nič o absurdnosti tohto predpokladu, tvare vajíčka alebo spôsobe, ktorým ho skákať „naučíme“. Sústredí sa na jedinou vec, ktorá je aj cieľom celého argumentu – fakt, že vajíčko môže skákať.

Presvedčivosť nášho tvrdenia je v tento moment ešte veľmi malá. Väčšina z vás si totiž hovorí, že krehká škrupina vajíčka nedokáže odolať nárazom a namiesto toho aby skákalo, sa určite rozbije. Práve preto potrebuje argument aj ďalšie časti – tvrdenie a dôkaz – aby jeho pravdivosť stúpila a skutočne dokázal publikum presvedčiť.

2.1.2 Vysvetlenie

Kľúčovou pre presvedčivosť celého argumentu je práve táto časť. Vo vysvetlení musí rečník prezentovať obsah, ktorý obháji, prečo je tvrdenie argumentu platné a natoľko zásadné, že ďalším alternatívnym vysvetleniam (napríklad tým od opozitného tímu) je ťažšie uveriť.

Mohli by sme povedať, že vysvetlenie je súborom po sebe nasledujúcich viet alebo tvrdení, ktoré sú logicky zoradené tak, aby viedli k záveru a obhájili pravdivosťnú hodnotu tvrdenia zastrešujúceho celý argument – v našom prípade: „Vajíčko dokáže skákať.“ V nami analyzovanom príklade s vajíčkom by tvrdenie vyzeralo takto: „Vajíčko má škrupinu skladajúcu sa z vápnika. Pokiaľ ho ponoríme do octu, ktorý je kyselinou, chemická reakcia spôsobí rozpustenie škrupinky a na jeho povrchu zostane iba ochranná blana. Vajíčko následne začne pripomínať mäkké želé. Nebude viac krehké a rozbitné a toto mäkké želé-vajíčko by sme si mohli pohadzovať ako skákajúcu loptičku bez obáv, že by sa rozbilo.“

Ako si môžete všimnúť, vysvetlenie divákovi objasnilo nielen, čo sa s vajíčkom stane, pokiaľ ho chceme premeniť na skákajúcu loptičku, ale aj načrtlo vlastnosti vajíčka po realizácii tohto malého experimentu. Správne vysvetlenie by tak malo nielen krok po kroku vysvetliť, akým procesom nami popisovaná vec prejde, ale aj priblížiť, aký bude jej výsledný stav. Chceme totiž vo vnímaní publika vytvoriť nespochybniteľnú predstavu, a tým pádom ponechať priestor pre čo najmenej dôvodov pre domýšľanie alebo pochyby.

Pri vysvetlení sa hodí ešte jedno malé upozornenie. Ľudia majú tendenciu nevedomovať si, že vysvetlenia, ktoré prezentujú, môžu byť ostatným nejasné. Dôvodom je jednoduchý fakt, že oni sami tomu čo vravia rozumejú. K vysvetľovaniu preto treba pristupovať s veľkou opatrnosťou a podrobnosťou aj v momente, keď sa nám bude zdať, že sme príliš banálni. Vždy je totiž bezpečnejšie ísť do detailov aj za cenu vysvetľovania banalít, ako riskovať nepochopenie rozhodcu alebo publika. Nepochopený argument totiž nielenže nepresvedčí, ale v konečnom dôsledku môže znamenať aj prehru.

Určite sami uznáte, že presvedčivosť nášho argumentu po predstavení vysvetlenia výrazne stúpla a pochybnosti, ktoré ste mali po tvrdení, sa už teraz javia ako menej opodstatnené. V tento moment by ale vysvetlenie mohlo byť stále napadnuteľné ako príliš teoretické a v reálnom svete nerealizovateľné. Preto potrebujeme aj tretiu časť argumentu na maximalizáciu jeho presvedčivosti – dôkaz.

2.1.3 Dôkaz

Ako sme načrtli už pred chvíľou, dôkaz je súčasťou argumentu, ktorá podporuje vysvetlenie tým, že dokazuje výskyt daného fenoménu v realite. Inými slovami, dôkaz ukazuje, že vysvetlenie sa zakladá na skutočnosti, ktorú môžeme pozorovať okolo seba.

V prípade nášho argumentu o skákajúcom vajíčku sa ako ideálny dôkaz javí priamo publiku ukázať skákajúce vajíčko. Poprehadzovať si ho z ruky do ruky a párkrát hodiť o zem alebo stôl, aby publikum už nemohlo pochybovať o existencii skákajúceho vajíčka. Pokiaľ vás nutnosť argumentácie zastihne v momente, kedy pri sebe, žiaľ, žiadne skákajúce vajíčko nemáte, môžete si vystačiť aj s popisom chemickej reakcie, ktorá nastáva. V tomto prípade by to vyzeralo nasledovne: $\text{CaCO}_3 + 2 \text{CH}_3\text{COOH} \rightarrow (\text{CH}_3\text{COO})_2\text{Ca} + \text{H}_2\text{O} + \text{CO}_2$. Jednotlivé prvky by ste popísali, vysvetlili a obecnstvom tak poskytli ďalší nespochybniteľný dôkaz o opore vysvetlenia v empirickej realite.

Príkladom chemickej reakcie sme vás nechceli vystrašiť, keďže chémia je obľúbená asi iba u zlomku debatérov. Išlo najmä o to ukázať, že existuje veľké množstvo druhov dôkazov, po ktorých môžu debatéri siahať. Ako ideálne sa určite na prvý pohľad javia experimenty, výskumy, čísla, štatistiky, konkrétne príklady z empirickej reality atď., ktoré veľa napovedajú a ich interpretácia je ťažko spochybniteľná. Často sa ale stáva, že kvôli krátkosti času na prípravu argumentačných línií alebo nedostatku empirických príkladov v realite musia

debatéri siahajú po alternatívach. Ak budete obhajovať zavedenie rôznych politických opatrení je vhodné pozrieť sa na príklady ďalších krajín, kde je podobné opatrenie zavedené, a ukázať, že dosahuje presne rovnaké výsledky ako vami prezentované vysvetlenie. Tento typ dokazovania sa nazýva *dokazovanie analógiou* a môže byť využité nielen v prípade politických opatrení, ale aj mnohých ďalších situácií, ktoré v našich zemepisných šírkach nenastali, ale je veľmi pravdepodobné, že nastali už niekde inde.

V debatnej praxi sa často stáva, že rečníci musia vo svojich argumentoch vysvetľovať ľudské správanie, kvôli obmedzenému prípravnému času ale nemajú možnosť dohľadať si adekvátne výskumy. Najčastejšie sa to stáva v prípade téz pojednávajúcich o vplyve marketingu na ľudské správanie.² V podobných prípadoch je treba nahradiť dôkaz skutočne precíznym vysvetlením motivácie človeka konať tak, ako tvrdíme vo vysvetlení. Účelom je rozhodcu alebo obecnosť presvedčiť, že väčšina ľudí by za splnenia istých predpokladov (prednesených vo vysvetlení) konala rovnako. V momente kedy nedisponujeme materiálom, ktorý by jednoznačne potvrdil podobné konanie, je potrebné pohnútky jednotlivca v danej situácii dostatočne dopodrobna vysvetliť. Zvyšujeme tým aspoň pravdepodobnosť výskytu daného fenoménu v realite, čo takisto napomáha presvedčivosti argumentov.

Síce existuje niekoľko možných druhov dokazovania, debatéri by mali mať stále na pamäti, že čím jednoznačnejšie a exaktnejšie dôkazy prinášajú, tým ťažšie spochybniteľnými robia vlastné argumenty. Často krát sa totiž uchylujú k metóde menšieho odporu a kvalitný výskum dôkazov pre podporu argumentov nahradzujú domnienkami, a tak sa ich vysvetlenia, aj pokiaľ stoja na reálnych predpokladoch, stávajú ľahko napadnuteľnými pre ich súperov.

2.1.4 Ďalšie príklady štruktúry argumentu

Príklad s vajíčkom sme vybrali, pretože je intuitívny a ľahko sa na ňom demonštrujú jednotlivé prvky argumentu. V debata sa ale málokedy stretnete s tým, že by ste použili argument o skákajúcom vajíčku. Preto prinášame ešte pár príkladov argumentov rozdelených podľa štruktúry tvrdenie, vysvetlenie a dôkaz.

Téza: Fajčenie vo všetkých verejných priestoroch by malo byť zakázané.

Tvrdenie: Fajčenie vo verejných priestoroch by malo byť zakázané, pretože ohrozuje zdravie nefajčiarov nachádzajúcich sa v týchto priestoroch.

Vysvetlenie: Vo verejných priestoroch sa nachádza pravidelne množstvo ľudí. Medzi týmito ľuďmi sa nachádzajú ako fajčiari, tak nefajčiari. Ak vo verejných priestoroch niekto fajčí, cigaretový dym tak vdychujú všetky osoby v okolí fajčiaceho - ako

² Napr. Reklama na nezdravé jedlo by mala byť zakázaná, Reklama, ktorej cieľovou skupinou sú deti by mala byť zakázaná a pod.

fajčiari, tak aj nefajčiari. Cigaretový dym škodí nielen aktívne fajčiacemu fajčiarovi, ale aj všetkým ostatným osobám, ktoré ho vdychujú - pasívnym fajčiarom. Fajčiar sa síce rozhoduje sám, či bude fajčiť a poškodzovať si tak vlastné zdravie, no svojim fajčením poškodzuje aj ľudí okolo seba. Tí sa však nerozhodujú sami, či si budú svoje zdravie poškodzovať, alebo nie. Keďže fajčenie vo verejných priestoroch nedobrovolne poškodzuje aj nefajčiarov, malo by byť zakázané.

Dôkaz: Medicínske výskumy, ktoré merajú dopady pasívneho fajčenia na človeka.

Téza: **Držba strelných zbraní by mala byť úplne zakázaná.**

Tvrdenie: Obmedzenie držby strelných zbraní zabezpečí menej zbytočných úmrtí.

Vysvetlenie: Držba strelných zbraní aj zákon dodržiavajúcimi jedincami vedie k vysokému počtu zbytočných úmrtí. Pokiaľ by bola držba strelných zbraní úplne zakázaná, znížil by sa ich počet v obehu, a s tým aj pravdepodobnosť, že skončia v rukách detí, kriminálnikov alebo ľudí, ktorí svojim psychickým stavom nie sú k držaniu zbrane spôsobilí. Keďže by sa títo ľudia k zbraňam nedostali, podarilo by sa nám predísť mnohým tragickým a zbytočným úmrtiam.

Dôkaz: Mnoho prípadov ako strelba v Devínskej Novej Vsi, Andersa Breivika v Nórsku alebo mnoho ďalších podobných prípadov v Spojených štátoch amerických (napr. Masaker na Columbine High School), ktoré by nemohli nastať, pokiaľ by zbrane nemohli byť držané civilistami.

Téza: **Poplatky za mestskú hromadnú dopravu by mali byť zrušené.** (argument nesúhlasného tímu)

Tvrdenie: Zrušenie poplatkov za mestskú hromadnú dopravu by prinieslo zníženie kvality služieb alebo jej úplné zrušenie.

Vysvetlenie: Príjmy z cestovných lístkov tvoria významnú časť rozpočtov mestských hromadných podnikov. Pokiaľ by tieto príjmy vypadli, dopravné podniky by nemali dostatok finančných zdrojov na pokrytie nákladov spojených s ich prevádzkou. Dopravné podniky by tak museli šetriť na výdavkoch ako servis dopravných prostriedkov, distribúcia cestovných lístkov a v záujme šetrenia by musel byť znížený aj počet liniek a spojov. Týmto by utrpela verejnosť, ktorá verejnú dopravu používa, pretože by sa znížila jej schopnosť mobility po meste. V prípade veľmi pravdepodobného krachu verejnej dopravy by sme sťažili dostupnosť napr. zdravotnej starostlivosti pre dôchodcov alebo nízko príjmové skupiny (napr. viacdenné rodiny), ktoré si nemôžu dovoliť nákup osobných automobilov.

Dôkaz: V často verejne dostupných rozpočtoch dopravných podnikov miest ukázať, akú ich časť tvoria príjmy z cestovných lístkov a aké položky by tak mohli zostať úplne nepokryté finančnými prostriedkami.

CVIČENIA

Pozn.: Nasledujúce cvičenia sú určené iba na precvičenie úplných základov argumentácie a spoznanie štruktúry argumentu. Ďalšie cvičenia na precvičovanie tejto zručnosti nájdete v prílohe Argumentačno-refutačné cvičenia.

AKÝ JE TVOJ NÁZOR?

Cieľ: Debatérov hravou formou posmeliť, aby začali formulovať svoje prvé argumenty.

Zadanie: Debatéri sa posadia do kruhu a majú za úlohu povedať svoj názor na nejakú kontroverznú a pre nich aktuálnu tému, napríklad *Maturita zo slovenčiny by nemala byť povinná*. Inšpirovať sa môžete ďalšími tézami z tejto publikácie uverejnenými na konci v prílohe.

Inštrukcie pre lektora: Témy často striedajte, aby ste hru urobili čo najdynamickejšou. Zároveň ale dbajte, aby ste vyberali témy blízke členom vášho debatného klubu. V opačnom prípade sa môže hra zaseknúť, pretože niektorí z prítomných budú príliš dlho premýšľať nad formuláciou vlastného názoru. Dbajte na to, aby sa pri hre postupne vystriedali všetci študenti.

Pri výbere témy sa môžete inšpirovať nápadmi študentov alebo prísť aj s vlastnou témou. Najdôležitejšie však je, aby ste žiakov nabádali k tomu, aby svoj názor zakaždým zdôvodnili. Nestačí ak študenti povedia, či súhlasia alebo nie, musia povedať aj prečo zastávajú dané stanovisko.

ROZHÁDZANÉ ARGUMENTY

Cieľ: Hlbšie pochopenie jednotlivých častí argumentu a ich vzájomných väzieb.

Zadanie: Na konci tohto zadania sa nachádzajú argumenty za a proti téze *Na stredných školách by mali byť zavedené uniformy*, ktoré sú rozdelené na jednotlivé časti (tvrdenie, vysvetlenie, dôkaz). Úlohou debatérov je tieto argumenty zložiť tak, aby boli logické, porozumiteľné a presvedčivé. Zároveň by mali určiť, ktorá časť reprezentuje *tvrdenie*, *vysvetlenie* a *dôkaz* a či tézu obhajujú alebo vyvracajú.

Inštrukcie pre lektora: Vytlačte a rozstrihajte argumenty uvedené v druhej časti cvičenia. Z ústrižkov odstrihnite aj informáciu o tom, či sa jedná o tvrdenie, vysvetlenie alebo dôkaz. Jednotlivé kúsky pomiešajte. V prípade veľkého počtu debatérov skupinu rozdelte (3-5 ľudí) a argumenty vytlačte v kópiách podľa počtu skupín. Môžete vytlačiť aj ďalšie argumenty uvedené na konci teoretickej časti tejto kapitoly alebo vymyslieť vlastné.

Po skončení cvičenia môžete začať diskusiu o jednotlivých možných riešeniach. Zdôraznite, že môže existovať viacero spôsobov tvorby argumentu, z ktorých niektoré môžu byť efektívnejšie ako iné.

Argumenty:

1. argument

Tvrdenie: Školy by nemali zaviesť školské uniformy, lebo to poškodzuje prirodzenú kreativitu mládeže.

Vysvetlenie: Zavedením uniforiem, oberáme mladého človeka, o možnosť vyjadriť svoju osobnosť v kolektíve formou oblečenia. V tomto veku je mimoriadne dôležité, aby sme mladým ľuďom v rámci rozumných medzí umožnili hľadať samých seba aj v tejto oblasti. Ak im to neumožníme, môžu mať problémy v „neuniformovanom“ bežnom živote v budúcnosti.

Dôkaz: Rovnako vojaci, ktorí nosia uniformy sú vychovávaní k tomu, aby bezvýhradne dodržiavali rozkazy, nie zapájali aj vlastnú kreativitu.

2. argument

Tvrdenie: Školy by mali zaviesť uniformy, lebo to stiera sociálne rozdiely.

Vysvetlenie: Ekonomické rozdiely, medzi študentmi idú proti jednotnosti kolektívu, podporujú jeho trieštenie. Značná časť mladých ľudí má vedomý, ale aj podvedomý blok nadväzovať vzťahy mimo svoju sociálnu skupinu. Zavedením uniforiem, by sme jeden z najvýraznejších prejavov ekonomických rozdielov, drahé oblečenie, neutralizovali a tým preborili tieto psychologické bariéry.

Dôkaz: Momentálne, keď človek vstúpi prvýkrát do triedy, vie behom minúty ohodnotiť, kto je z akej skupiny, v „uniformovanej“ situácii, by tento prvok nemohol brať do úvahy.

3. argument

Tvrdenie: Školy by mali zaviesť uniformy, lebo to podporí hrdosť a spolupatričnosť študentov.

Vysvetlenie: V súčasnosti neexistuje na slovenských školách pocit spolupatričnosti a hrdosti ako ho poznáme zo zahraničia. Po zavedení uniforiem, by študenti neustále prezentovali, že patria niekam, k nejakej škole a zároveň by videli, kto k tomu kolektívu patrí taktiež. Začali by sa výraznejšie vnímať ako skupina. Následne by túto hrdosť mohli prezentovať aj voči vonkajšiemu svetu.

Dôkaz: K podpore hrdosti pomáhajú výrazne uniformy v odvetviach ako je poľovníctvo, lesníctvo či armáda.

4. argument

Tvrdenie: Školy by mali zaviesť školské uniformy, lebo to pomôže disciplíne na školách.

Vysvetlenie: V súčasnosti máme značné problémy so správaním študentov stredných a základných škôl. Zavedením uniforiem vidíme dva benefity v tejto oblasti. Po prvé, eliminujeme prezentáciu vulgárnych hesiel a subkultúr, ktoré vyvolávajú strety medzi študentmi. Za druhé, uniforma zbavuje študenta absolútnej anonymity na verejnosti, tým pádom sa stáva nástrojom istého dohľadu. Keďže je študent identifikovateľný prakticky hocikým, musí eliminovať nevhodné správanie.

Dôkaz: Psychologické štúdie dokazujú, že študenti v uniformách majú nižšie tendencie k nevhodnému správaniu.

3 REFUTÁCIA

Spoluautorkou tejto kapitoly je Hana Bútorová.

Ak proti sebe stoja dva tímy, ktoré prezentujú výhradne argumenty podporujúce ich názorovú pozíciu, ale nijako sa nevenujú slovám protistrany, iba ťažko ich zápolenie môžeme nazvať debatou. Reakcia na oponenta je totiž jej základnou súčasťou, a práve schopnosť analyzovať a spochybňovať jeho argumenty je minimálne rovnako dôležitá, ako stavať a prezentovať svoje vlastné. Ak rečníci v debate vzájomne reagujú na svoje argumenty, hovoríme o *refutácii*.

Mohli by sme povedať, že aj neisté a váhavé, ale obsahovo kvalitné vyvracanie argumentov posunie rečníkov bližšie k víťazstvu ako perfektne prednesená reč vedená úplne mimo oponentových myšlienok. V tejto kapitole sa preto budeme zaoberať základnými stratégiami vyvracania obsahu prineseného do debaty súperovým tímom.

3.1 PREDPOKLADY PRE REFUTÁCIU

Prvý krok k vytvoreniu kvalitnej refutácie je *počúvanie* súpera a identifikácia jeho argumentov. Debatéri si musia byť vedomí, že na to, aby mohli realizovať refutáciu, musia v prvom rade pochopiť argumenty a logiku protistrany. Inými slovami, musia pochopiť, čo súperov viedlo k stavbe nimi prezentovanej argumentačnej línie. Preto by si mali pozorne zaznamenávať celú debatu, aby niečo neprepočuli, nerobili unáhlené závery a v každý moment mali materiál pripomínajúci obsah ich rečí.

Po pochopení argumentov môžu rečníci pristúpiť k jeho/ich *analýze*. Debatéri by mali rozmýšľať ako pripraví refutáciu už počas toho, ako počúvajú reči opozitného tímu. Ich zápisy z debaty by totiž nemali iba zaznamenávať, o čom sa v debate hovorí, ale aj kde robí ich súper logické chyby, používa nepravdivé predpoklady a kde sa dá spochybniť pravdivosť jeho tvrdení, dôkazov alebo záverov. Tieto poznámky tak budú základným kameňom, aby mohli rečníci v tíme pripraviť svoju refutačnú stratégiu, a zároveň čo najefektívnejšie využiť svoj prípravný čas.

Na základe analýzy súperových argumentov je dôležité *vybrať*, na ktorý/é argument/y budú debatéri reagovať. Veľmi často sa stáva, že pri počúvaní či čítaní cudzej argumentácie máme

tendenciu reagovať na argumenty, ktoré sa nám zdajú byť najslabšie. To však nie je rozumný prístup k protiargumentácii. Oveľa lepšou stratégiou je rozdeliť súperove argumenty na slabé a silné a následne venovať najviac času reakcii na najsilnejšie. Tie sú totiž najčastejšie hlavnými dôvodmi vysokej presvedčivosti súperovej argumentačnej línie.

3.2 ŠTRUKTÚRA REFUTÁCIE

Samotná logika vysvetľovania sa v prípade refutačných techník výrazne nelíši od postupov pri tvorbe argumentu. Žiaden rečník by ale nemal zabúdať na štyri dôležité časti, ktoré by reakcia na súperove argumenty mala obsahovať, aby bola každému zrozumiteľná a jasná.

- 1. Oni tvrdia...:** Na začiatku každej refutácie je dôležité jasne pripomenúť, ktorú časť súperovej argumentačnej línie ideme vyvracať. V praxi je ideálne načrtnúť aspoň základné tvrdenie oponenta. Pokiaľ tak neurobíme, riskujeme, že rozhodca nebude schopný identifikovať, o čom vlastne hovoríme.
- 2. My si naopak myslíme...:** Druhý krok je už začiatkom samotnej refutácie. Podobne ako v prípade argumentu by aj protiargument mal začínať základným tvrdením. Jeho úlohou je načrtnúť závery, ku ktorým sa počas vysvetlenia budeme dopracúvať.
- 3. Vysvetlenie a dôkaz:** V treťom kroku je svojou štruktúrou refutácia takisto výrazne podobná argumentácii. Protiargument musí byť zrozumiteľne vysvetlený a podložený dôkazom, ktorý obháji jeho prítomnosť v realite. Debatér musí jasne vysvetliť *prečo* a *ako* veci, o ktorých hovorí, fungujú, a mal by svoju analýzu podporiť niečím praktickým z reálneho sveta.
- 4. Dôsledok pre argumentačnú líniu:** V prípade argumentácie hovoríme o doťahovaní argumentov do dôsledkov. Debatéri by mali popísať situáciu, ktorá nastane, ak bude realizovaná zmena, o ktorej hovoria. Podobne to platí v prípade refutácie. Rozhodcovi je dôležité vysvetliť, ako ním prezentovaný nový pohľad na svet približuje k výhre jeho tím a ako presne deštruoval argumentačnú líniu oponentov.

3.3 TYPY REFUTÁCIE

Debatná metodika sa značne líši v tom, aké rôzne refutačné postupy pozná. My si predstavíme tri najzákladnejšie: Ak debatéri útočia na predpoklady, logiku argumentu alebo jeho prepojenie s tézou, hovoríme o *odstránení*. Ak sa snažia minimalizovať jeho dopady alebo opodstatnenie, ide o *zmiernenie*. Ak využijú oponentov argument a odlišne ho interpretujú tak, aby podporoval ich názorovú pozíciu, jedná sa o *prevrátenie*.

3.4 ODSTRÁNENIE

O odstránení argumentu hovoríme, ak je našim cieľom dokázať jeho neplatnosť. Nestačí ale iba stroho povedať, že argument oponenta neplatí. Takéto vysvetlenie je veľmi slabé. Musíme dostatočne dobre na základe analýzy argumentu vysvetliť, kvôli čomu neplatí. Pri tejto stratégii poznáme tri možné typy refutačných útokov v závislosti od toho, na ktorú časť súperovej argumentácie smerujú. Ide o *napadnutie argumentačných predpokladov*, samotnú *vysvetľovaciu logiku* alebo *spojitosť argumentu s tézou*.

3.4.1 Útok na predpoklady

Predpokladom rozumieme akýsi východiskový bod, na ktorom debatéri stavajú svoj argument. Predstavme si akúkoľvek debatu, v ktorej jeden z tímov obhajuje nutnosť vyššej miery slobody. Jeho argumentačnú líniu si úplne zjednodušíme. Keďže obhajuje vyššiu mieru slobody, jeho *predpoklad* automaticky znie: Sloboda je dobrá. Svojimi argumentmi bude obhajovať postupy, ktoré prispievajú k vyššej miere slobody alebo aspoň prinášať analyzované dôvody, prečo by mala byť sloboda výrazne rozšírená. Záverom jeho argumentačnej línie bude zhodnotenie, že daný postup alebo argumenty sú opodstatnené, pretože prispievajú k vyššej miere slobody, ktorá je podľa jeho predpokladov dobrá.

V prípade útoku na predpoklady súpera je našou úlohou zhodiť práve predpoklad – Sloboda je dobrá. Ak sa nám to podarí, automaticky činíme súperove argumenty ale aj závery neopodstatnenými a nepresvedčivými.

Ukážme si to teraz na jednoznačnom príklade, ktorý môžete použiť, keď budete debatérom túto refutačnú stratégiu vysvetľovať. Poďme sa zamyslieť nad tým, ako by sa dal vyvrátiť predpoklad v úvahách rečníka, ktorý obhajuje, že demokracia by mala byť násilne vnucovaná aj nedemokratickým krajinám. Jeho slová znejú: *Demokracia je najlepší a najstabilnejší politický systém, v ktorom sa ľuďom dostáva sloboda a politické sebaurčenie. Každý človek by preferoval demokratický slobodný systém pred nedemokratickým neslobodným systémom.*

Kedže po presadení demokracie bude krajina slobodnejšia a dlhodobo stabilnejšia, je pre krajinu dobré jej násilne vnútiť tento systém.

Členov vášho debatného klubu sa môžete opýtať ako by tieto predpoklady vyvracali. Jednou z možností je vysvetliť, že demokracia nemusí byť všeobecne najlepším politickým systémom pre všetky krajiny, pretože môže byť v priamom rozpore s hodnotami niektorých kultúr, čo by mohlo spôsobiť jej neefektívne fungovanie a odmietanie zo strany obyvateľstva. Zároveň nemusí byť ani najstabilnejšou formou vlády, pretože jasné pravidlá a dlhodobý výkon moci rovnakým aparátom, môžu v konečnom dôsledku priniesť väčšiu stabilitu ako často sa meniaci vláda.

Dokonca, v prípade širokého všeobecného prehľadu by mohli debatéri otočiť podobný predpoklad vo svoj prospech. Napríklad by mohli uznať, že ľudia síce môžu požadovať demokraciu, od ktorej očakávajú slobodu, ale práve sloboda pre ňu môže byť katastrofálna. V mnohých momentálne neslobodných krajinách by totiž veľmi pravdepodobne zvíťazili nebezpečné teroristické skupiny silne podporované miestnym obyvateľstvom.

Útok na predpoklady si môžeme ukázať ešte na jednom, v tomto prípade už zložitejšom príklade. Predstavme si situáciu, že oponent príde s argumentom, ako rodiny odkázané na dávky v hmotnej núdzi s mnohými deťmi spôsobujú najväčšiu záťaž pre sociálny systém. Našu protiargumentáciu môžeme postaviť na prieskume, ktorý ukazuje počty poberateľov dávok v hmotnej núdzi podľa počtu ľudí v domácnosti. Štúdia ukázala, že páry so 4 alebo viac deťmi, ktoré poberajú dávky v hmotnej núdzi, tvoria iba 3 % všetkých poberateľov dávok. Jednotlivci bez detí tvoria pritom 62 percent všetkých poberateľov. Z takýchto štatistík dokážeme veľmi hodnoverne povedať, že oponentov argument je nesprávny, pretože sa vôbec neopiera o skutočnosť. Ak by aj 3 percentá rodín, ktoré majú skutočne veľa detí, dostávali násobne viac peňazí, nie je možné, aby väčšina rozpočtu na dávky v hmotnej núdzi smerovala práve im. Najväčšou záťažou z finančného pohľadu sú preto bezdetní jednotlivci. Efektívne sme teda odstránili oponentov argument.

3.4.2 Útok na vnútornú logiku argumentu³

Základnou súčasťou vysvetlenia argumentov je, že rečníci obhajujú ako jedna vec spôsobuje inú. Ako podrobne rozoberá kapitola tejto publikácie s názvom *Argumentačné chyby*, niektoré podobné logické návaznosti môžu byť predmetom spochybnenia. Pokiaľ budeme počas refutácie spochybňovať oponentom prezentovanú súslednosť, hovoríme o útoku na vnútornú logiku argumentu.

³ Táto podkapitola iba veľmi v krátkosti načrtáva mechanizmus, akým je možné útočiť na vnútornú logiku argumentov. Kapitola *Argumentačné chyby* sa dopodrobna venuje tomu, akých logických chýb sa debatéri najčastejšie dopúšťajú vo vnútornej štruktúre argumentov, analyzuje prečo tieto postupy charakterizujeme ako nesprávne a ako sa dajú spochybníť.

Predstavme si argument súhlasného tímu na tézu *Mládež do 18 rokov by mala mať zakázaný vstup do podnikov, kde sa podáva alkohol*. Súhlasný rečník bude svojim argumentom tvrdiť, že tento postup zníži počet mladých ľudí nebezpečne požívajúcich alkohol, pretože sa nebudú môcť dostať do barov, ktoré im pod vidinou zisku neprestajne nalievajú. Refutácia nesúhlasného tímu môže byť postavená na tvrdení, že sa po zavedení podobného opatrenia naopak zvýši počet a nebezpečenstvo v požívaní alkoholu mladými ľuďmi. Z priestoru baru, kde sú pod akým-takým dozorom, sa totiž vyberú radšej s fľašou do ulíc a budú popíjať úplne nestrážene.

Táto forma útoku spochybňuje dosiahnutie výsledku prezentovaného súhlasnou stranou, pretože napáda logickú postupnosť jednotlivých krokov. V istom bode vysvetlenia sa totiž nasledovná skutočnosť diametrálne odlišuje od tej, ktorá je prezentovaná súhlasným tímom. Inými slovami, nesúhlasný tím jednoducho povie, že za okolností načrtnutých súhlasným tímom je pravdepodobnejší iný scenár.

3.4.3 Útok na prepojenie argumentu s tézou

Poslednou zo stratégií, ktorými sa snažia rečníci „odstrániť“ argumenty oponenta, je útok na prepojenie argumentu s tézou. V tomto prípade ale treba upozorniť na istú špecifickosť. Kým predošlé dva typy pracovali so samotnou logikou argumentu, a tak sú ľahko použiteľné aj počas argumentácie v bežnom živote, tento typ je skôr typickým pre debatu s formálnymi pravidlami. Tá totiž predpokladá, že debatéri budú neustále uzatvorení v problematike zadanej debatnou tézou, a pokiaľ z nej vykróčia, porušujú pravidlá. Preto, aj keď sa im podarí jasne vysvetliť logickú reťaz ich argumentov postavenú na správnych predpokladoch, stále môžu pozabudnúť, že nedokazujú platnosť alebo neplatnosť zadanej debatnej tézy. Takéto argumenty sa v konečnom dôsledku pre rozhodcu a debatu ako takú stávajú nedôležitými. (Súper by na túto skutočnosť ale nemal zabudnúť upozorniť.)

Opäť sa vráťme do problematiky tézy *Demokratický režim by mal byť násilne vnucovaný nedemokratickým zriadeniam*. Predstavme si, že súhlasný rečník toto opatrenie obhajuje a jeho argumenty sú zastrešené hodnotovým princípom: Demokracia je najlepšia forma zriadenia. Vieme si predstaviť, aké argumenty by asi používal, a preto si ich nemusíme predstavovať. Čo by asi tak mohol urobiť nesúhlasný tím, pokiaľ by jeho argumenty boli skutočne veľmi kvalitné spracované bez akejkoľvek logickej alebo argumentačnej chyby? Šikovný nesúhlasný tím by v tomto prípade použil práve útok na prepojenie argumentu s tézou. Aj pokiaľ by súhlasil s presvedčením, že je demokratické zriadenie skutočne najlepšie, nevyplýva z toho, že by malo byť vnucované násilu alebo násilím. Totižto násilná cesta by mohla spôsobiť odmietanie alebo nesúhlas občanov s ním. Občianska pasivita a neangažovanie sa do demokratického fungovania by pre takúto krajinu znamenalo kolaps a následné problémy. Preto by budovanie demokracie malo byť odpoveďou na dopyt v spoločnosti, nie násilím vnútený stav.

Nesúhlasný tím sa tak kvôli ťažko napadnuteľnej argumentácii súhlasného tímu rozhodol strategicky posunúť debatu do prostredia, ktorému sa súhlasný tím nijako nevenoval. Zároveň to bol ale prijateľný postup, lebo vnucovanie demokracie je jednou z oblastí, o ktorých hovorí aj zadaná debatná téza. Súhlasný tím sa tak musí posunúť a argumentovať v novej oblasti stále spadajúcej do tézou vymedzeného priestoru debaty a jeho argumenty z prvej reči sú *odstránené*, pretože v argumentačnom strete o vnucovaní a nevnučovaní demokracie nemajú váhu.

3.5 ZMIERNENIE

Niektoré argumenty ale nie je možné úplne vyvrátiť, a tým ich urobiť pre rozhodovanie debaty nepodstatnými. Stále je na nich ale nutné reagovať. V takom prípade je vhodnou stratégiou využiť refutačný postup *zmiernenie*. Argumenty súper sa tak nebudeme snažiť vyvracať, ale rozvijeme ich o kontext. Keďže budeme sčasti so súperom súhlasiť, ale v konečnom dôsledku sa rozhodcu pokúsime presvedčiť o nižšej relevancii oponentových argumentov, nazýva sa tento postup aj „áno, ale...“.

3.5.1 Zmiernenie dopadov

Prvou možnosťou je priznať platnosť argumentu opozitnej strany, ale nie do takej miery a s takými dopadmi, ako tvrdí súper. V zásade by sme „áno, ale...“ rozvili na podobu „áno, ale realita je taká, že...“. Argument je možné buď zasadiť to širšieho kontextu reality alebo sa naň pozrieť z iného uhla pohľadu. V každom prípade je ale dôležité poukázať na jednu z dvoch vecí. Buď pozitíva, o ktorých hovorí súper nie sú vôbec také fenomenálne ako tvrdí. Alebo naopak ukázať, že spôsobené negatíva sú omnoho zásadnejšie ako je protivníkov tím ochotný priznať.

Predstavme si nesúhlasný argument v debate na tézu *Všetky obchody by mali byť v nedeľu zatvorené*, v ktorom rečník tvrdí, že sa tým sťaží život ľuďom, pretože v nedeľu pre nich budú akékoľvek potraviny nedostupnými. Súhlasný tím tak môže reagovať veľmi jednoduchým dokreslením kontextu. Obchody totiž budú otvorené zvyšných šesť dní v týždni, kedy budú môcť ľudia slobodne nakupovať, a preto pre nich toto opatrenie v konečnom dôsledku nijako výrazne neovplyvní ich život. Iba svoje nákupy budú musieť uskutočniť iný deň v týždni. Súhlasný tím tak ukázal, že zhoršenie situácie nie je vôbec až tak radikálne ako sa to snažil tvrdiť nesúhlasný rečník.

Zmiernenie dopadov môže mať ešte jednu formu. Poďme si to ukázať na ďalšom hypotetickom argumente nesúhlasného tímu, ktorý by tvrdil, že pokiaľ budú zatvorené aj čerpacie stanice, tak sa v nedeľu vodiči, ktorí potrebujú natankovať, nikam nepohnú. Reakcia súhlasného tímu by mohla začínať otázkou: Koľko je vôbec takých vodičov? Postupne by

súhlasný rečník mohol vysvetliť, že počet vodičov, ktorí potrebujú bytostne natankovať svoje nádrže v nedeľu je tak malý, že sa dotýka minimálnej časti spoločnosti a aj tej iba okrajovo. Takýto vodič je totiž najčastejšie iba človekom, ktorý si zabudol natankovať počas iného dňa v týždni.

3.5.2 Zmiernenie prostredníctvom porovnania argumentov

Druhou možnosťou zmiernovania súperových argumentov je v prvom kroku opäť súhlas s ich opodstatnenosťou. V druhom ich ale zmiernime tým, že poukážeme na dôležitosť iných, ktoré sú pre celú debatu omnoho podstatnejšie. Debatéri by si ale mali dávať pozor, aby vedeli dostatočne kvalitne vysvetliť, prečo sú ich argumenty vo vzájomnom porovnaní dôležitejšie.

Tento postup si môžeme demonštrovať rovnako v kontexte debaty o zatváraní obchodov počas nedele. Nesúhlasný tím by opäť hovoril o nemožnosti ľudí nakúpiť v nedeľu potraviny. Súhlasný tím by mohol svoju argumentáciu smerovať na porovnanie skupín zasiahnutých týmto opatrením. Porovnal by počet zamestnancov, ktorí by tak mali nárok na oddych a voľnú nedeľu strávenú s rodinou a počet ľudí, ktorí iba kvôli vlastnej chybe zabudli nakúpiť potraviny počas iného dňa v týždni. Prvá skupina by bola aj odhadovo určite početnejšia, a tým pádom podstatnejšia pre rozhodovanie o víťazovi debaty.

3.6 PREVRÁTENIE

Niekedy pri zamýšľaní sa nad súperovým argumentom prideme na to, že ho pri vhodnej interpretácii dokážeme obrátiť v náš prospech. V takomto prípade hovoríme o *prevrátení*. Je ale veľmi dôležité počas prípravného času rýchlo a dôkladne zhodnotiť, či dokážeme argument dostatočne zrozumiteľne vysvetliť, aby ho rozhodca v náš prospech skutočne pochopil. V prípade nepochopenia sa totiž vystavujeme riziku, že na vysvetľovanie využijeme príliš veľa času, ktorý bude v prípade nepochopenia minúť zbytočne.

Demonštrovať si tento postup môžeme na príklade debaty na tézu *Život na dedine je lepší ako život v meste*. Naším argumentom by bolo, že vďaka nižšiemu počtu ľudí žijúcich na dedine sú ich priateľské väzby bližšie a pevnejšie. Ľudia na vidieku si teda dokážu viac pomáhať a lepšie spolu vychádzať. Tento argument by ale mohol súper ľahko obrátiť v náš neprospech. Bližšie väzby totiž zároveň znamenajú, že na dedine sa oveľa viac o ľuďoch šíria fámy a ohováranie. Ak niekto teda z akéhokoľvek dôvodu upadne na dedine do nemilosti, jeho okolie mu vie rýchlejšie a jednoduchšie znepríjemniť život. Naš súper by tak veľmi elegantne prevrátili oponentov argument vo svoj prospech.

CVIČENIA

Pozn.: Nasledujúce cvičenia sú určené iba na precvičenie úplných základov refutácie a rozpoznanie jej štruktúry. Ďalšie cvičenia na precvičovanie refutácie nájdete v prílohe Argumentačno-refutačné cvičenia.

LOPTA

Cieľ: Zrýchlenie chápania a analýzy argumentov s ohľadom na ich vyvracanie.

Zadanie: Na začiatku dajte debatérovi pár minút, aby na papier napísali 3-4 debatné tézy.

Všetci sedia, prípadne stoja v kruhu a lektor vždy hodí loptu jednému z nich. Osoba, ktorá chytí loptu vyberie jednu zo svojich debatných téz a hodí loptu ďalej. Druhá osoba v poradí vytvorí argument (je na dohode so prítomnými, či im súhlasnú príp. nesúhlasnú stranu pridelite alebo to necháte na nich) a opäť hodí loptu ďalšiemu debatérovi. Ten musí argument vyvrátiť. Hra pokračuje ďalej a debatéri sa striedajú vo vyberaní téz, vytváraní argumentov a ich vyvracaní.

Inštrukcie pre lektora: Dôležité je dbať, aby sa všetci striedali rovnomerne. Do hry buďte aktívne zapojený/á aj vy a vyberajte tézy, vytvárajte argumenty a aj ich refutujte. Takto si budete môcť v niektorých momentoch vyžiadať loptu a hodiť ju menej aktívnym členom.

Ak ste dlho zastali na nejakej téze, debatérov nemusíte nabádať, ale radšej vyberte ďalšiu tézu a v hre pokračujte, aby si zachovala svoju dynamiku.

VIACSTUPŇOVÁ REFUTÁCIA I.

Cieľ: Precvičovanie niekoľko stupňovej refutácie.

Zadanie: Debatéri často zabúdajú, že refutácia má viacero stupňov. Pokiaľ súhlasný tím do debaty prinesie argument, ktorý nesúhlasný tím zrefutuje, ďalší súhlasný rečník by ho mal opäť postaviť a druhý nesúhlasný napadnúť nanovo vystavanú verziu.

Hra je dobre využiteľná aj pri stretnutiach debatných klubov s veľkým počtom

členov.

Prítomní sú rozdelení do štyroch rovnako veľkých skupín – prvá súhlasná, druhá súhlasná, prvá nesúhlasná, druhá nesúhlasná. Dve (súhlasné) budú so zadanou tézou súhlasiť a dve (nesúhlasné) nesúhlasiť. Každý člen prvej súhlasnej skupiny predstaví jeden argument, ktorým bude podporovať platnosť tézy. Argumenty by sa nemali opakovať, preto sa môžu žiaci v skupine dohodnúť, kto bude predstavovať, ktorý argument. Prednesenie by však nemalo trvať dlhšie ako 30 sekúnd.

Zvyšné tri skupiny si argumenty zapisujú a čísľujú. trieda si mala zapisovať argumenty a očíslovať ich. Ak hovorí napríklad päť rečníkov, každý študent by mal mať zoznam piatich argumentov očíslovaných od 1 po 5. Členovia prvej nesúhlasnej skupiny si ich v rýchlosti rozdelia a každý z nich bude opäť počas 30 sekúnd vyvracať jemu/jej prislúchajúci argument.

Po reakciách prvej nesúhlasnej skupiny je rad na druhej súhlasnej. Jej úlohou je brániť príslušný súhlasný argument proti práve prezentovanej nesúhlasnej reakcii. Každý študent má zase číslo takže napríklad tretí rečník druhej súhlasnej skupiny má brániť tretí súhlasný argument.

Druhá nesúhlasná strana ukončí rovnakým systémom celý proces – každý jej člen bude podľa číselného rozdelenia refutovať jemu prislúchajúci nanovo vystavaný argument druhou súhlasnou skupinou.

**Inštrukcie
pre lektora:**

Na konci počínanie debatérov zhodnoťte, podobne ako to robí rozhodca v debate. Dbajte ale na to, aby ste prítomným vysvetlili, či ich refutácia alebo nové postavenie argumentu bolo skutočne posunutím do nového svetla alebo rečníci iba zopakovali to, čo pred nimi už odznelo.

Pripravte si tému, o ktorej majú debatéri dostatok vedomostí a rozdeľte ich do štyroch rovnako veľkých skupín. Rozhodnite, či prítomným umožníte vyberať si v skupine argumenty, na ktoré budú reagovať, alebo im rovno priradíte číslo. Následne spustite debatu podľa zadania a v prípade potreby ju moderujte, aby sa zabránilo prekrikovaniu.

REŤAZOVÁ DEBATA

Ciel: Vyskúšať si dynamiku debaty a trénovať štruktúru refutácie.

Zadanie: Vysvetlite debatérom, že v cvičení budú argumentovať na jednu presne zadanú tému. Stranu, za ktorú budú vystupovať, si nemôžu vybrať. Dostanú tému, na ktorú si majú pripraviť argument, ktorý v diskusii použijú. Počas debaty budú musieť rozprávať 1 minútu, pričom si budú môcť vybrať 3 rôzne typy reakcie - prinesenie vlastného argumentu, rozšírenie už povedaného argumentu alebo refutáciu už povedaného argumentu. Upozornite účastníkov, aby sa sústredili na štruktúru refutácie a jasne ukazovali, ktorý argument rozširujú alebo refutujú. Požiadajte ich, aby na konci svojho výstupu vždy povedali, akú refutačnú stratégiu použili (odstránenie, zmiernenie, prevrátenie).

Následne rozdeľte prítomných do skupín tak, aby každá mala vlastného lektora. Ideálne by v skupine nemalo byť viac ako 8 ľudí. (Pokiaľ je vaše stretnutie veľké, s lektorovaním niektorej zo skupín vám môžu pomôcť skúsenejší debatéri.) Každú skupinu rozdeľte náhodne na polovicu. Jednej zadajte súhlasnú a druhej nesúhlasnú pozíciu. V každej skupine by mal byť lektor, ktorý bude sledovať priebeh debaty.

Zadajte niektorú z tém pre ich debatu. Môžete sa inšpirovať témami na konci zadania alebo príručky v prílohách.

Dajte debatérom 15 minút na prípravu. Každý sa ale pripravuje samostatne. Vy zatiaľ náhodne určite poradie – kto pôjde spomedzi súhlasných rečníkov ako prvý, druhý, tretí atď. a rovnako na nesúhlasnej strane.

Po uplynutí času posadte obe strany oproti sebe, aby na seba videli. Nechajte účastníkov debatovať. Reči nasledujú postupne po sebe ako ste určili počas prípravy - 1. Súhlasný rečník, 1. Nesúhlasný rečník, 2. Súhlasný rečník, 2. Nesúhlasný rečník až po koniec skupiny. Každému rečníkovi merajte minútu času.

Inštrukcie pre lektora: Pri určovaní poradia pre debatu zohľadňujte aj skúsenosti a kreativitu debatérov. Tých menej skúsených dajte skôr na začiatok, kým nie sú vyčerpané nápady, pričom tých skúsenejších na koniec. Diskutujte s účastníkmi, aké argumenty použili, ktoré argumenty boli v debate najsilnejšie, ktoré boli najslabšie a zisťujte prečo.

Cvičenie môžete zopakovať s prehodením poradia vnútri skupín a zmenou tézy.

Tézy: Športy, pri ktorých športovci riskujú smrť, by mali byť zakázané.
Bohatí by mali platiť vyššie dane.
Držanie malého množstva mäkkých drog by nemalo byť trestne stíhané.

4 DEBATNÝ FORMÁT SLOVENSKEJ DEBATNEJ LIGY

História debatovania podľa formálnych pravidiel je veľmi bohatá a pozná množstvo debatných formátov. Niektoré sú viac, či menej inšpirované rozpravami v parlamentných komorách, iné sa snažia zameriavať na určitý aspekt ako je napríklad obhajoba alebo vyvracanie politických opatrní. Do demokraticky sa transformujúcej strednej Európy, a teda aj na Slovensko, bola debata prinesená zahraničnými neziskovými organizáciami, ktoré takto chceli podporovať rozvoj kritického myslenia, tolerancie iných názorov a napomôcť budovaniu demokratických zriadení. Práve s týmto cieľom bol vytvorený aj debatný formát Karla Poppera (označovaný aj Debata Karla Poppera), využívaný v Slovenskej debatnej ligy až dodnes.

4.1 PRAVIDLÁ DEBATY KARLA POPPERA

V Debate Karla Poppera sa proti sebe stretávajú dva trojčlenné tímy. Úlohou súhlasného je obhajovať platnosť zadanej tézy, úlohou nesúhlasného naopak platnosť tézy vyvracať. Postupne v debate vystúpia všetci rečníci v dopredu zadanom poradí, a preto musí byť ich poradie v tíme známe už pred jej začiatkom. Zároveň pravidlá určujú aj časový interval pre vystúpenie každého z nich. To, či budú s tézou súhlasiť alebo nie si nevyberajú. Pozícia je im priradená náhodne alebo podľa dopredu známych pravidiel turnaja.

Debatný formát Karla Poppera obsahuje dva typy prvkov. Jedným sú *debatné reči*, kedy rečníci počas dopredu zadaného časového intervalu neprerušovane prezentujú svoje argumentačné línie. Druhý typ predstavujú *krížové výsluchy*, na ktoré pravidlá vyčleňujú vždy trojminútový interval a nastáva počas nich interakcia medzi rečníkmi za rečníckym pultom. Jeden z nich vždy výsluch vedie a druhý je „vypočúvaný“, keďže výsluch nasleduje po prezentácii jeho argumentov.

Nasledujúca tabuľka predstavuje presné poradie prvkov v Debate Karla Poppera:

Poradie	Prvok	Rečník/rečníci	Vyhradený čas
1.	Prvá súhlasná reč	1. súhlasný rečník	6 minút
2.	Krížový výsluch	3. nesúhlasný rečník vypočúva 1. súhlasného rečníka	3 minúty
3.	Prvá nesúhlasná reč	1. nesúhlasný rečník	6 minút
4.	Krížový výsluch	3. súhlasný rečník vypočúva 1. nesúhlasného rečníka	3 minúty
5.	Druhá súhlasná reč	2. súhlasný rečník	5 minút
6.	Krížový výsluch	1. nesúhlasný rečník vypočúva 2. súhlasného rečníka	3 minúty
7.	Druhá nesúhlasná reč	2. nesúhlasný rečník	5 minút
8.	Krížový výsluch	1. súhlasný rečník vypočúva 2. nesúhlasného rečníka	3 minúty
9.	Tretia súhlasná reč	3. súhlasný rečník	5 minút
10.	Tretia nesúhlasná reč	3. nesúhlasný rečník	5 minút

4.2 PRÍPRAVNÝ ČAS

Oba tímy majú k dispozícii po osem minút prípravného času, ktorý si môžu podľa vlastného uváženia vyberať pred svojimi výstupmi. Súhlasný tím si teda môže vyberať prípravný čas pred rečou niektorého zo súhlasných rečníkov alebo pred krížovými výsluchmi vedenými niektorým z členov tímu. Pri nesúhlasom tíme to platí rovnako. Rečníci z tímu vždy rozhodcovi alebo meračovi času oznámia, koľko času si vyberajú. Pre zjednodušenie sledovania uplynutého prípravného času sa na debatách zaužívalo pravidlo, že si ho tímy vyberajú zaokrúhlený na pol minúty (napr. jeden a pol minúty, dve minúty, tri a pol minúty atď.) a osoba merajúca čas ich po uplynutí stále vyzve, aby predstúpili za rečnícky pult. Táto výzva ale nie je záväzná. Tím si môže aj po uplynutí žiadaného intervalu poprosiť o jeho predĺženie.

4.3 ÚLOHY JEDNOTLIVÝCH REČNÍKOV

Formálne pravidlá debaty ale neurčujú iba kto a kedy v debate nastupuje, ale aj aké sú špecifické úlohy jednotlivých rečníkov. Prví vystupujúci debatéri v oboch tímoch majú za úlohu predstaviť argumentačnú líniu toho svojho. Keďže pred prvým súhlasným rečníkom nikto nevystupuje, jeho úloha v debate je iba prezentovať argumenty svojho tímu. Prvý nesúhlasný rečník už ale musí aj reagovať na prvým súhlasným rečníkom prezentovanú líniu.

Každopádne sú ich reči tými, ktoré musia argumentačnú líniu jasne predostrieť a vystavať, preto sa nazývajú aj *konštruktívne*.

Druhí rečníci v oboch tímoch reagujú na argumenty opačnej strany a snažia sa tie vlastné postaviť späť „na nohy“. Je ale porušením pravidiel, pokiaľ prezentujú argumenty nové, ktoré nijako neodzneli v rečiach prvých rečníkov. Ich úlohou je zamerať sa najmä na prinášanie príkladov podporujúcich platnosť a analýzu vlastných argumentov a napádať argumentačnú líniu súpera. Práve kvôli týmto charakteristikám sa reči druhých rečníkov nazývajú *reakčné* alebo *refutačné*.

Po krížovom výsluchu, ktorý nasleduje po reči druhého nesúhlasného rečníka si symbolicky môžeme predstaviť, že končí debata na zadanú tézu a začína na nasledovnú: *Prečo by mal debatu vyhrať práve náš tím*. Úlohou tretích rečníkov je debatu zhrnúť a v porovnaní s argumentmi opačného tímu rozhodcovi vysvetliť, na základe čoho by sa mal rozhodnúť práve pre ich tím. Najlepšie tretie reči sú tie, z ktorých prvky rozhodca využije aj pri vysvetľovaní vlastného rozhodnutia. Keďže tretí rečníci debatu sumarizujú a uzatvárajú, ich reči sa nazývajú aj *záverečné*.

Všetkým typom rečí a stratégiám pre ich prípravu sa dôsledne venujú kapitoly 15-17 tejto príručky.

4.4 TÍMOVÝ FORMÁT

Formát Karla Poppera chápe debatu ako tímovú aktivitu troch jednotlivcov, ktorí pracujú ako jeden celok počas celého turnaja alebo súťaže. Turnaj sa skladá z niekoľkých debát alebo kôl v závislosti od jeho pravidiel. Tímový aspekt debaty Karla Poppera je pre ňu dôležitý. Mnohí debatéri si myslia, že práve oni sú dôvodom, prečo ich tím vyhráva alebo prehráva. Ak vyhráva, myslia si, že im prináleží špeciálny kredit; ak prehráva, môžu obviňovať ďalšieho debatéra. V tomto debatnom formáte nemá podobné zmýšľanie zmysel. Formát od debatérov vyžaduje, aby sa videli ako časť väčšieho spolupracujúceho celku. Ak debatéri nie sú tímoví hráči, šance na individuálny ako aj tímový úspech sa znižujú.

4.5 TIPY TÉZ PODĽA ČASU NA PRÍPRAVU

V našich zemepisných šírkach sa na debatných turnajoch zaužívalo zadávať dva typy debatných téz podľa toho, koľko času poskytujú debatérom na prípravu – pripravované a improvizované. *Prípravované tézy* sú vyhlásené niekoľko týždňov pred uskutočnením samotných turnajov, aby poskytli tímom dostatok času na kvalitný výskum a dôslednú prípravu argumentačných línií. Ich zámer nie je iba rozvoj argumentačných a prezentačných

zručností príznačných pre akékoľvek debatovanie, ale aj rozšíriť vedomosti účastníkov turnaja v oblasti problematiky, o ktorej pojednáva zadaná téza. Od improvizovaných sa navyše často líšia svojou náročnosťou, pretože po debatéroch vyžadujú dlhšiu prípravu a isté faktické znalosti pri obhajovaní vlastnej názorovej pozície.

Príklady pripravovaných téz z posledných ročníkov Slovenskej debatnej ligy:

Ruská federácia by nemala mať právo organizovať zimné olympijské hry 2014 z dôvodu porušovania práv LGBTQ osôb.

Na Slovensku by mala byť vytvorená druhá komora parlamentu volená mládežou výlučne z kandidátov mladších ako 30 rokov.

Slovenský zdravotný systém by mala pokrývať jedna štátna zdravotná poisťovňa.

Výskum smerujúci k predĺženiu priemerného veku dožitia sa nad 150 rokov by nemal byť uskutočňovaný.

Hromadná výpoveď zamestnancov verejných služieb je legitímny spôsob štrajku.

Improvizované tézy poskytujú iba obmedzený čas na prípravu. V prípade Slovenskej debatnej ligy je to napríklad 60 minút, počas ktorých sa môžu tímy pripravovať výhradne vo svojom trojčlennom zložení a nesmú používať žiadne elektronické zariadenia alebo iné pomôcky. Takpovediac smú používať iba vlastnú hlavu. Ich najhlavnejším cieľom je, aby podporili v debatéroch schopnosť vytvárať kvalitné argumenty aj pod časovým tlakom a bez akejkoľvek vonkajšej pomoci. Problémy, o ktorých pojednávajú sú väčšinou jednoduchšie ako v prípade pripravovaných téz a najčastejšie ide o aktuálne rozoberané témy vo verejnom diskurze alebo dlhodobu prítomné celospoločenské otázky.

Príklady improvizovaných téz z posledných ročníkov Slovenskej debatnej ligy:

Štát by mal garantovať každej domácnosti bezplatný prístup k internetu.

Udelenie práva voliť by malo byť podmienené zložením skúšky občianskej spôsobilosti.

3D tlačiarne by mali byť dostupné len s povolením podobným zbrojnému pasu.

Štát by mal národné športové zväzy financovať na základe dosiahnutých reprezentačných výsledkov.

Cudzozazyčné filmy by mali byť vysielané v pôvodnom znení s titulkami.

Na jednotlivých turnajoch Slovenskej debatnej ligy, ktorá bude priblížená v nasledujúcej časti, prebiehajú štyri základné kolá. Dve z nich sa debatujú na pripravovanú a dve na improvizované tézy. Pripravovaná téza je pre každý turnaj iba jedna a počas dvoch kôl tímy raz obhajujú súhlasnú a raz nesúhlasnú pozíciu. V prípade improvizovaných téz je opäť dodržané pravidlo, že tímy raz súhlasia a raz oponujú zneniu tézy. Aby bol ale férovo dodržaný 60 minútový interval na prípravu, téza je pre každé kolo iná.

4.6 SLOVENSKÁ DEBATNÁ LIGA

Najväčším projektom SDA v oblasti stredoškolskej debaty po slovensky je *Slovenská debatná liga*. Pre stredoškolských študentov predstavuje príležitosť celoročne debatovať proti rovesníkom z regiónu, ale aj celého Slovenska. Na regionálnych turnajoch sa stretávajú podľa geografickej polohy debatných klubov. Tie sú rovnaké ako rozdelenie Slovenska na východné, stredné a západné.

V rámci Slovenskej debatnej ligy sú počas školského roka organizované štyri regionálne debatné turnaje v každom z regiónov. Vyvrcholením ligy je jej finálový turnaj – Finále Slovenskej debatnej ligy. Na ten postupujú najúspešnejšie trojčlenné tímy z celého Slovenska na základe výsledkov regionálnych turnajov. Počas celého školského roku sa tak Slovenská debatná asociácia snaží vytvoriť priestor, aby mali debatéri príležitosť nielen pracovať v debatných kluboch, ale aj súťažiť, a tak sa zlepšovať, proti ďalším rovesníkom za hranicami klubov. Pravidlá pre účasť na regionálnych turnajoch a podmienky pre postup na Finále Slovenskej debatnej ligy sú publikované na webovej stránke sda.sk.⁴

⁴ Presné znenie pravidiel Slovenskej debatnej ligy je možné nájsť na odkaze: <http://sda.sk/stranky/ine-predpisy-pravidla>.

CVIČENIA



SPOZNAJTE FORMÁT DEBATY KARLA POPPERA

Ciel: Zoznámiť študentov s debatným formátom využívaným na podujatiach Slovenskej debatnej ligy – Debatou Karla Poppera.

Zadanie: Po tom, čo debatérom vysvetlíte pravidlá Debaty Karla Poppera ich nechajte sledovať exhibičnú debatu zo záznamu. Požadujte, aby si robili poznámky a celý priebeh debaty si zaznamenávali. Zamyslite sa s nimi nad kvalitou výkonov jednotlivých rečníkov.

Inštrukcie pre lektora: Jedná sa o málo interaktívne cvičenie. Pokojne ho môžete študentom zadať ako domácu prípravu a na hodine celú debatu iba rozobrať. Pokiaľ to vaše technologické zručnosti dovoľujú, pripravte si zostrih najdôležitejších momentov v debате a pri rozoberaní debaty nimi demonštrujte dobré alebo zlé situácie.

Záznam debaty nájdete na adrese
<https://www.youtube.com/user/DebatnaAsociacia>

OPIČIA DRÁHA

Ciel: Podporiť tímovú spoluprácu a dôveru.

Zadanie: Debatérov rozdeľte do dvojíc a pošlite von z miestnosti. Následne v nej pripravte prekážkovú dráhu, cez ktorú budú počas hry prechádzať. (Nemusíte vytvárať nijako zložitú trať – trieda je sama o sebe často dostatočne komplikovaným prostredím.) Je ale dôležité, aby ju pred hrou nevideli.

Vyjdite z miestnosti a vezmite si dvojicu. Pred vstupom dnu zaviažte jednému oči tak, aby pred seba nevidel. Druhý z dvojice bude navigátor. Zavolajte oboch dovnútra. Úlohou navigátora je previesť „slepého debatéra“ po prekážkovej dráhe s použitím čo najmenšieho počtu slov a v čo najkratšom čase. Počty slov a čas si zapisujte.

Tento postup opakujte s ďalšími dvojicami. Tá s najlepším časom a zároveň najmenším počtom slov víťazí.

Inštrukcie pre lektora: Nejedná sa o nijako náročnú hru (časovo ani vedomostne). Použitie ju najmä v prípade, že debatérov potrebujete trochu rozptýliť alebo ukludniť. Zároveň je ale dobrým spôsobom ako vnútri tímu posilňovať dôveru po nejakom konflikte.

5 ORGANIZÁCIA REČI

Kvalitná argumentácia je pochopiteľne nevyhnutná pre efektívne presvedčanie rozhodcu alebo obecenstva. Dodržať argumentačnú štruktúru a nedopustiť sa logických chýb je ale iba prvým krokom k celkovej presvedčivosti prejavu. Samotná reč, podobne ako celá tímová argumentačná línia, musia vytvárať zrozumiteľný kontext, v ktorom sa publikum potrebuje vyznať, aby bolo ochotné zahlasovať pre víťazstvo jednej alebo druhej strany. Preto musia debatéri okrem vnútornej kvality argumentov dbať aj na ich celkovú logickú organizáciu, teda v akom poradí budú argumenty prezentovať, ako ich budú systematicky spájať do väčších celkov a že dôsledne dodržia pravidlami vyhradený čas.

Debatéri by mali dbať na kvalitnú organizáciu ich reči minimálne z dvoch dôvodov. Prvým je, že logické spájanie tematicky podobných myšlienkových celkov im uľahčuje vysvetľovanie argumentov. Vzájomne sa totiž často dopĺňajú. To má pochopiteľne vplyv na ich presvedčivosť a navyše šetrí drahocenný čas na objasňovanie ďalších dôležitých vecí. Zo začiatku sa možno zdá, že naplniť päť alebo šesťminútový interval kvalitným obsahom môže byť problém. Po tom čo si človek ale debatovanie osvojí, potýka sa s opačným problémom – vyhradený čas mu pripadá príliš krátky, aby dokázal povedať všetko, čo má nachystané. Vhodná organizácia pomáha tento problém riešiť.

Druhý dôvod sa už netýka zvyšovania presvedčivosti, ale čisto súťažného debatovania. Jednou z piatich oblastí, v ktorých sú rečníci v Debate Karla Poppera bodovo hodnotení rozhodcom je práve organizácia. Základnými kritériami sú v tejto oblasti čo najpresnejšie dodržanie pravidlami vyhradeného časového intervalu, prehľadnosť, zrozumiteľnosť, logická súslednosť argumentačnej línie a rozprávanie o rovnakom aspekte zadanej problematiky na jednom mieste v reči a nie neustále navracanie sa k nemu.

5.1 DODRŽIAVANIE STANOVENÉHO ČASU

Klášť dôraz na dodržiavanie zadaného času je pravdepodobne najjednoduchšou možnosťou, ako získať v oblasti organizácie vyššie bodové ohodnotenie. Obaja prví rečníci majú vyhradených šesť minút. Všetci zvyšní po päť. Tento časový interval je pravidlami striktné daný a debatéri sa nemôžu rozhodnúť, že využijú iba jeho časť alebo budú pokračovať vo vysvetľovaní dôležitých vecí aj po jeho uplynutí. Kvality debatéra totiž spočívajú aj v tom, že v predstihu dokáže odhadnúť a nadizajnovať reč tak, aby skončila maximálne 15 sekúnd pred alebo po uplynutí doby.

Ideálna stratégia ako dodržiavať stanovený čas je pritom veľmi jednoduchá. Počas prípravy pred rečou je iba potrebné zamyslieť sa nielen nad tým, čo budete hovoriť, ale aj ako dlho to budete hovoriť. Pokiaľ vás ako druhého súhlasného rečníka čaká počas nasledujúcich piatich minút vysvetľovanie troch argumentov, mali by ste si vyhradiť po dve minúty na prvé dva dôležitejšie a na posledný zvyšnú. Počas reči je samozrejme dôležité neustále sledovať časomieru. Pokiaľ už ubehla minúta a ešte ste iba na začiatku vysvetľovania argumentu, je potrebné zrýchliť alebo zjednodušiť vysvetlenie. Keď rozhodca ukazuje, že ubehli už dve minúty, je potrebné presunúť sa na ďalší argument. Debatéri niekedy počas reči zabúdajú zohľadňovať čas, a tým sa zbytočne pripravujú o rečnícke body.

Ako už bolo poznamenané vyššie, najmä začínajúcim debatérom sa stáva, že päť či šesť minútový interval je príliš dlhých a oni už nevedia, čo by dodali. V predstihu si sadajú naspäť k spoludebatérom a rozhodca automaticky strháva body za organizáciu. Podobné počínanie je ale nesprávne nielen kvôli strate rečníckych bodov, ale najmä kvôli tomu, že sa tak debatér sám oberá o príležitosť trénovať rečenie počas celého času. Keď bežci trénujú beh na dlhé trate a nevládu, zvyšok trate aspoň odkráčajú. Rovnako by to malo platiť v debate. Začínajúci rečníci zvyknú zaplniť tri a pol až štyri minúty. Pokiaľ sú už skutočne v úzkych a nemajú čo povedať, môžu stále zrekapitulovať argumenty svojho tímu, a tým pripomenúť, na čo má rozhodca prihliadať. Navyše v „debatnom podvedomí“ lepšie spoznajú, ako vnímajú päť alebo šesť minút počas plynúcej debaty. Najbližšie si tak budú vedieť dať väčší pozor a spomaliť alebo podrobnejšie vysvetliť argumenty a naplniť tak celý časový interval zmysluplným obsahom. Ako bonus, pokiaľ na nich bude zjavné, že sa nevzdali, ale aspoň pokúsili za rečníckym pultom vydržať tak dlho, ako majú, rozhodca bude určite miernejší pri penalizácii v oblasti organizácie.

5.2 MINIMALIZOVAŤ CHAOTICKOSŤ

Veľmi častým prešlapom, ktorého sa debatéri dopúšťajú je chaotickosť vo vysvetľovaní. V polovici druhého argumentu si na poznámkach všimnú, že k prvému ešte niečo zabudli dodať, a tak sa snažia vrátiť. V konečnom dôsledku tak ale nielenže nedokončia druhý argument, rozhodcu často zamotajú aj v tom prvom, pretože ten sa snaží šokovo spomenúť na celý kontext a nakoniec už ani sám presne netuší, o čom rečník rozpráva. Debatér tak radikálne znižuje presvedčivosť a najmä zrozumiteľnosť vlastných slov, pričom jeho myšlienky, analýzy a aj dôsledky môžu byť brilantné.

Je dôležité si uvedomiť, že kvalitná organizácia spočíva v príprave už počas prípravného času. Rečník musí vedieť, čo všetko chce povedať a v ideálnom prípade si nachystať jednoduchú osnovu vlastnej reči, aby na nič nezabudol. Pokiaľ aj napriek tomu nastane situácia z predchádzajúceho odseku, žiaľ, nezostáva mu nič iné iba pokračovať vo vysvetľovaní druhého argumentu a po konci reči na tento nedostatok upozorniť zvyšok tímu, aby sa pokúsili pozabudnutie vo svojich rečiach napraviť.

5.3 SPÁJANIE TEMATICKY ROVNAKÝCH ČASTÍ

V debate pod návalom stresu rečníci zabúdajú tematicky systematizovať svoje reči. Tým máme na mysli, že debatéri majú často tendenciu rozmýšľať iba nad argumentáciou a refutáciou a, aby ušetrili prípravný čas, vstávajú ihneď na reč. Pritom ju ale zabúdajú „popratať“. Potom sa im stáva, že slepo nasledujú svoj zápis z debaty. Prakticky to znamená, že sa snažia najskôr nanovo postaviť niekoľko argumentov vlastného tímu, potom zareagovať na refutačnú kritiku a nakoniec refutovať argumenty nesúhlasného tímu. Už takto to znie ako nadľudská úloha – dôsledne sa počas piatich minút venovať šiestim alebo viacerým bodom. Vo väčšine prípadov sa argumentácia jedného tímu a refutácia druhého dá v reči ktoréhokolvek debatéra tematicky spojiť do logických celkov ako sloboda, ochrana životného prostredia, hodnota života, plnohodnotný život, kvalitné vzdelávanie a pod. Debatéri by počas prípravného času mali uvažovať nielen nad tým, na čo a ako budú reagovať, ale aj ako prehľadne môže byť celá reakcia usporiadaná.

Postup je pritom opäť veľmi jednoduchý. V momente, keď má rečník pred svojou rečou na papieri veľký počet bodov, mal by sa zamyslieť nad tým, o čom vlastne pojednávajú. Následne si vytvoriť dve až tri tematické oblasti a všetko, čo sa ich hoc okrajovo dotýka, uviesť na jednom mieste. Keď túto oblasť tematicky vyčerpá, posunúť sa na druhú a takto až do konca. Existuje mnoho spôsobov, ako je možné tematické oblasti vyberať a záleží na konkrétnej debate a rečníkových preferenciách, ktorý z nich si vyberie. Uvedme si niekoľko príkladov:

5.3.1 Spájanie podľa problematiky

Predstavme si akúkoľvek debatu o ekologických opatreniach. Pochopiteľne v nej budú rečníci hovoriť o *efektívite zelených/ekologických opatrení*. Určite budú predpokladať nejaký dopad na *životné prostredie a kvalitu života človeka*. Pravdepodobne sa nevyhnú ani ich *ekonomickým nákladom* a otázke, či stoja za vynaložené finančné výdavky. Tri kurzívou zvýraznené tematické celky by mali tvoriť základnú štruktúru debatérovej reči a či už jeho vlastné argumenty alebo refutácia opozitného tímu, ktorá sa ich dotýka, by mala odznieť na jednom mieste.

Spájanie rečníkových bodov podľa problematiky je výhodná, pretože rovnakú problematiku rozoberá na jednom mieste a pomáha tak šetriť čas. Často sú totiž princípy a mechanizmy spadajúce pod rovnakú tematickú oblasť podobné a rečník ich tak nebude musieť vysvetľovať viackrát, pretože ich všetci účastníci debaty majú ešte v čerstvej pamäti. Pokiaľ by najskôr hovoril vlastné argumenty o efektívite zelených opatrení, potom to prerušil kvalitou života človeka a neskôr sa kvôli reakcii na refutáciu oponenta opäť vrátil k efektívite, nebolo by také jednoduché odkázať sa na už vysvetlené princípy a mechanizmy. Rečník by

totiž nemal istotu, že si ich skutočne všetci dôsledne pamätajú a musel by ich vysvetľovať opäť.

5.3.2 Spájanie podľa aktérov

Niekedy je vhodnejšie pozeráť sa na debatu podľa toho, aké skupiny zasahuje a ako ovplyvňuje ich život. Predstavme si debatu na tézu *Hodnotenie žiakov učiteľmi by malo byť zohľadnené vo výške ich platu*. Toto opatrenie určite výrazne mení život dvom skupinám – učiteľom a žiakom. Zasahuje aj vedenie školy, ktoré bude musieť na podobný mechanizmus dohliadať. Navyše sa ale nepriamo dotýka aj rodičov, ktorým záleží na kvalitnom vzdelaní ich detí. Opäť sú kurzívou zvýraznené skupiny, o ktorých debata pojednáva, a tak je logické svoje argumenty organizovať podľa toho, o ktorej skupine práve hovoríme.

Vybrať si tento postup organizácie reči je výhodné, pokiaľ sa debatéri snažia upriamiť pozornosť rozhodcu na dopady opatrenia pre jednotlivé skupiny. Môžu na problematiku nazerať optikou jednotlivých aktérov a zvýrazňovať tak pozitíva alebo negatíva, ktoré so sebou nesie.

5.3.3 Chronologické spájanie

Organizáciu podľa časovej súslednosti je ideálne využiť v prípade, pokiaľ argumentačná línia pojednáva o dlhodobej časovej perspektíve. Na pomyslenej časovej osi sa tak debatéri môžu sústrediť na niekoľko po sebe nasledujúcich bodov. Túto stratégiu je vhodné použiť, pokiaľ argumentačná línia pozostáva zo vzájomne sa logicky dopĺňajúcich, ale stále súsledných, krokov.

Ukážme si to na príklade debaty na tézu *Verejné inštitúcie by mali používať softvér s otvoreným zdrojovým kódom*. Súhlasný tím by mohol svoju argumentačnú líniu organizovať do troch chronologických celkov. V prvom by vysvetlil, že verejné inštitúcie môžu prejsť na používanie softvéru s otvoreným zdrojovým kódom bez toho, aby skolabovali – teda majú dostatok programátorov, ktorí inštaláciu nového softvéru zabezpečia a personálu nespôsobí prechod výrazné komplikácie. V druhom ukáže, v akých aktoch sa po zavedení softvéru dokonca uľahčí práca zamestnancom verejných inštitúcií. A v treťom kroku vysvetlí, ako po skvalitnení výkonu zamestnancov nakoniec stúpne aj celková efektívnosť inštitúcií a bežným občanom sa tak uľahčí život.

5.3.4 Spájanie podľa problému, plánu a pozitív

Táto stratégia organizácie reči je inšpirovaná štruktúrou postupovej debaty.⁵ Postupová debata sa niekedy nazýva aj debatou opatrení, pretože v nej jednotlivé tímy argumentmi podporujú alebo odmietajú zavedenie tézou stanoveného plánu. Terminológia *problém, plán* a *pozitíva* vychádza z toho, že súhlasný tím identifikuje problém, ktorý sa snaží vyriešiť opatrením (plánom) a ten prináša nielen vyriešenie problému ale aj ďalšie pozitíva.

Organizáciu tohto typu by mali debatéri zvoliť pokiaľ si uvedomujú fakt, že prinášajú kontroverzný problém a/alebo plán, a preto budú časovo nákladnejšie na obhajobu. Z týchto dvoch častí argumentačnej línie sa totiž môžu stať debatné strety a vtedy je náležité, aby to rešpektovala aj organizácia reči. Pokiaľ sa totiž z debaty stane súboj, či daný problém vôbec existuje alebo či ho ponúkaný plán v prezentovanej podobe vyrieši, pozitíva sú už iba „čerešničkou na torte“ a pozornosť oboch tímov sa musí upriamiť na obhajobu alebo vyvracanie prvých dvoch vecí.

Ak ale debatéri očakávajú, že nesúhlasný tím môže s existenciou problému súhlasiť a na pláne mu budú viac vadit' z neho plynúce negatíva ako jeho vnútorný mechanizmus, mali by si vyberať skôr z možností *spájanie podľa problematiky* alebo *spájanie podľa aktérov*.

5.4 ĎALŠIE VODÍTKA K VYŠŠEJ PREHLADNOSTI REČI

V debate sa ale prirodzene očakáva, že rečníci dokážu dodržiavať presne stanovený čas a prehľadne organizovať svoju reč. Na to aby získali ešte viac rečníckych bodov, musia rozhodcu svojou rečou sprevádzať doslova „za ruku“. Ten musí od začiatku vedieť, čo od reči môže očakávať a v ani jeden moment nesmie pocítiť dezorientáciu – teda stratiť sa a nevedieť, o čom vlastne počúva.

Zlepšiť rozhodcovu orientáciu je možné pomocou tzv. *metódy označovania*.⁶ Rečník na začiatku v krátkosti načrtne všetky body, ktorým sa následne bude venovať. Často sa ale stáva, že debatéri povedia iba: „V nasledujúcich piatich minútach vám porozprávam tri argumenty. Jeden o ekológii, druhý o finančných nákladoch a tretí o zlepšení kvality života.“ Podobný postup je nepochopením metódy označovania, pretože iba predostrie tematické oblasti. Nenapovedá ale, čo od argumentačnej línie môže rozhodca očakávať. Správne použitie by mohlo vyzeráť napríklad nasledovne: „V prvom argumente sa budem venovať

⁵ Postupovej debate je v tejto publikácii venovaná kapitola s názvom *Príprava na postupovú debatu*, ktorej prečítanie môže napomôcť k hlbšiemu pochopeniu organizačnej stratégie problém-plán-pozitíva.

⁶ Metóda označovania je preložený termín prebratý z medzinárodnej debatnej terminológie. Jeho anglické znenie je *signposting* a stretneme sa s ním aj na Slovensku.

ekológii a vysvetlím vám, ako sa životné prostredie za posledné roky radikálne zhoršilo a my už nemôžeme iba sedieť, ale musíme konať.“ Samozrejme je nutné takto v krátkosti charakterizovať každý jeden z bodov debatnej reči. Je ale dôležité uvedomovať si, že metóda označovania uberá drahocenné sekundy a zohľadniť to pri príprave organizácie reči.

Obdobne je možné za cieľom vyššej prehľadnosti reči použiť aj *záverečné zhrnutie*. Platia preň ale rovnaké pravidlá ako pri metóde označovania. Nestačí na konci povedať: „Počas svojej reči som vám porozprával ekologický argument, vysvetlil, že takéto opatrenie dokážeme finančne zvládnuť a vďaka tomu sa kvalita života zlepší.“ Záverečné zhrnutie je potrebné vnímať skôr ako sumarizáciu, v akom stave sa debata nachádza, a prečo vaše argumenty prevážili oponentské. Opäť využijeme príklad: „V našom ekologickom argumente som vám dokázal, že stav životného prostredia sa radikálne zhoršuje a každoročne negatívne vplyva na zdravie väčšieho množstva ľudí. Nesúhlasný tím sa preto mýli, ak tvrdí, že tento problém môžeme ignorovať a peniaze radšej ušetriť alebo investovať inde. Navyše v druhom argumente som jasne ukázal, že finančné náklady spojené s investíciami do zelených opatrení nie sú pre štátny rozpočet nezvládnuteľné, ako sa snažia tvrdiť naši oponenti, ktorí nedokázali sformulovať žiadne iné negatívum...“ A podobne by rečník pokračoval aj pri treťom bode.

Na záver ale dovoľte jedno upozornenie. Metóda označovania a záverečné zhrnutie si vyžadujú dobrú schopnosť orientácie v debate, jednotlivých argumentoch a argumentačných stretoch. Preto by mali byť postupom, o ktorý sa budú pokúšať skôr skúsení debatéri. Začiatočníci by sa mali sústrediť najskôr na prehľadnosť reči, jej naplnenie kvalitným obsahom a dodržanie pravidlami vyhradeného času.

CVIČENIA



POVEDZ TO PODSTATNÉ, NIČ VIAC

Ciel: Naučiť debatérov rozlišovať viac a menej podstatné časti argumentov.

Zadanie: Spomedzi debatérov si vyberte iba niekoľkých (zhruba 5 ľudí). Každému zadajte inú debatnú tézu a dajte im päť minút, aby si na ňu pripravili jeden argument. (Stranu im buď pridajte, alebo to nechajte na nich.)

Následne ich nechajte po jednom predstúpiť pred zvyšok skupiny a na prezentovanie argumentu im nechajte 90 sekúnd. Po tom, čo všetci skončia, im nechajte bez akejkoľvek ďalšej prípravy povedať argument počas 60-tich sekúnd. Po dokončení tohto kola ich nechajte povedať opäť ten istý argument počas 30-tich sekúnd.

Pokyny pre lektora: Dbajte, aby ste debatérom hneď na začiatku neprezradili, že budú hovoriť ten istý argument v rôznych časových intervaloch. Po dokončení všetkých troch kôl nechajte publikum zhodnotiť ich výkon. Samozrejme ich názory korigujte. Zamerajte sa hlavne na to, či sa debatérom skutočne podarilo odhaliť tie najpodstatnejšie časti argumentu a odprezentovať ich, alebo počas svojich výstupov stále strácali drahocenný čas na banalitách.

NA KOHO TÁ FĽAŠA PADNE?

Ciel: Prakticky ukázať, že rečové výstupy môžu byť vždy lepšie zorganizované.

Zadanie: Posadte debatérov do kruhu. Pokiaľ je ich viac ako sedem, rozdeľte ich do viacerých podobne veľkých skupín. V strede zatočte fľašou. Na koho ukáže hrdlo, musí počas určitého časového intervalu v krátkosti charakterizovať každého v skupine. Čas určite tak, aby mal na každého jednotlivca približne 20 sekúnd času. Debatérom ale oznámte iba celkový časový interval.

Po dokončení môže debatér točiť fľašou opäť. Na koho ukáže hrdlo, takisto počas rovnakého časového intervalu charakterizuje opäť celú skupinu. (Pokiaľ hrdlo fľaše zastalo pri debatérovi, ktorý fľašou točil, točí ešte raz. Jeden debatér ale môže počas tohto cvičenia vystupovať viackrát.) Tento postup zopakujte 4-5 krát.

Pokyny pre lektora: Keď budete s debatérmi porovnávať jednotlivé výkony, neváhajte upozorňovať na to, že každá jedna reč bola minimálne v istých ohľadoch lepšie zorganizovaná ako tie predošlé. Debatéri totiž stále viac vedeli, o čom budú rozprávať a mali to viac premyslené. Poukážte, že presne ten istý postup dokáže pri premýšľaní o argumente vykonať v hlave počas prípravného času každý z nás. Tak sa mu podarí zorganizovať reč tým lepšie, čím viac o nej premýšľa.

Po dokončení spoločne s debatérmi porovnajte prvý a posledný výstup.

6 Ako si zaznamenávať debatu?

Táto kapitola je editovaným prekladom textu Meany, J., Shuster, K. 2003. On that point! An introduction to parliamentary debate. Chap. 3 – Taking Notes. s. 54-57. New York: International Debate Education Association. ISBN 978-0-9720541-1-9

Schopnosť počúvať súperov a vedieť si ich reči zrozumiteľne zaznamenávať sú veľmi dôležité predpoklady pre kvalitný rečnícky výkon. Keďže debata je o pohotovej a pružnej argumentácii a vyvracaní argumentov súpera, pravdepodobne netreba pripomínať, že je počas nej dôležité kriticky počúvať. Počúvanie je v bežnom živote iba o prijímaní informácií a ich uchovávaní v pamäti alebo poznámkach. Kritické počúvanie, dôležité pre debatérov, sa trochu líši. Debatér musí nielen identifikovať dôležité prvky, ale aj okamžite premýšľať, ako na nich adekvátne zareaguje.

Správne počúvanie, podobne ako ďalšie debatné zručnosti, sa dá naučiť ale vyžaduje cvik. Počas života sme zvyknutí počúvať nesprávnymi spôsobmi. Televízia a rádio nás učia byť pasívnymi schránkami informácií. Preto je obzvlášť pre začínajúcich rečníkov debata vyčerpávajúca. Musia sa totiž niekoľko desiatok minút neprestajne koncentrovať a premýšľať nad slovami svojich oponentov ale aj spoludebatérov.

Pre úspech v debate je dôležité naučiť sa robiť kvalitný záznam o jej priebehu. V priebehu debaty sa vyskytne tak veľa argumentov, že aj s encyklopedickou pamäťou je šanca na zapamätanie všetkých prakticky nulová. Pravdepodobne každý má skúsenosť s robením poznámok pri čítaní, počúvaní na hodine v škole alebo inde. Záznam z debaty je ale trochu odlišný. Napríklad pri poznámkovaní vyučovanej látky v škole si žiaci snažia zapísať toho čo najviac, pretože sa to neskôr môže zísť. Záznam z debaty ale nie je iba na pripomínanie argumentov z jej priebehu, ale aj pre pripomínanie myšlienok, ktoré nás napadli ako okamžitá reakcia na oponentove slová pri ich počúvaní.

Každý debatér si môže pri prednášaní svojej reči priniesť papier s poznámkami. Omnoho efektívnejším spôsobom je ale používať hneď niekoľko hárkov papiera. Jeden na zaznamenávanie priebehu debaty a druhý pre prípravu na vlastnú reč. Prvý odporúčame rozdeliť do šiestich stĺpcov, keďže v debate vystupuje šesť rečníkov. Vyzeráť by mal nasledovne – ako hlavičku stĺpcov používa označenie rečníkov v poradí, v akom budú postupne vystupovať v debate. Pod nimi je priestor na zaznamenávanie argumentov.

1. súhlasný rečník	1. nesúhlasný rečník	2. súhlasný rečník	2. nesúhlasný rečník	3. súhlasný rečník	3. nesúhlasný rečník

Často sa v debata stáva, že je chaotická, zamotaná alebo rečníci kvôli logike ich prednesu jednoducho zmenia poradie argumentov. Preto je dôležité logickými značkami na papieri naznačovať, ako sa jednotlivé argumenty a argumentačné strety v priebehu debaty vyvíjajú. Po vystúpení druhého súhlasného rečníka by mohol záznam o jej priebehu veľmi zjednodušene vyzeráť nejako takto:

1. súhlasný rečník	1. nesúhlasný rečník	2. súhlasný rečník	2. nesúhlasný rečník	3. súhlasný rečník	3. nesúhlasný rečník
Definície					
1. argument súhlasného tímu	Reakcia na 1. argument súhlasného tímu	Reakcia na 1. argument nesúhlasného tímu			
2. argument súhlasného tímu	Reakcia na 2. argument súhlasného tímu	Obnovenie 1. argumentu súhlasného tímu			
	1. argument nesúhlasného tímu				

Druhý hárok papiera, o ktorom sme hovorili slúži na prípravu vlastnej reči. Na tú si debater počas prípravného času pred ňou v odrážkach napíše jednotlivé argumenty, ktorým sa bude venovať. Je dobré mať na papieri načrtnuté aj do akých konkrétnych dôsledkov daný argument dovedie. Takto pripravené poznámky pomáhajú predísť zbytočnému zabudnutiu alebo nedotiahnutej analýze. Je totiž úplne normálne, že debatéri bez poznámok kvôli stresu a časovému tlaku na niektoré veci ľahko zabudnú.

Vďaka kvalitne robeným poznámkam je možné ľahko sledovať plynutie celej debaty. To napomáha nielen ku kvalitnej reakcii na súperove argumenty, ale aj k prehľadnej organizácii vlastnej reči. Ako je popísané už v kapitole predchádzajúcej kapitole – dobre štruktúrovaná reč otvára priestor pre prehľadnejšiu a kvalitnejšiu argumentáciu, čo v konečnom dôsledku zvyšuje presvedčivosť rečníka. Keď si budete zapisovať poznámky do stĺpcov podľa príslušných rečí, budete vedieť čo potrebujete vyvrátiť keď bude rada na vás. Pochopiteľne si každý rečník postupne vypestuje seba najbližšiu stratégiu ako zaznamenávať debatu. Existuje ale niekoľko všeobecných odporúčaní:

Používajte skratky. Debaty plynú veľmi rýchlo s obrovskou hustotou informácií a argumentov. Nie je ani fyzicky možné zapísať všetko, čo počas debaty odznie. Preto si musíte vybrať, čo z toho si zapíšete a používať skratky čo najčastejšie. Vytvorte si vlastné znaky a skrátene slova, ktoré vám budú vyhovovať. Napríklad, ak sa v debate hovorí o financiách, môžete jednoducho napísať znak \$. Ak sa hovorí o raste alebo poklese, používajte šípky. Ak sa hovorí o definíciách, značte si k poznámkam veľké písmeno „D“ a pod. Najdôležitejšie je, aby všetky skratky dávali jednoznačný zmysel tomu, kto ich zaznamenáva a s poznámkami bude nakoniec pracovať.

Snažte sa písať čitateľne. Hoci sú poznámky primárne určené pre vaše použitie, váš kolega môže občas potrebovať do nich nahliadnuť, takže by ste mali písať čitateľne. Niektorí debatéri nedokážu prečítať vlastný rukopis. Ak sa to stáva aj vám, podniknite kroky, aby ste to napravili.

Neprestaňte písať, aj keď sa stratíte. Niekedy sa debatéri môžu stratiť v tom, na čo odkazuje ich oponent, alebo v ktorej argumentačnej časti debaty sa práve nachádzajú. Najvhodnejšia reakcia je neprestať písať. Pozeranie do prázdna alebo dobiedzanie do spolurečníkov ničomu nepomôže, ale vyruší z koncentrácie celý tím. Poznámky sú dôležité aj pokiaľ v nich nejaká časť chýba. Dôležité je iba vyznačiť chýbajúci diel a doplniť ho počas prípravného času. Nezabúdajte, že dobrý záznam z debaty je možné urobiť aj napriek tomu, že sú oponentove reči neprehľadne zorganizované.

Poznačte si vynechané alebo nezodpovedané argumenty. Ak oponent neodpovie na niektorý z vašich rozhodujúcich argumentov, zistíte to ihneď z pohľadu na váš papier. Zakrúžkujte argumenty, ktoré ostali nezodpovedané, aby ste neskôr mohli podotknúť, že druhá strana na nich nenašla adekvátnu odpoveď, a tým pádom ich nevyvrátila.

Praktizujte bežne. Trénovať vlastný zápis z debaty môžete v zásade kedykoľvek. Či už budete sledovať a zapisovať si záznamy iných debát alebo kriticky počúvať televízne alebo rozhlasové diskusie, stále si vylepšujete vlastný „poznámkovací jazyk“.

Používajte veľa papiera. Nesnažte sa natlačiť celú debatu na jeden kúsok papiera. Nielen že vám to neprinesie úspech, ale tiež spôsobí obrovský chaos v jej priebehu. Používajte viac

kusov papiera. Používať dva hárky je samozrejme iba naše odporúčanie. Počas debaty majte vždy k dispozícii aj ďalšie listy, na ktoré si budete zapisovať napríklad otázky pre krížový výsluch a pod.

Nechávajte si dostatok miesta medzi jednotlivými argumentmi, ktoré si zapisujete. Tým zabezpečíte, že vaše poznámky nebudú po čase preplnené a nečitateľné.

Používajte významové skratky na zaznamenávanie toho, ako sa argument v priebehu debaty vyvíja. Ak prednesíte vo svojej reči argument, ktorý je následne zrefutovaný, potrebujete si to vizuálne zaznačiť do poznámok nejakým symbolom. Odporúčame používať šípky. Takéto skratky vám pomôžu pri sumarizovaní protiargumentu: „Povedali sme X, na čo oni reagovali s Y a Z, avšak Y a Z v skutočnosti neodpovedá na X, a to preto, lebo...“

CVIČENIA



ZAZNAMENANIE SPRÁV

Ciel: Precvičovanie zaznamenávania debaty a zdokonaľovanie poznámkovacieho jazyka.

Zadanie: Pustite debatérom krátky blok správ zo záznamu. Najviac sa hodia rýchle prehľady správ, ktoré sa opakuje každú hodinu v rozhlase alebo skrátene poobedné správy z televízie. Zadajte všetkým, aby si správy zaznamenali. Následne vyzvite jedného študenta, aby vybranú správu zreprodukoval a celej skupine ukázal svoj záznam.

Inštrukcie pre lektora: Cieľom zápisov nie je zapisovať celé jednotlivé príspevky, ale iba ich zásadné časti – dôležité fakty, aktérov a inštitúcie. Dostatočne všeobecne, aby si rečníci zapisovať stíhali, zároveň ale dosť podrobne, aby vedeli správu zreprodukovať.

Vyzdvihujte prvky, ktoré zvyšujú prehľadnosť záznamu z debaty. Tým, že ich ukážete celej skupine, dáte nápady aj zvyšným debatérom ako môžu efektívnejšie zaznamenávať debatu vďaka ďalším logickým značkám.

PAMÄTÁM SI, ŽE...?

Ciel: Ukázať účastníkom, že počúvanie je veľmi nedokonalé a nepresné.

Zadanie: Toto cvičenie je súťažou. Debatéri budú počuť článok, ktorý im prečítate. Následne bude mať každý prítomný zodpovedať otázky, ktoré mu položíte. Každý debatér si bude odpovede zapisovať, pričom najviac správnych odpovedí vyhráva.

Rozdajte všetkým debatérom hárky papiera, písacie potreby a prečítajte článok, ktorý je priložený na konci tohto cvičenia. Alternatívne môžete účastníkom rozdať vytlačený zoznam otázok, ktoré sú priložené za článkom. Účastníci si pri čítaní článku nesmú robiť poznámky.

Po prečítaní začnite s kladením otázok. Po každej urobte pauzu na 15 až 20 sekúnd, aby sa stihli rozpamätať. Po prečítaní všetkých otázok prečítajte

nahlas správne odpovede a požiadajte debatérov, aby sami ohodnotili svoje odpovede.

Zistite, koľko správnych odpovedí mali účastníci a vyberte víťaza.

Inštrukcie pre lektora: Je pravdepodobné, že účastníci budú mať relatívne nízke skóre správnych odpovedí. Diskutujte s účastníkmi, prečo si myslia, že nedosiahli viac odpovedí. Snažte sa, aby skupina sama prišla na to, že je náročné zapamätať si pri počúvaní detaily a následne ich reprodukovat'. Diskutujte o tom, akými spôsobmi sa dajú tieto nedostatky odstrániť.

Článok: Vo februári 2010 polícia obvinila 14 ľudí z podvodu. Na fiktívnych obchodoch s kovmi mali obrať štát na daniach o vyše 50,6 milióna eur. Podľa daňovák, ak by kovový šrot deklarovaný na papieroch naložili na vagóny, vlak by siahal až do ukrajinského Kyjeva. Gangu podvodníkov mala podľa vtedajšieho policajného prezidenta Jána Packu šéfovať žena, Košičanka Veronika Gregová (1969), konateľka viacerých firiem.

Špecializovaný trestný súd v Banskej Bystrici poslal do väzby ju a tiež Ingrid Š. (1969) a Wilfrida S. (1971), oboch z Košíc. Podľa polície boli okrem Gregovej na vrchole podvodnej „pyramídy“ aj Silvester K. (1967) a Marián K. (1952). Od januára 2006 údajne založili alebo na seba previedli okolo 30 firiem, prostredníctvom ktorých fiktívne nakupovali a predávali meď, zinok a iné kovy.

Falošné faktúry boli v objeme vyše 266 miliónov eur. Následne si na daňových úradoch uplatňovali vrátenie DPH. V auguste 2010 boli všetci traja Košičania prepustení na slobodu. Ich trestné stíhanie však pokračovalo a koncom roka sa počet obvinených rozrástol zo 14 na 21.

Nové znenie obvinenia malo až 23 strán. Podrobne je v ňom opísaných nielen 24 skutkov, ale aj účasť jednotlivých osôb a úlohy, ktoré v celom prípade mali. Od údajných autorov fiktívnych obchodov až po „pešiakov“, ktorí vypisovali nepravdivé faktúry a účtovné doklady. Za vyše tri roky, počas ktorých Úrad boja proti korupcii (neskôr premenovaný na Národnú kriminálnu agentúru) prípad vyšetruje, sa počet obvinených zvýšil na 27.

Z informácie hovorkyne Úradu špeciálnej prokuratúry, ktorý vyšetrowanie dozoruje, vyplýva, že ani tento počet nemusí byť konečný. „Vyšetrowanie nie je ukončené. V danej veci sa realizovali aj dožiadania do 16 krajín o právnu pomoc. Ide napríklad o Česko, Poľsko, Maďarsko, Rakúsko, Taliansko, Francúzsko i Veľkú Britániu. V súčasnosti sa tieto dôkazy analyzujú a vykonáva rozsiahle znalecké dokazovanie,“ uviedla pre Korzár Andrea Predajňová.

Odmietla prezradiť, či sú medzi obvinenými aj zamestnanci daňových úradov. Jednou z firiem, ktorá sa v obvinení objavila, je INCITY s. r. o. so sídlom v Košiciach. Hoci okrem V. Gregovej bol jej spoločníkom aj košický podnikateľ Július Rezeš, trestne stíhaný nie je. Tvrdí, že o obchodných aktivitách svojej spoločničky nevedel, jej obvinenie ho prekvapilo a dokonca zvažoval podanie žaloby na ochranu svojho dobrého mena, ktoré malo byť vinou činnosti Gregovej poškodené.

Hoci od prvého vznesenia obvinenia uplynulo vyše tri a pol roka, Národná kriminálna agentúra si J. Rezeša pozvala na výsluch až pred pár dňami. Do jej košického sídla na Rastislavovej ulici prišiel bez advokáta a zdržal sa asi hodinu. „Áno, vypovedal som,“ odpovedal na otázku Korzára, či nevyužil svoje právo odoprieť vypovedať. „Prečo by som nemal vypovedať? Ja nemám čo skrývať. Odpovedal som na všetky otázky, ktoré som dostal.“

Mimochodom, spoločnosť INCITY už neexistuje. Ako sme sa na internetovej stránke Ministerstva vnútra SR dozvedeli, rozhodnutím valného zhromaždenia bola zrušená a 2. augusta 2013, teda iba celkom nedávno, z Obchodného registra vymazaná. Nástupníckou organizáciou sa stala SKA Metal s. r. o. Košice. Jedinou konateľkou je V. Gregová.

Zdroj: <http://kosice.korzar.sme.sk/c/6928639/julius-rezes-vypovedal-na-policii-v-pripade-danoveho-podvodu.html>

**Otázky
k článku:**

1. Prečo sa Július Rezeš rozhodol vypovedať?
2. Prečo Július Rezeš zvažoval podanie žaloby?
3. Ako sa volala spoločnosť Gregovej?
4. Kedy spoločnosť vznikla?
5. Ako sa podnikateľka Gregová volá krstným menom?
6. Koľko ľudí bolo obvinených v prípade na konci roku 2010?
7. S akými konkrétnymi materiálmi obchodovali firmy?
8. Koľko firiem medzi sebou obchodovalo?
9. Bolo medzi krajinami, ktoré požiadala polícia o právnu pomoc, aj Taliansko a Rakúsko?
10. Koľko obvinených je v prípade teraz?
11. Akým spôsobom došlo k daňovému podvodu?
12. Sú medzi obvinenými aj zamestnanci daňových úradov?
13. Koľko peňazí prišiel štát na daňových únikoch?
14. Aké dlhé bolo obvinenie?
15. Koľko skutkov je v obvinení opísaných?

**Správne
odpovede:**

1. Prečo sa Július Rezeš rozhodol vypovedať? **"Ja nemám čo skrývať. Odpovedal som na všetky otázky, ktoré som dostal."**
2. Prečo Július Rezeš zvažoval podanie žaloby? **za účelom ochrany svojho mena, ktoré Gregová poškodila svojou činnosťou**
3. Ako sa volala spoločnosť Gregovej? **INCITY s.r.o.**
4. Kedy spoločnosť vznikla? **nie je uvedené - uvádza sa iba kedy zanikla**
5. Ako sa podnikateľka Gregová volá krstným menom? **Veronika**
6. Koľko ľudí bolo obvinených v prípade na konci roku 2010? **21**
7. S akými konkrétnymi materiálmi obchodovali firmy? **med', zinok**
8. Koľko firiem medzi sebou obchodovalo? **30**
9. Bolo medzi krajinami, ktoré požiadala polícia o právnu pomoc, aj Taliansko a Rakúsko? **áno**
10. Koľko obvinených je v prípade teraz? **27**
11. Akým spôsobom došlo k daňovému podvodu? **fiktívne faktúry, za ktoré si firmy žiadali vrátiť daň**
12. Sú medzi obvinenými aj zamestnanci daňových úradov? **nevieme - hovorkyňa úradu špeciálnej prokuratúry odmietla komentovať**
13. Koľko peňazí prišiel štát na daňových únikoch? **266 mil eur**
14. Aké dlhé bolo obvinenie? **23 strán**
15. Koľko skutkov je v obvinení opísaných? **24 skutkov**

PREHODENÁ DEBATA

Cieľ: Ukázať, že je dôležité zaznamenávať si debatu tak, aby mohli poslúžiť aj spoludebatérom.

Zadanie: Debatérom dajte na domácu úlohu urobiť si záznam z vystúpenia prvého súhlasného a prvého nesúhlasného rečníka v niektorej z debát, ktoré sú na YouTube kanáli SDA (<https://www.youtube.com/user/DebatnaAsociacia>). Oznámte im, že na najbližšom stretnutí budú práve niektorí z nich v debate pokračovať, a preto si majú pripraviť, čo by povedali ako druhí rečníci pre obe zo strán.

Na stretnutí debatérov rozdelte do dvojíc. Jednej priradte súhlasnú a druhej nesúhlasnú stranu. Posadte ich tak, aby každá dvojica (jeden súhlasný a jeden nesúhlasný rečník) mala nejakého lektora – rozhodcu, ktorý im po skončení podá spätnú väzbu. Následne debata bez akéhokoľvek prípravného času začína. Pred jej začiatkom ale každý z lektorov povie debatérom, aby si vymenili strany a na mieste nechali všetku prípravu aj poznámky. Až teraz debata začína na ostro (súhlasní rečníci stále obhajujú súhlasnú a nesúhlasní nesúhlasnú pozíciu).

Prvý vystupuje súhlasný rečník. Po ňom, bez akejkoľvek prípravy nesúhlasný. (Križový výsluch vynechajte.) Po skončení každý lektor – rozhodca ohodnotí výkon debatérov.

Inštrukcie pre lektora: Po debate sa pýtajte rečníkov, v čom bolo vystupovanie iné. Niektorí vám povedia, že bez vlastných poznámok boli stratení. Iní naopak načerpajú z cudzích poznámok nové nápady. Kvalitné poznámku väčšinou pomôžu, aj pokiaľ ich debatér vidí prvýkrát. Na to upozornite. Naopak, nekvalitné väčšinou nepomôžu v ničom, práve naopak.

Zároveň ale pripravenější rečníci podajú určite lepší výkon ako tí, ktorí sa pripravovali iba tesne pred stretnutím. Na tom demonštrujte dôležitosť prípravy na debatu.

Cvičenie uzavrite tým, že sa opýtate jednotlivých strán, či by podobná situácia (prehodenie poznámok) mohla nastať aj v bežnej debate. Ak áno, tak v akých prípadoch by ocenili cudzie poznámky? Veď diskusiu tak, aby debatéri skonštatovali, že v niektorých situáciách ich výkon v debate zachráni cudzie poznámky. Preto, kvôli tímovej súdržnosti, musia všetci písať poznámky tak, aby v krízových situáciách mohli poslúžiť celému tímu.

POVIEM TI PRÍBEH

Cieľ: Ukázať nedokonalosti komunikácie - že aj pri najlepšej snahe sa do komunikácie vnášajú neželané prvky.

Zadanie: Rozdeľte skupinu na 4 rovnako veľké skupinky. (V prípade rozdielneho počtu debatérov môžete vytvoriť 3-5 skupín. Dbajte ale, aby boli rovnako veľké.) Označte ich písmenami od A po D. Vysvetlite im, že skupina A bude počuť príbeh, ktorý bude musieť prerozprávať skupine B. Skupina B bude musieť vypočutý príbeh prerozprávať skupine C. Skupina C prerozpráva príbeh skupine D. Skupina D bude musieť následne dať dokopy príbeh a porozprávať ho všetkým ostatným skupinám.

Všetky skupiny okrem A pošlite von z miestnosti tak, aby nemali šancu počuť, o čom sa so skupinou A rozprávate.

Skupine A prečítajte krátky príbeh, ktorý nájdete na konci cvičenia. Môžete vybrať aj vlastný príbeh, ideálne aktuálnu správu z novín. (Pri výbere vlastného príbehu myslite na to, že by nemal presiahnuť dĺžku 100-150 slov a zároveň by mal obsahovať dostatočne veľa podrobných informácií.)

Po tom, čo skupina A počula príbeh, zavolajte dnu skupinu B. Každý človek zo skupiny A by mal prerozprávať príbeh jednému človeku zo skupiny B. Dvojice jednotlivcov by sa ale mali vzájomne počuť čo najmenej. Tento proces opakujte až po skupinu D. Dajte skupine D 2-3 minúty, aby poskladali celý príbeh, zaznamenali ho na tabuľu a vybrali si jednotlivca, ktorý ho prerozpráva.

Nechajte skupinu D prerozprávať príbeh. Následne prečítajte jeho pôvodné znenie, ktoré ste prečítali skupine A.

Inštrukcie pre lektora: Pýtajte sa skupiny, aké rozdiely zbadali v dvoch príbehoch, ktoré informácie pribudli, ktoré naopak zmizli.

Diskutujte s celou skupinou, aký typ informácií sa zvykne v príbehoch pridať, aký typ informácií sa naopak stratí. Snažte sa skupinu viesť k tomu, aby si uvedomila, že komunikácia je nedostatočná a s každým prerozprávaním sa príbeh mierne mení. Navyše, zmeny sa dejú aj napriek tomu, že sa úprimne snažíme, aby sme príbehy prerozprávali verne, ako v prípade tejto aktivity.

Príbeh: *Mladý muž šoféroval modrú Škoda Octavia po Gagarinovej ulici v Bratislave smerom do centra. Keď prechádzal cez križovatku s ulicou Tomášiková, všimol si z pravej strany rýchlo prichádzajúci tmavozelený Ford Fiesta.*

Vodič Ford Fiesta nedal vodičovi Octavie prednosť. Snažiac sa vyhnúť dopravnej nehode, vodič modrej Octavie strhol riadenie doľava. Prešiel do protismeru, kde križovatkou práve prechádzala vodička fialovej Kia Ceed. Okrem nej sa v aute nachádzali dve deti - päťročný chlapec a trojročné dievča.

Octavia narazila do ľavej strany vozidla Kia. Aj napriek snahe zabrániť nehode narazil Ford Fiesta do uhýbajúcej sa Octavie. Všetky tri autá boli poškodené, no akoby zázrakom sa nikomu nič nestalo.

7 DEBATNÉ TÉZY

Debata v akomkoľvek formáte je vždy stretnutím tímov, ktoré sú rozdelené na dve názorové a vzájomne nezlučiteľné pozície. Tie sa snažia rozhodcu alebo publikum presvedčiť o platnosti alebo neplatnosti zadanej tézy. Na to aby mohol byť zadaný výrok debatnou tézou musí byť kontroverzný. Napríklad je možné debatovať o tom, že *Ceruzky sú nebezpečné, lebo obsahujú olovo*. Na druhú stranu, ale výrok *Táto ceruzka padne, ak ju pustím* alebo *Tráva je zelená* nie sú debatovateľné, pretože sú viac-menej nespochybniteľnou pravdou. Nesúhlasnej strane teda neposkytujú priestor, aby mohla platnosť výroku spochybniť. Práve kontroverznosť a priestor pre argumentáciu na oboch stranách je to, čo rozdeľuje akékoľvek tvrdenie od debatnej tézy.

Pri vytváraní debatných téz sa kvôli férovosti stále snažia zadávatelia zohľadňovať aj vyrovnanosť priestoru na argumentáciu pre oba tímy. Ideálnym stavom je, pokiaľ je priestor čo možno najviac vyrovnaný. Rozhľad a faktografická vybavenosť sa aj medzi stredoškolskými debatérmi ale značne líši, a preto sa môže stať, že téza pripadá znevýhodňujúco pre niektorú z názorových strán. V prípade úplnej bezradnosti alebo pochybnosti o znení tézy je vždy dobré zastaviť sa za jej vyhlasovateľom (najčastejšie niektorý z organizátorov turnaja), ktorý bude určite schopný všetky nejasnosti vysvetliť.

7.1 DRUHY DEBATNÝCH TÉZ

Existuje hneď niekoľko delení debatných téz. Táto príručka delenie zjednodušuje zohľadňujúc zvyklosti pri zadávaných tézach na Slovensku počas posledných rokov. Jednotlivým typom sa tak bude možné venovať viac do hĺbky.⁷ Debatné tézy budeme rozdeľovať na tri typy:

1. Opisné
2. Hodnotiace
 - a. Jednoduché
 - b. Porovnávacie
3. Postupové

⁷ Slovenská debatná metodika v minulosti vyprodukovala už viacero textov venujúcich sa typom debatných téz a prístupom k nim. Pre záujemcov o túto problematiku odporúčame Kapitolu 3 v *Objavovaní sveta debatou* na stránke <http://bit.ly/objavovaniesvetadebatou> alebo článok *Ako riešiť debatné tézy? II.* na <http://bit.ly/debatnetezy>.

Každá z nich má svoje špecifiká, ktoré by mali debatéri zohľadňovať od prvého vypočutia, pretože si vyžadujú o niečo iný prístup.

7.1.1 Opisné tézy

Tieto tézy sú pomerne jednoduché. Vyhráva pri nich ten tím, ktorý lepšie presvedčí rozhodcu o správnosti vlastnej interpretácie reality - svojho opisu - a zároveň dokáže čo najviac spochybníť správnosť v opise reality súpera. Javy alebo predmety, ktoré bude chcieť téza od debatérov interpretovať, sú často veľmi obsiahle, a preto je pre oba tímy najdôležitejšie zamyslieť sa nad ich vlastnosťami. Musia rozhodnúť, ktoré z nich budú v debate považovať za dôležité a budú im venovať významnejšiu pozornosť, a naopak dôležitosť ktorých je buď pre debatu minimálna, alebo pre ich pozíciu nevýhodná. Pri opisných tézach je ale dôležité sa zamyslieť aj nad súperovou pozíciou. Ten totiž môže rovnaké prvky interpretovať rozdielne a je dobré byť vždy pripravený vysvetliť nielen ako daný jav funguje, ale aj prečo je tímom prezentovaná interpretácia viac v súlade s realitou alebo aspoň zdravým „sedliackym“ rozumom.

Príklady: *Demokracia sa dokáže ubrániť aj bez cenzúry extrémizmu.*
Ludstvo nie je vo vesmíre samo.

7.1.2 Jednoduché hodnotiace tézy

Tieto tézy obsahujú dve časti: *predmet debaty* a *hodnotu*. Keď debatéri prostredníctvom definícií prednášajú svoje chápanie tézy, v zásade okrem vymedzenia predmetu – bližšia špecifikácia toho, o čom debata vlastne pojednáva – prinesú do debaty aj hodnotu, alebo hodnoty – teda kritéria, ktoré napomáhajú pri hodnotení predmetu. Vysvetlíme si to na banálnom príklade. Pokiaľ by sme mali tézu *Feminizmus je škodlivá ideológia*, tak je na debatných tímoch, aby charakterizovali predmet (čo to feminizmus vlastne je) a priniesli konkrétne hodnotové kritériá (kvôli čomu sa máme domnievať, že je feminizmus škodlivý).

Vniesť hodnotu do debaty sa dá rôzne. Niekedy debatéri pri každom argumente ukážu, pre ktoré skupiny je výhodné podporiť ho. Niekedy si zvolia všeobecné hodnoty ako dĺžka a kvalita života alebo udržanie stability spoločnosti, o dôležitosti ktorých väčšinou netreba siahodlho presvedčať. Môže sa ale stať, že si zvolia nejakú „netradičnú“ hodnotu. Napríklad pri debate o vstupe Slovenska do EÚ budú chcieť rozprávať o zvýšení kvality športových zápasov. To v žiadnom prípade nie je principiálnou chybou. Debatéri však musia byť v takom prípade pripravení podať dosť dobré vysvetlenie toho, prečo je hodnota, ktorú si zvolili oni (šport) nadradená hodnotám ich oponentov (napríklad hospodársky rast alebo kultúrna rozmanitosť). Ak si debatéri myslia, že ich výber hodnôt môže byť považovaný za

kontroverzný, nemali by čakať, kým na to upozorní ich oponent. Je pre nich výhodnejšie vysvetliť svoj výber už z vlastnej iniciatívy.

Príklady: *Feminizmus je škodlivá ideológia.*
Profesionálni športovci majú príliš vysoké platy.
V demokracii nie je miesto pre občiansku neposlušnosť.
Európska únia mala poskytnúť politický azyl Edwardovi Snowdenovi.

7.1.3 Porovnávacie hodnotové tézy

Porovnávacie hodnotové tézy predstavujú špeciálnu kategóriu hodnotových téz. Pri tomto type téz sa postupuje podobne ako pri jednoduchých. Rozdiel je ale v tom, že téza sa nevzťahuje iba na jeden predmet, ale hneď dva. Pre čo najistejšie víťazstvo pri nej debatéri musia nielen priniesť hodnoty, tak ako je popísané v predchádzajúcej podkapitole, ale aj predstaviť mechanizmus, na základe ktorého sa ich hodnotové kritériá budú porovnávať s hodnotami ich súperov. Predstavme si to na príklade debaty na tézu *Na dedine sa žije lepšie ako v meste*. Ak sa debatéri rozhodnú napríklad pre hodnotu dostupnosti kultúrnych akcií, nestačí im opísať aké podujatia sa konajú na dedinách a aké v mestách. Musia zároveň porovnať, ktoré sú hodnotnejšie. Pokiaľ tak neurobia, rozhodcovi pravdepodobne nebude jasné, ktorej strane má daný argument prospieť a bolo by nerozvážne nechávať podobné rozhodovanie na ňom.

V prípade porovnávacích hodnotových téz sa hodí ešte jedno upozornenie. Niektoré znenie tohto typu téz na prvé počutie nezadáva jednému z tímov predmet (alebo hodnotu), ktorú má obhajovať, aj napriek tomu ale od neho túto stratégiu očakáva. Príkladom môže byť téza *Ďalším prezidentom Spojených štátov amerických by sa mal stať nominant Demokratickej strany*. Nesúhlasný tím by v ňom mal obhajovať inú alternatívu (najvhodnejšou možnosťou sa javí obhajovať nominanta druhej z dvoch najväčších politických strán v USA – Republikánskej strany), aj keď znenie tézy v zásade o ničom takom nehovorí.

Príklady: *Na dedine sa žije lepšie ako v meste.*
Do vesmíru by nemali byť vysielaní ľudia.
Ďalším prezidentom Spojených štátov amerických by sa mal stať nominant Demokratickej strany.
Doživotná väzba bez možnosti zmierniť trest je vhodnejšia než trest smrti.
Sociálne siete prinášajú viac zla ako dobra.

7.2 POSTUPOVÉ TÉZY

Postupové tézy sú v súčasnosti pravdepodobne najčastejšie zadávanými tézami. Od súhlasného tímu vyžadujú, aby navrhol a presadil nejaké opatrenie, ktoré prinesie zmenu oproti súčasnému stavu. Nesúhlasný tím má za úlohu argumentmi spochybníť potrebu, adekvátnosť alebo dosiahnutie prínosov tejto zmeny. V debatnej metodológii bola vyvinutá a časom odskúšaná stratégia 5P⁸ (problém, príčina, plán, prostriedky, pozitíva).

Tzv. *postupové* alebo tiež *plánové debaty* sú na tomto mieste predstavené iba krátko. Keďže je pri nich využívaný často zadávaný typ debatných téz, príprave na plánovú debatu za využitia stratégie 5P sa v tejto príručke venuje samostatná kapitola *Príprava na postupovú debatu*.

Príklady: *Na Slovensku by mala byť postavená nová jadrová elektráreň.
Slovenský zdravotný systém by mala pokrývať jedna štátna zdravotná poisťovňa
Na štátnych školách by sa nemala vyučovať náboženská výchova.
Štát by mal mať právo vyžiadať si od novinárov informácie o totožnosti ich zdrojov.
Hodnotenie učiteľov žiakmi by malo byť zohľadnené vo výške ich platu*

⁸ Niekedy aj 4P, 3P, *need-plan-benefit* alebo *ill-blame-cure*.

CVIČENIA



BUDOVANIE ARGUMENTAČNEJ LÍNIE

Cvičenie je preložené z originálu Cavell, A. 2014. *Debate in the Neighbourhood: the skills guide*. Chap. Activity 6: Case building practice. s. 28. International Debate Education Association.

Ciel: Zlepšenie chápania debatných téz a ich rozboru pred stavbou argumentačnej línie.

Zadanie: Rozdeľte debatérov do skupín po troch až piatich ľuďoch. Rozdelenie do skupín by mohlo ideálne dodržiavať rozdelenie do tímov pre súťažné turnaje. Debatérov, ktorých kolegovia chýbajú, priradte k iným tímom. Všetci si nachystajú papier na poznámky a pero, aby si mohli zapisovať. Každý člen skupiny by mal vymyslieť jednu jemu blízku tému, o ktorej by sa dalo debatovať.

Každá skupina musí spomedzi všetkých možností vybrať jednu, zvyčajne kontroverznú, o ktorej by sa dalo debatovať. Témy vhodné pre debatu sú zvyčajne kontroverzné a detailné. *Futbal* nie je veľmi vhodná téma, ale *platiť futbalistom menej* už je.

Skupiny inštruujte, aby tému vložili do jednej vety, ktorá navrhuje niečo, čo môže priniesť akúkoľvek zmenu vo svete. Téma *platiť futbalistom menej* by sa dala prepísať na *plat futbalistov v Premier League by nemal byť vyšší ako priemerný plat vo Veľkej Británii*.

Následne zadajte skupinám, aby zodpovedali päť otázok (čo, prečo, kedy, ako, kto) a do vety pridali ďalšie detaily. Po ich zodpovedaní musí byť každá skupina schopná: 1) opísať niečo, čo by chcela zmeniť; 2) vysvetliť, prečo to chce zmeniť; 3) opísať miesta, na ktorých by sa zmena mala udiť; 4) detailne opísať, ako by ste uvedené zmeny chceli vykonať a 5) opísať niektorých ľudí, ktorí budú vašou zmenou zasiahnutí.

Na nový papier napíše skupina celé znenie vety a päť odrážok, ktoré budú odpovedať na päť vyššie spomenutých oblastí. Následne svoj papier posunie každá skupina inej, sediacej po jej ľavici.

Každá skupina teraz posúdi tézu a odpovede, ktoré na ňu dostala. Ubezpečte sa, že má debatná téza zmysel a že každá z piatich otázok bola zodpovedaná. Hlavným cieľom je, aby si skupina zapísala všetky chyby, ktoré si všimne,

alebo vylepšenia, ktoré by sa dali spraviť.

Skupiny v krátkosti prezentujú tézu a odpovede, ktoré dostali a ich vylepšenia.

Inštrukcie pre lektora: Toto cvičenie je pomerne komplikované a počas toho ako sa vyvíja ho musíte moderovať. Preto sa zodpovedne pripravte. Počas samotného cvičenia sa sústreďte, aby debatéri vytvárali debatovateľné tézy. Pri akýchkoľvek iných sa ich pýtajte, čo by mala obhajovať druhá strana. Dôležité je, aby debatéri pochopili že všetky debatné tézy musia mať dve strany a aby pochopili základné body, na ktoré by sa pri ohlásení debatnej tézy a jej spracovaní nemali zabudnúť pýtať sami seba (päť spomenutých oblastí).

Takýmto spôsobom môžete vymyslieť debatnú tézu pre exhibičnú debatu alebo pre ďalšiu hodinu.

ZLÉ TÉZY

Ciel: Debatérom priblížiť kritériá pre prijateľnosť debatných téz.

Zadanie: Prítomných debatérov nijako nerozdeľujete. Vysvetlite im, že musia rozmýšľať nad kvalitou téz. Postupne im budete zadávať tézy, priložené na konci zadania. Prítomní musia vysvetliť, prečo je práve prečítaná téza debatovateľná alebo nie.

Inštrukcie pre lektora: Zadajte jednu po druhej nasledovné tézy. Pýtajte sa účastníkov, aký názor na nich majú. Zadané tézy sú chybné. Snažte sa pri každej téze viesť diskusiu tak, aby účastníci identifikovali hlavný problém, ktorý téza obsahuje.

Tézy: *Každý človek by mal mať právo na život.*
(Téza neumožňuje dostatočný priestor na to, aby s ňou bolo možné rozumne nesúhlasiť.)

Nepriateľ môjho nepriateľa je môj priateľ.
(Téza je príliš všeobecná a tímy sa vôbec v argumentácii nemusia stretnúť.)

Listnaté stromy sú lepšie ako ihličnaté.
(Téza neobsahuje zásadný spor. Je možné argumentovať pre jednu i druhú stranu, no neobsahuje dostatočnú kontroverziu na to, aby bola vhodná pre debatu.)

Obedy v školskej jedálni by mali byť zdravšie.

(Opäť nie je možné rozumne nesúhlasiť. Okrem toho, téza neobsahuje kontroverziu.)

Silvester by mal každý oslavovať v kruhu svojej rodiny.
(Predovšetkým chýba kontroverzia v téze.)

V núdzi spoznáš priateľa.
(Príliš všeobecná téza.)

Mimozemská civilizácia existuje a je vyspelejšia ako tá naša.
(Nevyrovnaná téza - súhlasný tím by musel najprv dokázať, že mimozemská civilizácia skutočne existuje, potom by ešte musel dokazovať, že je vyspelejšia, ako súčasná pozemská civilizácia.)

8 ARGUMENTAČNÉ CHYBY

Argumentačné chyby a rôzne typy zlej argumentácie môžeme okolo seba nájsť až prekvapivo často. Pod argumentačnými chybami myslíme rôzne typy zlej, neférovej či nerelevantnej argumentácie. Aj napriek tomu, že takáto argumentácia má iba veľmi málo spoločného s logikou a racionálnym myslením, stále sa používa a pri presvedčaní dokáže byť zdanlivo efektívna. V prípade, že tieto chyby poznáte, je veľmi jednoduché vysporiadať sa s nimi a ukázať, že cudzia argumentácia je logicky zlá alebo neférová. Ak ich však nepoznáte, je veľmi problematické zmysluplne podobné argumenty napadnúť.

Dostupná literatúra o správnej argumentácii a logických chybách nasvedčuje, že existuje nespočetné množstvo prešlapov, ktorých sa v logike presvedčania rečníci dopúšťajú. Táto príručka, žiaľ, nemá dostatok priestoru, aby sme sa im vedeli vyčerpávajúco venovať. Nasledujúca kapitola predstaví tie najčastejšie, ktorých sa debatéri dopúšťajú, aby ich dokázali identifikovať u súperov, zareagovať na nich a zároveň predchádzať ich použitiu vo vlastných argumentačných líniách.

Logické chyby v argumentácii, ktoré sme vybrali, budú rozdelené a postupne predstavené v dvoch celkoch. V prvom budú predstavené *logické chyby súvisiace s kauzálnymi mechanizmami*. Pri nich často debatéri nesprávne predpokladajú prepojenosť určitých javov, ktorá ale po hlbšej analýze mizne, a argumenty sa tak stávajú ľahkým terčom pre ich súperov. Ako druhé predstavíme príklady *irelevantnej argumentácie*, kedy rečníci používajú postupy, ktoré nezvyšujú faktickú dôležitosť ich argumentov.

8.1 LOGICKÉ CHYBY SÚVISIACE S KAUZALITOU

V realite sa často stretávame s tým, že jedna vec ovplyvňuje druhú. Pokiaľ po jednom jave nasleduje jav iný, hovoríme o príčinnno-následkovej súslednosti a teda *kauzalite*. Tej sa dá najjednoduchšie porozumieť v prostredí prírodných vied. Pokiaľ zahrejeme vodu na sto stupňov, začne vriieť. Inými slovami, zohrievanie vody na teplotu prekračujúcu sto stupňov predstavuje *príčinu* a var vody *následok*, o ktorom môžeme s istotou povedať, že nastane. Práve preto vzťah medzi zahrievaním vody a jej varom nazývame kauzálnym.

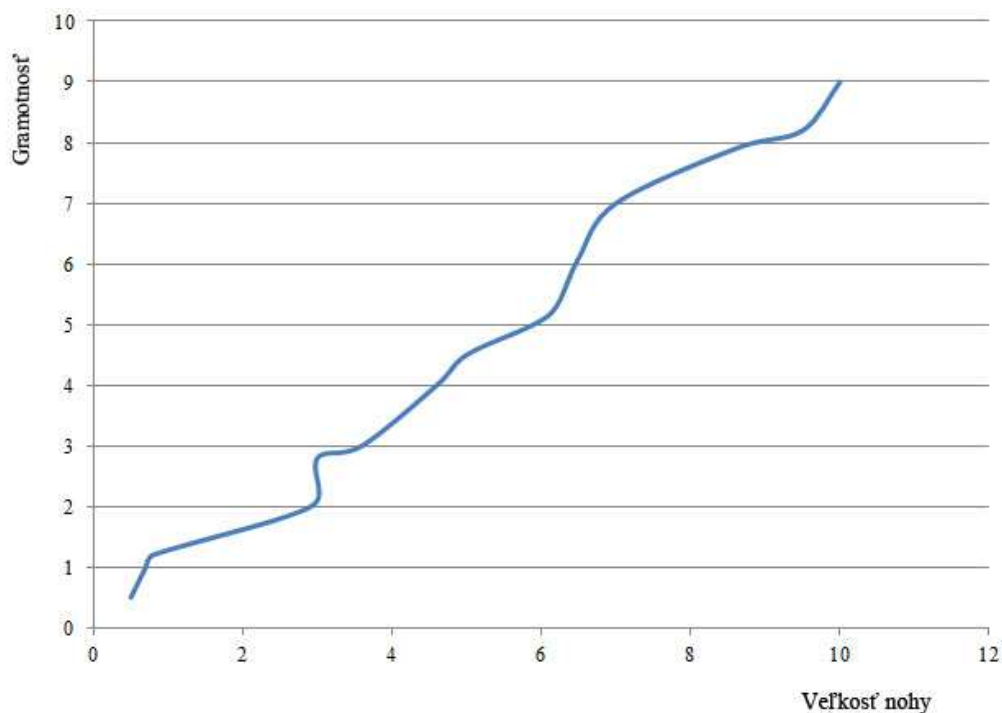
Aj v prostredí sociálnej reality nastávajú kauzálne vzťahy. Pokiaľ štát zvýši pokuty za rýchlosť, menej vodičov bude rýchlosť prekračovať. Ak nebudeme športovať, ohrozujeme tým naše zdravie. Oproti prírodným vedám ale kvôli zložitosti sociálnej reality nie je možné kauzálne vzťahy tak jednoznačne potvrdiť. Nedokážeme totiž stopercentne povedať, že zvýšenie pokút

za rýchlosť donúti vodičov spomaliť. A aj pokiaľ by sa nám podarilo odpozorovať, že po zvýšení pokút prekračuje menej vodičov rýchlostné predpisy, je to skutočne spôsobené zvýšením pokút alebo skôr zmenou prístupu inštruktorov v autoškolách? Rovnako to platí v prípade necvičenia. Je skutočne chýbajúci pohyb tým, čo spôsobí zhoršenie nášho zdravia, alebo ide skôr o vrozené predpoklady, ktoré sa iba prejavila až neskôr počas nášho života?

Kauzalitou medzi niektorými javmi si môžeme byť istejší a inými menej. Debatovanie je dokonca často o spore, či kauzálny vzťah medzi dvomi predmetmi skutočne existuje. Každopádne, stále by sme mali argumenty stavať tak, aby sme dokázali čo najhodnovernejšie obhájiť vzťah medzi príčinou a následkom. Pokiaľ tak neučiníme, presvedčivosť v dosiahnutí nami prezentovaných záverov radikálne klesá, argumenty strácajú dôležitosť a veľmi pravdepodobne debatu nakoniec prehráme. Chybám v kauzálnej logike by sme sa preto mali snažiť čo najviac vyhýbať, a preto na nasledujúcich riadkoch predstavíme najčastejšie chyby, ktorých sa debatéri vo vzťahu príčiny a následku dopúšťajú.

8.1.1 Korelácia neznamená kauzalitu

Často môžeme pozorovať, že dve veci majú rovnaké tendencie a my medzi nimi automaticky vyvodzujeme spojitosť. Znázorníme si to na grafe. Na jednej osi vidíme veľkosť nohy a na druhej gramotnosť ľudí. Z grafu nám vyplýva, že čím väčšiu má človek nohu, tým lepšou schopnosťou čítať a písať disponuje.



Aj napriek tomu, že graf na prvý pohľad naznačuje závislosť medzi veľkosťou nohy a gramotnosťou, hlbšie zamyslenie odmieta akúkoľvek súvislosť medzi týmito dvomi javmi. Omnoho racionálnejším sa javí vysvetlenie, že v priebehu života, obzvlášť v rannom veku, kedy sa človek čítať a písať učí rastie aj jeho noha. Skutočnú príčinu, ktorá ovplyvňuje gramotnosť by sme našli nie vo veľkosti nohy, ale práve vo veku. S jeho stúpaním sa totiž jedinec stále viac dostáva aj do vzdelávacieho procesu, počas ktorého sa stáva gramotným.

Z uvedeného príkladu tak plynie ponaučenie. Aj napriek tomu, že medzi dvomi javmi môžeme nachádzať spojitosť v podobe priamej alebo nepriamej úmery, stále je dôležité zamyslieť sa, či vo vysvetľovaní tejto spojitosti existuje racionálne obhájitelná väzba. Pokiaľ je pochybná, musíme uvažovať, či túto súvislosť vôbec zakomponujeme do našich argumentov. Ak áno, musíme byť pripravení ju aj dostatočne kvalitne obhájiť.

8.1.2 Súslednosť neznamená kauzalitu

Na predošlom príklade sme si ukázali, že medzi dvomi naraz rastúcimi javmi môžeme mylne nachádzať súvislosť. Veľmi podobnej chyby sa môžeme dopúšťať aj pokiaľ si všimneme, že jeden jav pravidelne nasleduje po druhom. My ich môžeme chybné označiť ako kauzálne prepojené v skutočnosti sa ale môže jednať o úplne náhodnú súslednosť.

Predstavte si, že sa vám podarilo napísať písomku na dobrú známku. Na ďalšiu ste sa rozhodli obliecť si rovnaké oblečenie a zopakovalo sa to. A potom ešte niekoľkokrát. Máte tak tendenciu označiť tieto vaše kusy odevu za šťastné a vyvodzovať, že po tom, čo si ich obliečete, zvládnete testovanie úspešne. Kauzálna spojitosť medzi oblečením a vedomosťami potrebnými pre úspešné zvládanie písomiiek je ale vysoko pochybná. Omnoho pravdepodobnejším vysvetlením je skutočnosť, že sa na skúšanie cieľavedome pripravujete, a práve vaše nadobudnuté znalosti sú dôvodom dobrých známok. Pokiaľ by aj nešlo o výsledok cieľavedomej prípravy, stále sa treba zamyslieť nad náhodou.

Rady, ako predchádzať tejto logickej chybe v nesprávnom spájaní kauzálnych vzťahov, sa budú veľmi podobáť tým z predošlej podkapitoly. Pri obhajobe príčinnno-následkovej závislosti si musíme dávať veľký pozor, pokiaľ chceme tvrdiť, že jeden jav bude automaticky nasledovaný iným. Ak tak chceme urobiť, musíme do svojho argumentu zahrnúť odpovede na dve otázky. Prvou je *ako* po sebe javy nasledujú, kedy musíme náležite vysvetliť ako jeden z nich vytvára alebo aspoň ovplyvňuje existenciu toho druhého. A druhou otázkou je *prečo* tieto dve veci po sebe nasledujú. Pochopiteľne je druhá otázka dôležitejšia, a pokiaľ na ňu nedokážeme nájsť uspokojivú odpoveď, mali by sme prehodnotiť použitie podobného argumentu, pretože je veľmi pravdepodobne ľahko napadnuteľný a málo hodnoverný.

8.1.3 Nejasný smer kauzality

Pri kauzalite hovoríme o príčine a následku, pretože jej logika je založená na tom, že sa zmena v stave príčiny odrazí na stave následku. Niekedy si ale nemôžeme byť istí, či príčina nemôže byť následkom a naopak.

Príkladom môže byť súvislosť medzi dosiahnutým vzdelaním ženy a vekom, kedy sa rozhodla mať prvé dieťa. Pokiaľ by sme sa pozreli na štatistiky, uvideli by sme, že ženy s dosiahnutým základným vzdelaním majú deti najskôr. Pokiaľ ukončili stredoškolské vzdelanie, ich prvé dieťa sa narodí o pár rokov neskôr v porovnaní s predošlou skupinou. A samozrejme, u žien s vysokoškolským vzdelaním pozorujeme narodenie prvého dieťaťa najneskôr zo všetkých troch skupín. Súhlasní rečníci by tak mohli obhajovať trend v dnešnej spoločnosti, že kvôli uprednostneniu vzdelania sa ženy často rozhodnú posúvať narodenie svojho prvého dieťaťa. V kauzálnom vzťahu je tak príčinou uprednostnenie vzdelania a následkom rozhodnutie ženy mať svoje prvé dieťa až neskôr. Nesúhlasný tím ale môže oponovať a tvrdiť, že podobné zmýšľanie je mylné. Naopak dôvodom je práve narodenie prvého dieťaťa, ktoré ženu zavalí povinnosťami, a tým jej znemožní sa ďalej vzdelávať. Inými slovami, narodenie prvého dieťaťa je príčinou a zanechanie vlastného vzdelávania následkom.

V oboch prípadoch nie je chybná logika samotného vysvetlenia, ale skutočnosť, že sa ani jeden z tímov nepribližuje k víťazstvu v debate. Rozhodca vidí totiž iba vyrovnaný argumentačný spor, ktorý ale musí ohodnotiť remízou a rozhodovanie o víťazovi presunúť do ďalších oblastí uskutočnenej debaty. Pri tvorbe argumentov je tak dôležité mať na pamäti otázku, ako inak môže byť nami identifikovaný kauzálny vzťah interpretovaný? Zjednodušene znie rovnaká otázka: Čo nám na tento argument asi povie opozitný tím? Pokiaľ prideme na to, že môže existovať iná podobne presvedčivá interpretácia skutočnosti ako tá naša, ponúkajú sa dve možnosti: (1) Argument buď úplne vynechať, alebo (2) naše vysvetlenie posilniť o dôkazy, ktoré prevážia pochybnosti o smere kauzality prezentované opozitným tímom.

8.1.4 Skrytá príčina

Práve skrytá príčina je najčastejšie dôvodom, kvôli ktorému môžeme predošlé postupy hodnotiť ako logicky nesprávne. Často ju prehliadneme nevedomky. Poďme si ale v tomto prípade jednoznačne ukázať, čo skrytou príčinou je, aby sme ju dokázali odhaliť a predchádzať nielen tejto chybe v kauzálnej argumentácii, ale aj ďalším popísaným vyššie.

Skrytá príčina je častým logickým nedostatkom, ktorý môžeme pozorovať v množstve tzv. bulvárnych výskumov prezentovaných v masových médiách. Príkladom môže byť štúdia dokazujúca vplyv počúvania vážnej hudby v rannom veku na neskorší intelekt človeka. Podľa

nej jedinci, ktorí vyrastali v prostredí, kde sa často púšťala klasická hudba, neskôr vykazujú vyššie známky inteligencie. Na prvý pohľad to môže znieť presvedčivo. Pokiaľ si ale uvedomíme, že výber hudby je jedným z veľmi okrajových prvkov celého prostredia, kde vyrastáme, tak môžeme mať pochybnosti. Omnoho reálnejšou sa javí skutočnosť, že práve tí, ktorí sú za výber hudby v našom okolí zodpovední, majú zásadný vplyv na náš budúci intelekt. Áno, myslíte si správne. Nie hudba je skutočnou príčinou, ale rodičia, od nich zdedený genetický materiál a nimi poskytnutá výchova. Klasická hudba je totižto obľubovaná skôr v intelektuálnych kruhoch, a pokiaľ sa do nich radia naši rodičia, je vysoko pravdepodobné, že sa podobnou cestou vydáme aj my.

Aby ste tejto logickej chybe predišli, stále sa pri budovaní argumentačných línií zamýšľajte, či neexistuje nejaká ďalšia príčina, ktorá by v konečnom dôsledku spôsobovala oba tieto javy.

Pokiaľ si na tomto mieste hovoríte, že *skrytá príčina* je v zásade to isté ako *súslednosť neznamená kauzalitu* ste blízko pravde. Každopádne, ako už názvy naznačujú, v tomto prípade sa vás snažíme naviesť, aby ste sa neuspokojovali s ponúknutými príčinami iných autorov, ale kriticky ich zhodnocovali. Neustále spochybňujte pôvod kauzality a rozmýšľajte, či sa nenachádza niekde inde a v konečnom dôsledku spôsobuje oba tieto javy. Oproti tomu súslednosť neznamená kauzalitu vás má posmeliť kriticky zhodnocovať kauzálnu väzbu medzi príčinou a následkom. Teda, či medzi dvomi javmi nejaká racionálne obhájitelná spojitosť existuje alebo nie. A pokiaľ neexistuje, treba hľadať takisto pôvod následku niekde úplne inde.

8.2 IRELEVANTNÁ ARGUMENTÁCIA

Tohto typu nesprávnej argumentácie sa najčastejšie debatéri dopúšťajú, pokiaľ vo vysvetleniach svojich argumentov, alebo ako dôkazy, používajú prvky, ktoré v konečnom dôsledku nepodporujú ich celkovú relevanciu. Aj napriek tomu, že sú podobné postupy často využívané napríklad politikmi, aby zvýšili presvedčivosť svojich argumentov, ich použitie je ale pre faktickú zásadnosť, tak ako ju vníma formálne debatovanie, minimálna.

8.2.1 Klzký svah

Pokiaľ sa snažíme na klzkom príkrom svahu niečo udržať, veľmi pravdepodobne to vďaka gravitácii aj tak sklzne dole. Podobné klzanie realizujú niekedy debatéri, pokiaľ sa snažia reagovať na súperove argumenty tým, že na nich nabaľujú ďalšie a ďalšie veci. Klzký svah je ideálne predstaviť na príklade. K tejto forme reakcie sa debatéri často uchylujú, pokiaľ sa debatuje napríklad o celkovom zákaze fajčenia. Reakcia nesúhlasného tímu môže vyzeráť nasledovne: „Súhlasný tím sa snaží zakázať cigarety iba preto, že škodia zdraviu. Zdraviu škodí ale aj mnoho ďalších vecí – nezdravé jedlo, bedrové nohavice, alkohol atď. Zakáže

súhlasný tím aj tieto? A kam až to dôjde? Zakázanie cigariet je iba prvým krokom v zakazovaní ďalších vecí, a preto je neprípustné.“

Problémom tohto postupu je, že nezostáva v prostredí obmedzenom tézou – celkovom zákaze fajčenia –, ale prekračuje jeho hranice. Navyše, podobne ako ďalšie argumentačné chyby, sa nevenuje argumentu, ale prezentuje nereálne katastrofické závery, o ktorých sa súhlasný tím ani okrajovo nezmienil. Súhlasnému tímu stačí veľmi málo – povedať, že ich oponenti prehávajú, navyše za hranicami zadanej tézy. Rozhodca tak bude mať jasnú voľbu a v debate zvíťazí súhlasný tím bez toho, aby vôbec musel opätovne vystavať vlastné argumenty, pretože zostali nedotknuté.

S ďalším príkladom klzkého svahu sa stretávame, pokiaľ debatéri preženú svoju argumentáciu a dotiahnu ju do príliš málo pravdepodobných dôsledkov. Ukážme si to napríklad na téze *Štát by mal vynakladať viac prostriedkov na ekologický rozvoj*: Ak budeme investovať do ekológie, budeme na to míňať cenné finančné prostriedky, ktoré nám budú chýbať v zdravotníctve. Pokiaľ nebudeme mať dostatok peňazí v zdravotníctve, klesne kvalita starostlivosti o pacientov a tí budú mať v konečnom dôsledku viac zdravotných problémov. Vďaka investíciám do ekológie tak ohrozíme zdravie našich občanov.

Je evidentné, že záver tohto argumentu je veľmi málo pravdepodobný. Tým sa stáva nielen ľahko napadnuteľným pre súpera, ale aj ťažko uveriteľným pre rozhodcu. Preto si treba dávať pozor, aby sme pri doťahovaní argumentov do dôsledkov zostávali stále nohami na zemi a vyvodzovali závery, ktoré sú realistické, racionálne a hlavne stále hodnoverné.

8.2.2 Argument väčšiny

Opierať platnosť svojich argumentov o fakt, že s nimi súhlasí väčšina, je, aj napriek demokratickému prostrediu, v ktorom sa nachádzame, logicky nesprávne. Najčastejšie sa s ním stretávame, pokiaľ rečníci dokazujú platnosť argumentov prostredníctvom názorových ankiet alebo prieskumov verejnej mienky. V skutočnosti má ale podobné odkazovanie sa iba minimálny vplyv na pravdivostnú hodnotu našich tvrdení. Väčšinovosť určitého názoru totiž zákonite neznamená aj jeho správnosť. Názor väčšiny môže byť postavený na rôznych predsudkoch, emóciách, dojmoch a osobných názoroch a publikum, ktorému sú argumenty adresované, sa tak nerozhoduje na základe skutočných dôvodov, ale pod tlakom dominantného názoru verejnej mienky. Nezabudnime pritom, že v dávnejších dobách väčšina spoločnosti považovala za správne a morálne napríklad otroctvo, upaľovanie zaživa a pod.

Debatéri by sa tak pri stavbe vlastných argumentačných línií mali vyhnúť napríklad obhajobe istého opatrenia iba tým, že vo verejnosti žije veľká skupina ľudí, ktorá by si podobný zákrok

priala. Namiesto názoru by sa mali sústrediť na reálne dopady a ukázať, ako k lepšiemu alebo horšiemu zmení život dotknutej populácie.

8.2.3 Odkaz na falošnú autoritu

Pre žurnalistiku je typický postup ako zvýšiť hodnovernosť informácií tým, že sú uverejnené ako citované vyjadrenie experta na danú oblasť. V nás to umocňuje pocit, že pokiaľ odborník niečo také hovorí, musí to byť veľmi blízko pravde. Teraz sa ale naskytá otázka, kto je vlastne expert? Istotne nič nepokazíte tým, pokiaľ argumenty vášho tímu opriete o názor uznávanej kapacity. Často sa ale stáva, že v množstve materiálu, ktorým prejdete pri výskume na debatnú tézu, narazíte aj na veľmi kontroverzné vyjadrenia od ľudí so spochybniteľnou odbornosťou. Ich citovanie môže vašim argumentom uškodiť, pretože zvyšuje absurdnosť argumentu, a tak de facto znižuje jeho uveriteľnosť a presvedčivosť.

Preto je vždy dôležité overiť si, či nami citovaná osoba je skutočne expertom v oblasti, ku ktorej sa vyjadruje. Názor vrcholového automobilového pretekára na kvalitu auta je dôležitý a smerodajný, pretože vrcholoví pretekári vedia zhodnotiť jazdné vlastnosti áut. Jeho názor na kvalitu istej značky holiacich strojčekov nie je ale o nič hodnotnejší, ako názor ktoréhokoľvek iného človeka, čo používa rovnaký holiaci strojček. Rovnako, ak začujeme postoj, že „stovky popredných vedcov odmietajú evolúciu,“ je dôležité vedieť, či sú to poprední vedci v oblasti evolučnej biológie. Ak zistíme, že z týchto stoviek vedcov sú všetci inžinieri, ekonómovia alebo fyzici a nie je medzi nimi ani jeden odborník na evolučnú biológiu, ich názor nie je expertným názorom, a preto nemá pre daný argument hodnotu.

Veľmi často sa s odkazovaním na falošnú autoritu stretávame v prípade politických kampaní. Kandidáti alebo kandidujúce strany majú tendenciu presvedčiť verejne známe osobnosti, aby im vyjadrili podporu. V skutočnosti ale ide o známe tváre zo športu alebo televíznej obrazovky a ich schopnosť odporučiť kvalitného politika je veľmi ľahko spochybniteľná.

S istou modifikáciou odkazu na falošnú autoritu sa stretávame aj pokiaľ debatéri argumentujú rôznymi zákonmi, listinami alebo zmluvami. Obzvlášť v prípade debát o ľudských právach sa uchylujú k tvrdeniam: „Je to tak v Listine základných ľudských práv a slobôd, ktorá je pre nás záväzná.“ Aj napriek tomu, že si závažnosť tohto dokumentu uvedomujeme, nikdy nemôže byť garanciou správnosti tvrdenia. Okrem toho, že legislatíva môže byť kedykoľvek predmetom prehodnotenia a novelizácie, je dôležité si uvedomiť, že všetky zákony, či už ústavné alebo tie najnižšie nariadenia, sú výustením diskusií. Debata sa práve snaží takúto diskusiu simulovať. Odkazovať sa preto na zákony je chybné a nezvyšuje to nijakým spôsobom zásadnosť našich tvrdení. Práve naopak. Odkazovanie na ne nám iba ubera čas, aby sme sa venovali princípom, ktoré boli napríklad aj dôvodmi pre prijatie zákonov, o ktoré našu argumentáciu opierame.

8.2.4 Unáhlené závery a neprípustné zovšeobecnenia

Ľudia fungujú často emotívne, a tak sa vo vypätých situáciách dopúšťajú unáhlených záverov. Niekedy sú ale unáhlené závery a neprípustné zovšeobecnenia iba výsledkom snahy o príliš rýchle vytváranie pravidiel bez dostatočne všeobecnej znalosti. Na základe sledovania príliš malého počtu prípadov aplikujú svoje skúsenosti na celú skupinu, čo je v mnohých prípadoch neprípustné. Príkladom môže byť situácia z bežného života: „Dvakrát ma zastavili policajti a v oboch prípadoch boli nepríjemní, nezdvorilí a neslušní. Celý policajný zbor je banda arogantných namyslencov.“ V súlade s argumentačnou logikou ale nemôžeme vyvodzovať záver o prístupe policajného zboru iba na základe dvoch vlastných skúseností s jeho príslušníkmi. Nevieme totiž s istotou povedať, či práve tí dvaja policajti neboli výnimkou.

Unáhlené závery a neprípustné zovšeobecnenie výrazne oslabujú naše argumenty, pretože otvárajú široký priestor pre ich spochybňovanie. Pokiaľ sa súper bude pýtať na základe čoho vyvodzujeme naše závery, my budeme musieť priznať, že dedukujeme iba z malej vzorky. V našich argumentoch sa tak otvorí veľký priestor, aby šikovný oponent spochybnil reprezentatívnosť vzorky a vykreslil ju ako výnimočnú a rozhodne nie tradičnú. Preto je dobré byť vždy pripravený dokázať, prečo podobné správanie môžeme označiť ako štandardné, alebo v ideálnom prípade mať pripravené ďalšie príklady na podporu našich záverov.

Aby sme ale boli v kontexte tejto argumentačnej chyby úplne presný, niekedy stačí aj jeden príklad, dokonca aj výnimočný, aby dokázal byť pre argumentáciu zásadný. Napríklad ak sa rozhodujeme o otázke, či by malo byť dieťa zverené do opatery nejakého človeka, na odmietnutie nám stačí jediný dôkaz, že tento človek niekedy zneužíval deti.

8.2.5 Hra na emócie

Vplyv emócií na rozhodovanie ľudí je z pohľadu argumentácie veľmi neželanou záležitosťou. Emócie totiž posúvajú rozhodovanie a presvedčanie do úplne inej roviny, ktorú nie je možné ovplyvňovať silou logiky alebo kvalitou vysvetľovania. Či ide o jednoducho spozorovateľnú alebo rafinovanú hru na emócie, stále je jednou z najčastejších techník, ako niekoho presvedčiť a obchádzať pritom zásadnosť argumentov.

Ak od nás niekto niečo žiada a presvedča nás kamarátskym vzťahom, nie je ťažké odhaliť hru na emócie. Predstavme si ale argument o zákaze jadrových zbraní. Rečník by v ňom mohol vysvetľovať fatálne dopady ich použitia: „V okolí kilometrov od centra výbuchu sa ľudia doslova vyparia a zhoria na uhľiky. Obrovské plochy miest alebo polí, kde rastie potrava potrebná na ľudské prežitie, sú zničené a zamorené. A tí, ktorí mali dostatok šťastia, aby prežili, sa musia do konca života vysporadúvať s následkami ožiarenia bezprostredného

okolia ale aj vlastného organizmu.“ Toto vysvetlenie síce naháňa hrôzu a zimomriavky, nijako ale nepodporuje opodstatnenosť zákazu chemických zbraní. Nevysvetľuje totiž tú najzásadnejšiu časť, ktorou je dokázanie, že zákaz chemických zbraní bude mať za následok zabránenie popísaným odpudivým následkom.

8.2.6 Vyvracanie príkladov

Už v kapitole o argumentácii sme vysvetľovali, že používanie príkladov z bežnej reality, ktoré potvrdzujú reálnosť našich záverov, zvyšuje celkovo aj našu presvedčivosť. Niekedy sa ale debatérom podarí empirické dôkazy podať tak dobre, až máme často nesprávny pocit, že ich musíme napadnúť. Ak totiž ukážeme, že príklad alebo empirický dôkaz použitý súperom nie je správny, nenapádame logiku samotného argumentu, ale iba dôkaz.

Predstavme si debatu o zavedení kamerového systému na školách. Náš oponent použije argument, že kamerový systém zvýši bezpečnosť, pretože zníži kriminalitu na školách a svoje tvrdenie oprie o príklad Holandska. My mu na to môžeme odpovedať, že na holandských školách ale zavedenie kamerového systému nie je povinné. Síce sme spochybnili súperov rozhľad v holandskom školstve, ale predpoklad zvýšenia bezpečnosti žiakov po nainštalovaní kamerového systému zostáva nedotknutý. Ako môžete sami posúdiť, tento útok je veľmi málo efektívny a v podstate aj zbytočný, pretože rozvíja debatu na nepodstatnej úrovni a nám iba ubera čas, aby sme sa venovali skutočné podstatným prvkom súperovej argumentácie.

Vyvracanie príkladov ale nie je argumentačnou chybou v každom prípade. Debatéri musia byť schopní identifikovať, či je príklad snahou o demonštráciu reálnosti argumentačných záverov alebo či je priamo na ňom postavený celý argument. Aby sme si to priblížili, skúsme si vyššie spomenutý argument o zavedení kamerového systému vystavať trochu inak: Náš súper bude tvrdiť, že holandský model povinného zavádzania kamier na školách je najefektívnejším spôsobom, ako odstrániť šikanu. Príkladom bude situácia v Holandsku, kde sa za 20 rokov šikanovanie takmer úplne vytratilo. Máme dve možnosti ako takýto príklad napadnúť a zároveň argument potopiť. Prvým je dokázanie, že v Holandsku školy nie sú povinné zavádzať kamerové systémy, a tak ústup šikanovania bude mať pravdepodobne aj iné príčiny. Alebo ukázať za pomoci hodnovernej štatistiky, že sa počet šikanovaných školákov v skutočnosti neznižuje alebo aspoň vôbec neprestal byť problémom. V oboch prípadoch síce napádame príklad, ale vďaka jeho zásadnému spochybneniu sa už súperov argument nemá o čo opierať, a tak jeho hodnovernosť výrazne klesá.

8.2.7 Slamený panák

Táto argumentačná chyba sa nazýva slamený panák, pretože rečník v prvom kroku prekrúti súperove argumenty, aby vyzerali nezmyselne alebo absurdne, a až potom začne napádať ich prekrútenú podobu. Chyba spočíva v tom, že podobná reakcia je napadnutím zveličenia, nie podstaty argumentu, ktorý si v debate môže naďalej zachovávať relevanciu.

Príkladom slameného panáka môže byť argumentačný stret v debate o dekriminalizácii marihuany, teda o minimalizovaní trestov za držbu jej malého množstva. Pokiaľ by nesúhlasný rečník dekriminalizáciu vykreslil s dôsledkami, aké prináša jej legalizácia a až tak začal argumentovať proti, dopustil by sa tejto argumentačnej chyby. Dekriminalizácia totiž neprináša slobodné obchodovanie s marihuanou alebo jej konzumáciu, a pokiaľ by boli jeho argumenty postavené na týchto predpokladoch, minuli by sa podstate debatovanej problematiky. Rozhodca by ich nemohol zohľadňovať a tímu by musel debatu nechať prehrať.

8.2.8 Osobný útok⁹

Obzvlášť do verejných debát pred veľkým obecnstvom sú rečníci vyberaní na základe ich odbornosti. Niekedy sme tak svedkami toho, že debatéri cielavedome spochybňujú expertnosť oponenta, aby tak poklesom jeho hodnovernosti získali náklonnosť publika na vlastnú stranu. Útočiť sa dá aj na dôstojnosť človeka, jeho počínanie v minulosti alebo spoločenskú pozíciu. Stále ale ide o veľmi nevhodný a často neetický spôsob nielen presviedčania ale aj komunikácie.

Samotný útok ešte nespĺňa všetky podmienky, aby sme ho mohli radiť medzi argumentačné chyby. Pokiaľ je ale vedome použitým prostriedkom s cieľom znížiť v očiach obecnstva hodnotu alebo silu oponentových argumentov, stáva sa ňou. Opäť môžeme nájsť množstvo príkladov obzvlášť v komunikácii politikov, ktorí neustále bojujú o náklonnosť verejnej mienky. Verejní činitelia obhajujúci napríklad zvýšenie daní sú často krát hanebne označovaní ako komunisti. Ďalším príkladom môže byť legalizácia marihuany, kedy sú jej obhajcovia škatulkovaní ako drogovovo závislé osoby alebo narkomani. Pritom ale podobné počínanie nijako nesúvisí s argumentmi, v kontexte ktorých je použité. Navyše, na čo rečníci, ktorí sa uchylujú k tejto praktike často zabúdajú, osočovanie súpera nemusí nutne viesť k vyššej náklonnosti na ich stranu. Práve naopak. V niektorých prípadoch, pokiaľ je podobné počínanie odsúdené, vzniká medzi publikom a osočovateľom bariéra, a aj keď sa debata posunie na skutočne argumentačné zápolenie, diváci majú problémy stotožniť sa s jeho argumentáciou.

⁹ Táto logická chyba je často označovaná aj latinským názvom *Argumentum ad hominem*.

8.2.9 Čierna a biela

Pri vymýšľaní argumentov sa s nimi niekedy natolko stotožníme, že naše vnímanie reality sa neprimerane zúži. Máme tak pocit, že naše argumenty obhajujú „pravdu“, ktorú navyše dokazujeme tým, že vo svojej reči vykreslíme „nepravdu“ názorovej pozície opozitnej strany a do tohto vnímania sa ich snažíme aj natlačiť. V konečnom dôsledku tak svet neprimerane zjednodušujeme na dve alternatívy.

Takéto zjednodušovanie je však neprípustné, pretože odmieta rôznorodosť širokého spektra možností, ktoré v skutočnosti môžu nastať. Napríklad v debate o potrebe zvýšiť dane by sme mohli tvrdiť, že buď dane zvýšime alebo štát skrachuje. V drvivej väčšine prípadov sa ale štát nenachádza v situácii, v ktorej ak nezvýši dane okamžite skrachuje. Z argumentačného hľadiska je vhodnejšie zamerať sa na iné a miernejšie scenáre, ktoré môžu nastať, a na nich ukázať dôležitosť zvyšovania daní pre prosperitu štátu. V opačnom prípade sa totiž snažíme položiť silu vlastných argumentov na ich porovnávaní s absurdnými prípadmi, čo sa nemusí v konečnom dôsledku vyplatiť. Museli by sme totiž vysvetliť nielen prečo sme sa k podobnému počínaniu uchýlili, ale napokon aj zmierniť samotný argument, čo bude pre rozhodcu alebo obecenstvo okamžite podozrivé.

CVIČENIA



KDE JE CHYBA?

Ciel: Rýchla schopnosť identifikovať chybu v prednesených argumentoch.

Verzia 1: Vyvolaní jednotlivci budú postupne refutovať predstavené argumenty. Celej skupine najskôr prečítajte tézu a nechajte im pár chvíľ, aby bolo každému jasné, o čom pojednáva. Potom prednesť argumentáciu jedného z tímov. V prípade použitia nižšie uvedených príkladov si argumenty ešte pred cvičením rozvíjate a zamyslite sa nad nimi, aby ste vedeli, čo od debatérov očakávať. Študent, ktorý bude na rade, musí na argument do niekoľkých sekúnd zareagovať. Jeho výkon ohodnoťte (0-5 bodov). Dbajte, aby sa postupne vystriedali všetci členovia skupiny.

Verzia 2: Debatérov rozdeľte do dvoch rovnako veľkých skupín. Vždy vyberte jedného člena z jednej skupiny a druhého z druhej. Náhodne (hodom mincou alebo hrou kameň, papier, nožnice) určíte kto bude argument tvoriť a kto refutovať. Prečítajte tézu. Prvý študent musí po pár sekundách začať vyslovovať skrátený argument pre súhlasný tím. Druhý študent si ho môže ale nemusí zapisovať. Do niekoľkých sekúnd musí druhý študent začať s refutáciou. Výkon študentov môžete bodovo ohodnotiť (0-5 bodov). Dbajte, aby sa vystriedali všetci študenti. Môžete takto realizovať aj niekoľko kôl. Víťazí tím, ktorý ma po skončení hry vyšší súčet bodov.

Tézy (v prípade Verzie 2 použite iba tézy, ale zväžte ich náročnosť):

a náčrty **1. Štát by mal zrušiť minimálnu mzdu**

argumentov: Argument: Známy ekonóm Ján Hrach vo svojej knihe podrobne vysvetľuje, ako by zrušenie minimálnej mzdy zlepšilo ekonomiku krajiny. Jasnú podporu vyjadrili aj ďalší špičkoví ekonómovia, ktorí súhlasia s tým, že výkonnosť ľudí rastie, pokiaľ nemajú garantovanú minimálnu mzdu. Mala by byť teda zrušená.

Možná reakcia: Argument obsahuje logickú chybu – nenastalo žiadne logické vysvetlenie, iba dve odkazy na ekonomické authority. Iba dôvod, že ekonómovia niečo tvrdia, nie je postačujúcim pre zrušenie minimálnej mzdy.

2. Žiaci by nemali za dobré známky dostávať peniaze.

Argument: Žiaci by si za peniaze mohli kúpiť sladkosti alebo násilné počítačové hry. Takéto využitie peňazí im neprospieva, a preto by ich vôbec nemali dostávať.

Možná reakcia: Chýba relevantné prepojenie s tézou. Aj keď je pravda, že sladkosti a násilné hry sú pre deti škodlivé, rečník automaticky predpokladá ich nákup. Tak či tak by sa k sladkostiam a násilným počítačovým hrám dostali, a preto je dôležité zohľadniť, že by mohli motivovať žiakov viac sa učiť.

3. Západný svet by mal zaútočiť na Severnú Kóreu.

Argument: Západné demokratické krajiny by mali zaútočiť na Severnú Kóreu, aby zvrhol diktatúru a dal ľuďom demokraciu.

Možná reakcia: Demokracia sa nedá iba tak darovať. Chýba vysvetlenie, ako by sa krajina, v ktorej ľudia nič podobné nepoznajú a nemajú žiadne skúsenosti s občianskou participáciou, zrazu stala demokraciou.

4. Plastická chirurgia by mala byť zakázaná.

Nesúhlasný argument: Keď sa zatvorili miestne továrne, robotníci stratili prácu. Keď zakážeme plastickú chirurgiu, prídu o prácu chirurgovia pracujúci na týchto klinikách.

Možná odpoveď 1: Analógia s továrenskými robotníkmi je nelogická. Chirurgovia, ako doktori, sú vzdelaní profesionáli, ktorí si vedia nájsť prácu aj v inom odvetví chirurgie. V najhoršom prípade by sa museli za novým miestom presťahovať.

Možná odpoveď 2: Chýba logické prepojenie s tézou. Aj pokiaľ by chirurgovia stratili prácu, nijako to nevysvetľuje, prečo by plastická chirurgia nemala byť zakázaná.

5. Ženy by mali mať možnosť byť farárky a kňazky v katolíckej cirkvi.

Nesúhlasný argument: Tradícia už po stovky rokov dodržiava pravidlo, že muži sú kňazi a história ukazuje, ako dobre to funguje. Nemali by sme preto meniť tradíciu kňazského povolania.

Možná odpoveď: Argumentovanie tradíciou nezohľadňuje akékoľvek logické dôvody, prečo by aj žena nemohla byť kňazkou.

6. Trest smrti by mal byť opäť zavedený.

Argument: Doživotní väzni počas výkonu trestu iba plánujú útek alebo bezcieľne čakajú na smrť. Preto zostávajú pre spoločnosť stále hrozbou alebo v lepšom prípade bremenom, ktoré iba berie a ničím neprispieva.

Možná odpoveď: Väzni môžu aj počas výkonu trestu pre štát pracovať, a tak splatiť časť nákladov na ich väznenie.

7. Zmrzlina by mala byť zakázaná.

Argument: Zo štatistik je jasné, že nárast predaja zmrzliny je spojený s nárastom množstva smrtí utopením v krajine. Vždy keď narastie predaj zmrzliny, viacej ľudí sa utopí. Plavec pravdepodobne sústreďuje energiu tela na trávenie zmrzliny, čo ide ťažko, prípadne sa mu schladí krv a pomalšie prúdi, čiže plavec nestíha dýchať.

Možná odpoveď: Argument je chybné podložený dôkazom, pretože nárast predaja zmrzliny a nárast množstva utopení je korelácia, teda istá spojitosť, ale nie je nijako kauzálne prepojený. Teda jedna vec nespôsobuje druhú. V skutočnosti sú obidve spôsobené počasím. V lete stúpa predaj zmrzliny ale aj počet ľudí tráviacich čas pri vode. Keďže viac ľudí trávi čas pri vode, rastie aj počet utopených.

Ďalšie návrhy téz:

(náročnosťou sú všetky tézy prispôsobené aj Verzii 2)

- Násilné videohry by mali byť zakázané.
- Všetky drogy by mali byť legalizované.
- Štát by nemal dotovať umenie.
- Na školách by mali byť povinne zavedené školské uniformy.
- Reťazce ponúkajúce nezdravé jedlo by mali byť zrušené.
- V cirkusoch by mali byť zakázaná drezúra zvierat.
- Knihy sú lepšie ako filmy.
- Právo voliť by mali mať iba ľudia s IQ vyšším ako 95.
- Sociálne siete by mali byť legálne až po osemnástom roku života.
- Šach by nemal byť klasifikovaný šport.
- Eutanázia by mala byť legalizovaná.
- Alkohol by mal byť zakázaný.
- V škole by sa nemali písať diktáty.

HĽADANIE CHÝB

(cvičenie je prekladom Cavell, A. 2014. Debate in the Neighbourhood: the skills guide. Chap. Activity 6: Case building practice. S. 28. International Debate Education Association.)

Ciel: Rýchle nachádzanie argumentačných a logických chýb a ich vyvracanie.

Zadanie: Rozdeľte debatérov do menších skupín po 4 alebo 5 ľudí. Každá skupina dostane pracovný list so všetkými argumentmi priloženými na konci tohto cvičenia. Každý člen skupiny si ich postupne všetky prečíta. (Argumenty môžete pred hodinou napísať na tabuľu a zakryť.) Každá skupina následne o argumentoch a ich kvalite diskutuje. Dôležité je, aby sa snažili nachádzať ich nekompletnosť alebo inú chybovosť.

Pokiaľ si debatéri nebudú vedieť dať rady, povedzte im, aby skontrolovali, či argumenty obsahujú požiadavky na zmenu súčasného stavu, všetky náležité časti argumentu a dôkazy. Ak obsahujú požiadavky, argumentáciu a dôkazy, skontrolujte, či sú požiadavky relevantné, či argumentácia je jednoduchá, jasná a vysvetľuje požiadavku detailne, a tak isto, či dôkazy sú zrozumiteľné pre publikum a zároveň uveriteľné.

Po identifikovaní chýb vymyslí každá skupina protiargument/refutáciu ku každému z uvedených argumentov, ktorý ste označili ako nekompletný alebo chybný. Vyzvite každú skupinu, aby jeden až dve refutácie prečítali.

**Inštrukcie
pre lektora:**

Táto aktivita vám umožní precvičiť si používanie protiargumentov na vyvrátenie rôznych typov zásadných argumentov v štyroch krokoch. Niektoré argumenty budú obsahovať irelevantné požiadavky, ich argumentácia bude slabá alebo im budú chýbať dostatočné dôkazy. Aj keď niektoré z nich budú obsahovať požiadavky, dôkazy alebo argumentáciu, v každom z nich sa budú dať nájsť nejaké chyby.

Na začiatku celý proces mentorujte a posúvajte jednotlivé skupiny, aby boli skutočne produktívne. Počas záverečných vystúpení poskytuje okamžité spätnú väzbu. Môžete sa pýtať aj členov tej istej skupiny, čo sa im zdá slabé alebo naopak dobré atď.

Argumenty:

1. „Predmanželský sex by mal byť trestný. Podľa mnohých svätých kníh, vrátane Biblie, je predmanželský sex veľkým hriechom. Aj iné z našich zákonov sú postavené na základe vecí, ktoré sú v svätých knihách zakázané, ako napr. krádež alebo vražda. Predmanželský sex by nemal byť výnimkou.“
2. „Ženy by mali ostať doma a starať sa o deti. To, že len ženy sú schopné mať deti, je dôkazom, že je to všetko, na čo sú dobré.“
3. „Kde je dym, je aj oheň. Táto miestnosť je plná dymu, preto niekde musí byť požiar.“
4. „Tento chlapec musí byť kriminálnik, pretože aj jeho strýko mal predtým problémy s políciou. Zločin sa uchováva v rodine a polícia nikdy nezatkne nesprávnu osobu.“
5. „Si z Nemecka. Všetci Nemci nosia oblečenie tak ako ty, takže musíš byť Nemec. Angela Merkelová, nemecká líderka, často vystupuje v televízii. Vždy má niečo oblečené. To znamená, že všetci ľudia, ktorí nosia oblečenie, musia byť Nemci.“

6. „Simon je zdravý, pretože nevyzerá, že by bol chorý. Zdraví ľudia nevyzerajú nezdravo.“

7. „Školská uniforma umožňuje študentom prehliadať rozdiely. Bez školskej uniformy by sa študenti posudzovali navzájom na základe toho, akú značku a aký štýl oblečenia nosia. S uniformou študenti medzi sebou viac komunikujú a posudzujú sa navzájom na základe záujmov a presvedčení, a nie na základe výzoru.“

NÁJDITE KAUZÁLNY VZŤAH

Ciel: Poukázať, že kauzálne vzťahy môžeme pozorovať často okolo seba a zároveň, že to, čo sa môže na prvý pohľad javiť ako kauzálna súvislosť, ňou v skutočnosti byť nemusí.

Zadanie: Vysvetlite debatérom, že budú počuť začiatok (označenie A) a koniec (označenie B) príbehu, ku ktorým musia spätne vymyslieť jeho obsah. Musia sa na najprv zamyslieť, či existuje kauzálna súvislosť medzi začiatkom a koncom príbehu. Ak existuje, musia vysvetliť, akým spôsobom dva spomenuté javy súvisia a prečo prvý jav zapríčinil ten druhý. Ak spolu nesúvisia, musia popísať, prečo tento súvis medzi javmi nie je.

Z prítomných debatérov vytvorte 6 skupín. Každéj zadajte jeden príbeh uvedený za týmto odsekom. Príčina v nich je označená písmenom A a následok B. Po tom, ako prečítate každý z príbehov, nechajte skupinám približne 2 až 3 minúty na to, aby sa zamysleli nad vysvetlením. Cvičenie trochu zjednodušíte, pokiaľ prinesiete príbehy vytlačené každý na samostatnom hárku papiera.

Príbehy:

1. A
Na Slovensku sa pre domácnosti minulú zimu výrazným spôsobom zvýšila cena plynu. Nárast bol nečakaný, cena poskočila v priebehu veľmi krátkeho obdobia o 30 percent nahor.

B
V okolí obcí sa pozorovateľne zvýšila nelegálna ťažba dreva.

2. A
Malá rodinná firma, ktorá sa zaoberala výrobou piva pre jednu lokálnu krčmu, sa rozhodla rozšíriť svoju výrobu a dostať sa na celonárodný trh. Majitelia si vzali úvery, postavili novú halu a zdvihli počas jedného roka výrobu takmer na desaťnásobok objemu piva, ktoré vyrábali predtým. Zároveň si nabrali nových zamestnancov, ktorí sa začali starať o proces výroby piva.
- B
Miestni obyvatelia tvrdia, že kvalita piva sa rok od rozšírenia firmy výrazne zhoršila. Chuťou už pivo zďaleka nie je to, čo bývalo.
3. A
V nemenovanej krajine sa uskutočnil vedecký výskum, ktorý sa venoval schopnosti porozumieť textu u detí. Výskum sa realizoval na 500 deťoch, ktoré dostali rôzne texty a museli ich interpretovať. Vek vzorky sa pohyboval od 7 do 12 rokov. Všetky deti dostali rovnaké texty.
- B
Výsledky výskumu objavili zaujímavý fakt, ktorý nebol predpokladaný. Čím mali deti väčšiu veľkosť chodidla, tým lepšie dokázali interpretovať čítaný text. Táto súvislosť sa ukázala byť pravdivá v 95,4 percentách prípadov.
4. A
Naprieč európskymi krajinami sa robili sociologické prieskumy o postavení žien v spoločnosti. Výskum sledoval vek vstupu do manželstva, počet detí, mieru dosiahnutého vzdelania, vek narodenia prvého dieťaťa, výšku mzdy a podobne. Jedno z najzásadnejších zistení bolo, že ženy, ktoré vstupujú do manželstva v období medzi 20-25 rokom veku, dosiahnu v priemere o jeden stupeň nižšie vzdelanie, ako tie, ktoré vstúpia do manželstva v období medzi 25-30 rokom veku.
- B
Čím skôr ženy vstúpia do manželstva, tým menšiu šancu majú na dosiahnutie vzdelania.

5. A
Počas posledných 20 rokov sa zvýšila výška veku odchodu do dôchodku približne o 5 rokov u mužov aj u žien.
- B
Vďaka vyššej hranici odchodu do dôchodku sa ľudia dožívajú vyššieho veku.
6. A
Na istý týždňový letný hudobný festival chodia každoročne desiatky tisíc ľudí. Keďže sa koná festival uprostred najhorúcejších mesiacov, všetci na festivale pijú obrovské množstvo tekutín. Aj keď je k dispozícii mnoho druhov čapovaných nápojov, najviac ľudí preferuje pitie čistej vody z cisterien
- B
Na konci jedného ročníka festivalu sa stalo, že stovky ľudí zachvátila epidémia črevných problémov. Všetci ľudia, ktorí mali črevné problémy, pili vodu z cisterien.

**Inštrukcie
pre lektora:**

Skupinám nechajte ešte približne 5 minút na dokončenie a zamyslenie sa nad všetkými súvislosťami. Potom požiadajte vždy jedného zástupcu niektorej zo skupín, aby skúsil popísať, či kauzálna súvislosť existuje alebo nie. Požiadajte ostatné skupiny, aby hovoriaceho dobrovoľníka dopĺňali. Moderujte diskusiu. Ak skupiny nebudú mať jasné, ktoré kauzálne súvislosti mohli nastať a ktoré nie, pomôžte im na základe nižšie popísaných vysvetlení kauzálnych súvislostí v uverejnených príbehoch.

1. Kauzálna súvislosť je pravdepodobná

Cena plynu motivovala ľudí, že je pre nich výhodnejšie kradnúť drevo z lesov. Keďže mnoho Slovenských domácností má stále z minulosti funkčné kotly na tuhé palivo, nebol zásadnejší problém preorientovať sa na iný typ vykurovania. Aj napriek faktu, že mnoho ľudí sa preorientovalo na tuhé palivo legálne, časť z obyvateľov dedín sa rozhodla k nelegálnej činnosti. Kým bol plyn lacný, títo ľudia nemali motiváciu vyrubovať lesy nelegálne a riskovať chytenie a sankcie, no s nečakaným nárastom ceny a zvýšenou záťažou pre rozpočty sa tieto zábrany odbúrali u väčšej časti ľudí a ekonomická výhodnosť tak prebila morálne zábrany

2. Kauzálna súvislosť je pravdepodobná

Vďaka tomu, že sa firma rozhodla rozšíriť, musela zvýšiť objem svojej

výroby. Kvôli úverom, ktoré firma musela splácať, bola odrazu viazaná tým, aké zisky musela produkovať. Keďže konkurencia na celonárodnom trhu je oveľa tvrdšia, ako konkurencia v lokálnej dedine, firma si nemohla dovoliť dvihnúť cenu veľmi nad úroveň zabehnutých konkurentov. Okrem toho, prijatie nových ľudí a rozšírenie administratívy spôsobilo, že majitelia firmy už nekontrolovali ďalej kvalitu piva, ale túto úlohu delegovali na nových zamestnancov. Navyše, potreba vyrábať veľké objemy so sebou priniesla nutnosť brať oveľa väčšie objemy surovín, z ktorých sa pivo vyrábalo. Kombináciou týchto dôvodov sa kvalita piva zhoršila. Noví zákazníci však zmenu nemohli sledovať, pretože nepoznali, ako chutilo pivo od tejto firmy v časoch, keď bol pivovar iba rodinným podnikom.

3. Kauzálna súvislosť je nepravdepodobná, jedná sa o koreláciu, nie o kauzalitu

V tomto prípade nie je možné vymyslieť kauzálnu súvislosť, ktorá by spájala veľkosť nohy so schopnosťou interpretovať text. Dôvodom je ďalší faktor, ktorý ovplyvňuje ako A, tak aj B, a to je vek. Na začiatku bolo uvedené, že sa jedná o vekovú skupinu 7 až 12 ročných. V rozpätí týchto 5 rokov je rozdiel medzi schopnosťou čítať a porozumieť textu priepastný. Zároveň je ale priepastný rozdiel aj v tom, ako deti v tomto časovom rozsahu rastú. Veľkosť chodidla 7 ročného dieťaťa je neporovnateľná s veľkosťou chodidla 12 ročného. Práve preto vyšlo neuveriteľne vysoké percento zhody medzi veľkosťou chodidla a schopnosťou rozumieť textu. Neznamená to ale, že väčšie chodidlá majú akýkoľvek vplyv na to, že deti vedia lepšie pochopiť, čo sa píše v zadanej literatúre.

4. Kauzálna súvislosť je nepravdepodobná, respektíve nejasná

V tomto prípade nie je možné jasne povedať, ktorým smerom kauzalita ide. Časť žien, ktoré vstupujú do manželstva v mladšom veku, tak môžu robiť preto, že dávajú dôraz na rodinu pred tým, aby dosiahli vyššie vzdelanie, i keď to neplatí plošne pre všetky prípady. Zdá sa preto logické, že manželstvo v mladšom veku negatívne ovplyvní šance žien na dosahovanie vysokoškolského vzdelania. No kauzalita môže byť aj opačná. Ženy, ktoré dajú prednosť vzdelaniu a kariére, majú často vysoké ambície. Zakladaniu rodiny, hľadaniu stabilného partnera a manželstvu tak venujú pozornosť až po tom, čo sú ich ambície aspoň čiastočne naplnené, pokojne vo veku okolo 30 rokov. Teda, kauzalita môže byť v tomto prípade interpretovaná aj nasledovne: snaha žien o dosiahnutie vzdelania spôsobuje, že tieto ženy vstupujú do manželstva v neskorom

veku. Nie je teda jasné či manželstvo v skorom veku pôsobí na mieru dosiahnutého vzdelania, alebo miera dosiahnutého vzdelania pôsobí na vek vstupu do manželstva.

5. Kauzálna súvislosť je nesprávna

Kauzalita je v tomto prípade otočená naopak. Aj keď by mohla byť čiastočne pravda, že práca do neskoršieho veku stimuluje viac mozog a tým pádom zachováva aj vo vyššom veku u ľudí vitalitu a tým pádom aj priemernú dĺžku života, táto kauzálna súvislosť sa zdá byť veľmi nepravdepodobná. Je oveľa pravdepodobnejšie, že povinná hranica odchodu do dôchodku sa zdvíha práve kvôli tomu, že ľudia sa dožívajú v priemere viac rokov. To znamená, že aj vo vyššom veku sú ešte schopní a ochotní vykonávať plnohodnotne svoju prácu a môžu sa tak aktívne zapájať do pracovného procesu po dlhší čas.

6. Kauzálna súvislosť je nepravdepodobná, respektíve ju nevieme s istotou určiť bez ďalších informácií

Fakt, že všetci pili vodu z cisterien, neznamená, že voda z cisterien musela byť nakazená a spôsobiť črevné problémy. Na festivale týchto rozmerov, ktorý prebieha týždeň, je veľmi pravdepodobné, že drvivá väčšina účastníkov sa aspoň raz napila z cisterny. Ak sa aj vyskytli stovky prípadov nakazených ľudí, neznamená to, že boli nakazení vďaka vode. Zdroj infekcie mohol byť úplne iného pôvodu. Kauzalita preto medzi týmito javmi vôbec nemusí byť prítomná. Nemôžeme ju predpokladať iba preto, že sa dve veci stali v časovom slede za sebou.

9 STAVBA ARGUMENTAČNEJ LÍNIE

Spoluautorom tejto kapitoly je Matúš Huba.

Jednotlivé tímy môžu postupovať pri vytváraní svojich argumentov a celých argumentačných línií značne rozdielne. V mnohých prípadoch sa totiž ich členovia dobre poznajú a niektoré veci dokážu vzájomne očakávať alebo pochopiť bez toho, aby museli byť nahlas povedané. Zároveň každému jednému tímu vyhovuje trochu iný postup. Niektoré dlho samostatne pracujú a následne dokážu rýchlo svoje myšlienky zladať a pretaviť do presvedčivej a konzistentnej argumentačnej línie. Iné tímy sa naopak veľa rozprávajú, pretože počas rozhovoru ich napadajú najlepšie veci.

Kvôli rozdielnosti tímov a ich členov sa nedá popísať jediný správny postup pri stavbe argumentačnej línie. V nasledujúcej kapitole ale predstavíme kroky, ktoré by mal každý tím absolvovať, aby akokoľvek dlhý prípravný čas využil čo najefektívnejšie a mohol si byť svojou prípravou na debatu čo najistejší. Obzvlášť pozorné by pri jeho dodržiavaní mali byť tímy, ktoré spoločne začínajú debatovať alebo niektorý ich člen je nováčikom. Dodržiavanie postupu popísanom na nasledujúcich riadkoch totiž pomáha vzájomne sa v tíme spoznať a objaviť silné a slabé stránky jeho jednotlivých členov. Až potom je možné prípravu akýmkoľvek spôsobom modifikovať. V opačnom prípade môže dôjsť k vzájomnému nesúladu a nedorozumeniam, ktoré sa pretavia až odlišného chápania spoločnej argumentačnej línie.

9.1 ČO ROBIŤ POČAS PRÍPRAVNÉHO ČASU?

Zásadný rozdiel v čase na prípravu pri improvizovaných a pripravovaných tézach pochopiteľne vplýva aj na to, ako príprava nakoniec vyzerá. V zásade by sme ale mohli povedať, že jediný rozdiel medzi chystaním na jednotlivé typy debatných tém tkvie iba v časovej efektívite. Bez ohľadu, či majú debatéri niekoľko týždňov alebo šesťdesiat minút, stále by mali postupne prejsť všetky na ďalších riadkoch popísané kroky.

V tejto kapitole sa budeme venovať popisu jednotlivých krokov. Debatéri ich budú môcť dôsledne dodržiavať najmä počas stavby argumentačných línií na pripravované tézy. Na túto kapitolu nadväzuje ďalšia – o príprave na improvizované debatné tézy. Tá jednotlivé kroky ešte raz predstaví s ohľadom na to, aby ich bolo možné časovo čo najefektívnejšie naplniť v omnoho kratšom – šesťdesiat minútovom – intervale.

9.1.1 Zaznamenanie tézy

Pred tým, než debatný tím začne prípravu, mali by mať všetci jeho členovia zapísanú rovnakú tézu v jej plnom znení. Je vhodné si niekoľkokrát opätovne dohľadať a skontrolovať presnú formuláciu a nespoliehať sa na vlastnú pamäť. Takto sa hneď na začiatku debatéri vyhnú väčšine nedorozumení, ktoré by mohli vzniknúť počas prípravy a niekedy aj debaty. Už malá zmena v niektorých výrazoch alebo pozabudnutie jediného slova môžu spôsobiť významné nedorozumenia.

Debatérom by malo byť jasné, čo od nich téza požaduje. Pokiaľ im to jasné nie je, mali by sa okamžite poradiť so svojimi kolegami. Pokiaľ si ani tí nevedia rady, mali by sa obrátiť na trénera svojho debatného klubu alebo ktoréhokolvek iného trénera Slovenskej debatnej asociácie. Ak pochybnosti stále pretrvávajú, kolektívne by mali osloviť hlavného trénera Slovenskej debatnej ligy alebo členov metodického výboru SDA.

9.1.2 Individuálna príprava

Táto časť prípravy sa nazýva aj *individuálny brainstorming*. Počas nej by mal každý debatér samostatne vymyslieť čo najviac nápadov na argumenty. Nemal by sa ale zamýšľať nad ich dôležitosťou. Práve naopak. Mal by si zapisovať úplne čokoľvek, čo ho po prečítaní tézy napadne. Nech to znie akokoľvek nepredstaviteľne, práve ničím neviazané vymýšľanie nápadov je spôsobom, ako tímy dokážu čo najširšie odhaliť debatovanú oblasť. Aj napriek tomu, že neskôr niektoré nápady označia ako neopodstatnené a možno hlúpe, stále ich poznajú a vedia, že sa debatovanej problematike dotýkajú. Tím nastupujúci proti nim ich možno za hlúpe neoznačí a v debate predostrie. V takom prípade nebude ťažké si s nimi poradiť. Tím ich jednoducho odmietne a rozhodcovi predostrie rovnaké dôvody, kvôli ktorým boli vynechané už počas prípravy.

9.1.3 Spájanie nápadov

V ďalšom kroku by mali debatéri spojiť výsledky individuálneho brainstormingu dokopy. V tomto momente končí individuálna práca a začína skupinová. Debatéri by mali spojiť svoje papiere, povyškrávať nelogické veci a pospájať rovnaké, aby z nich mohli vytvoriť argumenty. Pri spájaní rovnakých nápadov by sa mali veľmi dôsledne zamyslieť, či dve veci k sebe patria alebo nie. Niektoré sa tak totiž na prvý pohľad netvária. V skutočnosti môžu byť ale hraničnými situáciami toho istého argumentu, čo v konečnom dôsledku napomôže k jeho pokrytiu čo najširšej škály možných scenárov.

Keď už je jasné, na akých nápadoch argumentačnú líniu postavia, je čas ju začať budovať. Každému v tíme musí byť jasné, ako sú chápané (resp. definované) jednotlivé pojmy a je vytvorená jednoznačná formulácia, ktorá bude ponúknutá rozhodcovskému panelu a súperom. Ide o *definície*. Samozrejme kvalitné definície zaberú viac času pri príprave na súhlasnú ako nesúhlasnú stranu. Ani nesúhlasný tím by ale zamyslenie nad nimi nemal podceňovať. Lahko sa môže stať, že bude potrebovať napadnúť tie súhlasné a vysvetliť, prečo jeho definície lepšie vystihujú tézu. Viac o kvalite definícií a atribútoch, ktoré majú spĺňať nájdete v kapitole *Definície a definičné spory* tejto publikácie.

9.1.4 Výber a budovanie argumentov

Vysoké nasadenie, s ktorým sa debatéri často do prípravy argumentačnej línie pustia, v konečnom dôsledku neraz znamená veľký počet nápadov. Optimálna argumentačná línia by mala obsahovať dva až tri argumenty. Pri vyššom počte hrozí, že ani jeden z nich rečníci nedokážu kvôli nedostatku času vysvetliť. Naopak, jeden argument je stále tolerovateľný. Treba si ale dávať pozor, aby bol vnútorne kvalitne štruktúrovaný, pretože veľmi pravdepodobne bude rozsiahly, a obecnosť ani súper by sa v ňom nemali strátiť.

Pri väčšom množstve argumentov vyvstáva otázka, podľa akých kritérií by mali byť vybrané tie, ktoré budú nakoniec v debata prezentované. Samozrejme by malo rozhodovať nakoľko presvedčivé sú a akými dôkazmi ich dokážu debatéri podložiť, aby zvýšili ich hodnovernosť a silu. Tento výber je pravdepodobne najčastejším zdrojom konfliktov. Členovia tímu môžu totiž ich zásadnosť ohodnotiť rozdielne, a následne presadzovať aj použitie rôznych argumentov. Podobne vypäté situácie je nutné riešiť kultúrovane a všetci rečníci by si mali uvedomovať, že nie je podstatné presadiť použitie nimi preferovaných argumentov, ale dosiahnuť kompromis.

Po výbere argumentov by si ich mali všetci rečníci vzájomne predniesť tak, ako ich budú prezentovať v debata. Rovnako ako počas celého budovania argumentačnej línie, aj v tomto bode je dôležité, aby všetci členovia každému argumentu rozumeli rovnako. Počas prezentácie si môžu rozumným spôsobom skákať do reči a mali by sa vzájomne upozorňovať na dve veci. Prvou je, v ktorých bodoch môžu byť argumenty pochopené nejednoznačne a snažiť sa vytvoriť im jasné verbálne vysvetlenie. Takýmto spôsobom je možné minimalizovať priestor pre nepochopenie alebo nesprávnu interpretáciu na strane rozhodcu alebo súperov. Druhou vecou je, že by sa mali vzájomne upozorňovať na dôležité prvky vnútri argumentov. Niekedy sa totiž môže stať, že počas debaty bude musieť rečník pod časovým tlakom zrýchliť. V taký moment je dobré, aby mu vďaka príprave bolo jasné, ktoré časti nesmie za žiadnu cenu vynechať.

Netreba zabúdať, že aj počas tohto kroku môžu byť vyškrtávané alebo pridávané ďalšie nápady na upravenie argumentačnej línie.

9.1.5 Poradie a organizácia argumentov

Po dokončení tvorby a výberu argumentov by mala získať argumentačná línia svoju výslednú podobu. Najhlavnejšie je jej časti zoradiť tak, ako budú prezentované v debata. Často sa žiada začínať najsilnejším argumentom a pokračovať k najslabšiemu. Táto hierarchia by sa ale nemala uplatňovať za každú cenu. Pozrite si kapitolu s názvom *Organizácia reči* a určite načerpáte nové nápady, ako by ste mohli svoje argumenty zoradiť v závislosti od vnútornej logiky vašej línie.

9.1.6 Rozmýšľanie nad dôsledkami

Debatéri často zabúdajú doťahovať argumenty do dôsledkov. Síce dokážu krok po kroku vysvetliť ich vnútornú logiku, zabúdajú ju ale vykresliť na konkrétnych reáliách. Netreba zabúdať, že argument je tým ľahšie pochopiteľný, čím presnejšie si ho publikum dokáže predstaviť. Všeobecné koncepty by mali iba napomáhať osvetliť logiku argumentov, ale to, ako nakoniec zmenia prežívanie spoločnosti, by si mali vedieť rozhodcovia jasne predstaviť. Niekoľkonásobne platí toto pravidlo v prípade postupových debát, kedy súhlasný tím obhajuje zavedenie určitého opatrenia vplyvajúceho na každodenný život minimálne istej časti spoločnosti.

Preto je na záver prípravy dôležité zhodnotiť, nakoľko konkrétne sú vymyslené argumenty. Pokiaľ veľmi konkrétne nie sú, je vhodné sa zamyslieť, ako môžu byť vykreslené v realite. Konkrétne príklady by mali byť doplnené do adekvátnych častí argumentačnej línie.

CVIČENIA



PÍSANIE NA „STENU“

Ciel: Pochopenie významu brainstormingu na začiatku budovanie argumentačnej línie.

Zadanie: Debatérom rozdajte lístočky (ideálne lepiace papieriky) a niekoľkokrát prečítajte jednoduchú debatnú tézu. Všetkým povedzte, aby akékoľvek nápady napísali na kúsky papiera a lepili ich spoločne na stenu, veľký papier alebo tabuľu. Tento proces nechajte neregulovane plynúť tak 10 minút.

Následne im nechajte čas, aby si jednotlivé nápady prečítali. V druhom kroku ich po jednom vyvolávajú, aby predstúpili pred tabuľu a premiestnili vždy jeden lístok. Debatéri postupne predstupujú pred tabuľu a lístočky presúvajú. Cieľom je vytvoriť tematické zhľuky. Jeden tematický zhľuk môže pochopiteľne niešť názov „nepodstatné“. Samozrejme, každý debatér by sa pred tabuľou mal objaviť aspoň raz, ideálne však viackrát.

Inštrukcie pre lektora: Tréner musí dbať, aby sa deti nevysmievali tým, ktorých nápady sú odstraňované. Práve naopak. Musí neustále vysvetľovať, že akýkoľvek nápad je dobrý. Na konci jeden dobrovoľník zhrnie všetky dôvody v jednom tematickom celku do obsiahleho argumentu. Takto budú postupne predstavené všetky argumenty.

Nápady na jednoduché tézy: Vstup do múzeí by mal byť pre rodiny zdarma.
Ako prilákať na Slovensko viac turistov.
Výtvarná výchova by mala byť známkovaná.

10 PRÍPRAVA NA IMPROVIZOVANÚ TÉZU

Spoluautorom tejto kapitoly je Matúš Huba.

Tézy, na ktorých prípravu majú debatéri iba 60 minút sa nazývajú aj *impromptu debaty* alebo debaty na improvizovanú tézu. Na stredoškolskej úrovni sa s nimi stretávame minimálne počas polovice debatných kôl, a preto je vhodné popísať si isté špecifiká, ktoré pre prípravu na impromptu debatu platia.

V prípade týchto debát zostáva všetko úplne nezmenené – pravidlá, formát, kritériá pre rozhodovanie atď. V porovnaní s debatami, na ktorých prípravu majú tímy niekoľko týždňov, vidíme dva zásadné rozdiely pre proces budovania argumentačných línií. Prvým je značný nedostatok času a druhým nutnosť využívať iba vlastné vedomosti bez možnosti akejkoľvek konzultácie nápadov s nečlenmi tímu. Súťažiaci trojice nielenže nemôžu oslovovať nikoho, ale navyše si pri príprave musia vystačiť s vlastnými vedomosťami. Akékoľvek vyhľadávanie faktov a používanie elektronických zariadení je počas prípravy striktne zakázané a porušenie tohto pravidla vyústí až do diskvalifikácie tímu z celého turnaja.

Každý z tímov si postupne vyvinie vlastnú taktiku ako sa vysporiadať s časovým stresom a nedostatkom informácií. Cieľom tejto kapitoly je nadviazať na predošlú a návod z nej obohatiť o rady ako jednotlivé kroky zvládnuť v obmedzenom čase. Je možné očakávať, že sa postupom času každý z tímov od týchto krokov odkloní a proces prípravy prispôbi vlastným potrebám. To je správny a želaný efekt. Každý z dobrých tímov totiž operuje s charakteristickými vlastnosťami svojich členov, a preto musí klásť dôraz na trochu inú časť, aby všetci rečníci argumentom rozumeli a dokázali v debate „ťahať za jeden povraz“.

10.1 AKO SA DÁ PREDPRIPRAVIŤ NA IMPROVIZOVANÉ TÉZY?

Mnohokrát sa debatéri mylne domnievajú, že príprava na improvizovanú debatu je tvorená iba 60 minútami medzi obdržaním debatnej tézy a zahájením debaty. Tá ale zahŕňa aj priebežný výskum pred každým turnajom aj napriek tomu, že problematika téz zostáva až do posledného momentu neznáma.

Improvizované tézy sú vyberané tak, aby debatéri k tvorbe argumentov nepotrebovali žiadne vonkajšie zdroje. Čo sa ale týmito vedomosťami myslí? Ide o znalosti, ktoré označujeme ako všeobecný rozhľad – inými slovami, súbor vedomostí a postojov, ktoré si vytvoril každý človek aktívne sledujúci dianie v spoločnosti. V praxi to napríklad znamená, že improvizované

tézy nebudú zadávať tematické oblasti napríklad energetických politík štátov Európskej únie, pretože ide o zložitý problém požadujúci odborné znalosti. Tie sa dajú načerpať iba pri niekoľkotýždňovom výskume, čo si zadávatelia téz uvedomujú. Ľahko ale môžu pojednávať o všeobecných problémoch, ktoré vyžadujú, aby sa debatéri zamysleli, čím by malo byť napríklad nejako obmedzené volebné právo.

Výskum na improvizovanú debatu je možné vykonávať iba pravidelným zaujímaním sa o dianie okolo seba. Sledovanie masových médií, záujem o názorovú publicistiku a zamýšľanie sa nad aktuálnymi problémami je jediné, čo na tomto mieste dokážeme poradiť.¹⁰ Pokiaľ patríte medzi trénerov debatných klubov, mali by ste ale poznať stav všeobecných znalostí svojich debatérov. Nejde o to, aby ste vedeli, čo od ktorého môžete očakávať, ale aby ste debatérov motivovali a posmelili v sledovaní aktuálnych problémov. Zároveň by ste mali byť schopní tým, ktorí tak už činia, puknúť „názorovú bublinu“, v ktorej sú veľmi pravdepodobne uzavretí. Patrí medzi prirodzené vlastnosti človeka obklopovať sa názormi a informáciami, s ktorými súhlasí. Z času na čas je pre debatérov ale podnetné zavítať aj do „nepriateľských vôd“ a zamyslieť sa nad opačnými názormi. Neustranný zber informácií je veľmi dôležitý práve pri impromptu debatách. Predchádza sa tak nepríjemným situáciám, keď debatéri ostanú bez akýchkoľvek relevantných informácií, na ktorých by mohli budovať svoje argumenty iba preto, že časť celospoločenskej diskusie odignorovali.

Nie je vôbec nezvyčajné, že debatéri výrazne zintenzívnia sledovanie masových médií pár týždňov pred turnajom. Je to dokonca vhodné. Potrebujú si ale uvedomiť, že pri niektorých témach musia v záujme ich pochopenie zájsť aj hlbšie do histórie. Navyše je úplne bežné, že si jednotliví členovia medzi sebou rozdelia tematické oblasti a navzájom sa informujú, čo je nové vo svete. Dôležité ale je, aby všetci veciam skutočne rozumeli, nie iba zozbierali útržkovité informácie. To nebude mať žiaden efekt. Zároveň príprave iba prospěje, pokiaľ si debatéri nebudú témy nasilu rozdeľovať, ale každý sa bude venovať sebe blízkej. Jednoduchšie mu alebo jej budú jednotlivé novinky zapadať do kontextu a lepšie ich vysvetlí aj svojim kolegom. Ak budú debatéri aktívne sledovať spoločenské dianie, stúpne ich celkové pokrytie informačných okruhov, čo môže tím pri stavbe argumentačných línií na improvizované tézy zúročiť.

10.2 POZNAŤ POSTUP EŠTE PRED PRÍPRAVOU

V tíme je dobré mať najskôr rozdiskutovaný postup, ktorý bude pri príprave použitý, aby dohady o jednotlivých krokoch neuberali cenný čas. Pri akejkoľvek dohode by sa ale mal skladať z dvoch častí – individuálnej a spoločnej. Debatéri občas vynechávajú individuálnu prípravu. Tým sa ale vystavujú riziku, že zabudnú na niektoré argumenty, ktoré by v debate

¹⁰ O priebežnom výskume, ktorý by mali debatéri v záujme načerpania vedomostí pre improvizované debaty absolvovať, sa môžete viac dočítať v druhej polovici kapitoly *Výskum v debate*.

mohli použiť. Všetci členovia totiž začnú od začiatku rozmýšľať nad zlomkom rovnakých vecí súvisiacich so zadanou tézou. Druhá časť – spoločná príprava – je pochopiteľne dôležitá, aby všetci členovia tímu rovnako rozumeli tomu, čo idú obhajovať. V debate sa im tak nestanú nepríjemné nedorozumenia, kedy hovoria protirečiacie stanoviská.

10.2.1 Zaznamenanie tézy

V prípade debát na improvizované tézy platí známy frazeologizmus: Dvakrát meraj a raz rež. Ak zohľadníme stres a mierny chaos pri vyhlasovaní tézy a vzájomných súperov, je pochopiteľné, že niektoré slová môžu byť ľahko prepočítané alebo zaniknú v hluku. Dôsledne si odkontrolovať zapísané znenie tézy s jej vyhlásenou verziou nestojí veľa času a pomôže predísť nedorozumeniam.

Ako sme poznamenali už v minulej kapitole, takmer okamžite by malo byť debatérom jasné, o akej problematike téza pojednáva a čo asi bude obsahom nadchádzajúcej debaty. Pri pripravovaných tézach majú členovia tímov dostatok času, aby sa s prípadnými otázkami obrátili na svojich trénerov alebo metodikov SDA. Pri improvizovaných ale časový luxus nemajú. Ak tápajú a nedokážu si predstaviť, o čom debata má byť, nemali by sa báť obrátiť na organizátorov turnaja, ktorí ich určite navedú správnym smerom.

V súvislosti s pochopením obsahu tézy tesne po jej vyhlásení si dovoľíme ešte jedno upozornenie. O pomoc by debatéri mali požiadať, pokiaľ vôbec nerozumejú tematike, ktorá za tézou stojí. Ak tematike rozumejú, ale nedokážu si predstaviť argumenty podporujúce ich pozíciu, nemajú právo organizátorov osloviť. Vymyslieť presvedčivé argumenty je, žiaľ, iba ich úlohou, pri ktorej im nikto nesmie radiť.

10.2.2 Individuálna príprava

Prvých zhruba desať minút by mal každý v tíme pracovať sám a individuálne vymýšľať čo najviac možných nápadov na argumenty. Samozrejme tento časový interval nie je záväzný a jeho dĺžku si môžu debatéri prispôbiť vlastným potrebám a náročnosti tézy.

Pod časovým stresom majú debatéri tendenciu spísať iba úplne prvé nápady, ktoré ich napadli počas niekoľkých sekúnd po ceste na miesto, kde sa nakoniec pripravujú. Podobné počínanie je ale povrchným prístupom. Namiesto toho je vhodné dodržať niekoľko minútový interval dohodnutý v tíme aj za cenu ticha a nulového počtu ďalších nápadov. Pokiaľ členov tímu nič nové nenapadne, stále vnútornou úvahou rozširujú myšlienkový priestor, na ktorom sa pri rozmýšľaní o argumentoch súvisiacich s tézou pohybujú.

10.2.3 Spájanie nápadov

Pri príprave na improvizované tézy by spájanie nápadov z individuálnej prípravy a ich rozdeľovanie na dobré a zlé mala trvať asi ďalších desať až pätnásť minút. Do tohto času už zarátavame aj prípravu formulácie, ktorou bude rozhodcovskému panelu a súperom vysvetlené chápanie tézy (teda definície).

Zároveň by po skončení tejto fázy malo byť jasné, ktoré myšlienkové celky budú za chvíľu pretavené do argumentov. Samozrejme ich počet nemusí byť finálny a stále je možné nové nápady dopĺňať alebo škrtiť. Každopádne po prvých 20 až 25 minútach prípravy je potrebné pristúpiť k budovaniu samotných argumentov a nezabudnúť sa pri neustálom objavovaní nových nápadov. Mať mnoho myšlienok je síce prospešné, o víťazstve v debate ale rozhoduje aj to, ako hlboko budú analyzované.

10.2.4 Výber a budovanie argumentov

Po spájaní nápadov do štruktúr, ktoré sa na argumenty už začínajú podobať, ich debatéri majú často príliš mnoho. Netreba zabúdať, že na prezentáciu majú jednotliví rečníci iba šesť alebo päť minút. Tento interval nedovoľuje vysvetliť všetko. Už v minulej kapitole sme povedali, že argumentačná línia by mala mať v ideálnom prípade dva až tri argumenty. Rovnako to platí aj v prípade improvizovaných téz.

Ak sa debatérom podarilo vymyslieť viac ako tri argumenty, mali by sa dohodnúť, ktoré nakoniec použijú. Keď ide o pripravované tézy, majú dostatok času, aby sa dohodli a dosiahli kompromis. V tomto prípade ale časový komfort nemajú. Preto by o použití argumentov v debate mala rozhodovať nielen ich sila a presvedčivosť, ale aj to, ako veľmi jednotliví rečníci argumentom rozumejú. Šesťdesiat minút je relatívne krátka doba, a pokiaľ tím disponuje dostatkom argumentov, ktorým rozumejú všetci traja debatéri, bolo by nestrategické strácať čas siahodlým vysvetľovaním iných. Ak podobný argument nepochopil jeden z členov tímu, znamená to, že by ho mohol ľahko nepochopiť aj rozhodca, čo predstavuje vážny problém na ceste k víťazstvu.

Istú časť prípravy by mali rečníci stráviť vzájomnou prezentáciou argumentov. Počas nej by sa mali upozorňovať na silné a slabé stránky, a či je ich podoba jednoznačná a zrozumiteľná. Zároveň by mali všetci sledovať, či sú argumenty dostatočne hlboko analyzované a konkrétne. Ako sme si povedali v predchádzajúcich kapitolách, práve hlbokou analýzou a čo najvyššou mierou konkrétnosti totiž získavajú debatéri na presvedčivosti a kvalite.

Budovanie a výber argumentov by mal zabráť približne dvadsať minút. Netreba zabúdať, že aj počas nich môžu byť vyškrtávané alebo pridávané ďalšie myšlienky. Debatéri by ale pri

nových nápadoch mali jednať opatrne, aby zbytočne nekomplikovali stavbu argumentačnej línie a nestrácali čas.

10.2.5 Poradie argumentov

Po dokončení tvorby a výberu argumentov by mala získať argumentačná línia svoju výslednú podobu. Najhlavnejšie je argumenty zoradiť tak, ako budú prezentované v debate. Často sa žiada začínať najsilnejším argumentom a pokračovať k najslabšiemu. Táto hierarchia by sa ale nemala uplatňovať za každú cenu. Pozrite si kapitolu s názvom *Organizácia reči* a určite načerpáte nové nápady, ako by ste mohli svoje argumenty zoradiť v závislosti od vnútornej logiky vašej línie.

10.2.6 Všeobecné rady a posledné kroky

Záleží iba na zadanej téze, skúsenostiach a zohratosti tímu ako rýchlo dokáže vytvoriť argumentačnú líniu. Niektoré kroky absolvuje rýchlejšie a iné pomalšie. Stále ale platí, že 60 minút je relatívne krátka doba a žiaden z tímov, by sa nemal uspokojiť s výsledkom, ktorý dokončil pred jej uplynutím.

Pokiaľ si je stopercentne istý svojimi argumentmi a nedokáže si predstaviť ďalšie príklady, na ktorých by ukázal ich dôsledky, mal by sa v posledných minútach zamyslieť, čo môže hovoriť súper. Takto zvýši kvalitu svojej refutácie, pretože na ňu bude sčasti pripravený. Zároveň možno odhalí aj diery v logike vlastných argumentov ešte predtým, ako na nich poukáže oponentský tím.

CVIČENIA



BRAINSTORMING POD DOZOROM

Ciel: Pochopiť prvé kroky pri triedení nápadov pre argumentačnú líniu pod časovým tlakom.

Zadanie: Ne zadajte debatérovi tézu, ale iba tému. Požadujte, aby napísali čo najväčší počet vecí, ktoré ich v súvislosti so zadanou témou napadnú. Upozornite prítomných, že ide o kvantitu – podstatné je vyprodukovať, čo najviac myšlienok. Snažte sa všetkých posmeliť, aby neboli príliš seriózni, pretože ak sa pri brainstormingu nesmejú, nerobia ho správne.

V druhom kroku spoločne s debatérmi nápady roztriedte. Na každé delenie ale stanovte iba obmedzený čas (napr. 5 minút), a potom daný krok okamžite zastavte a prejdite k ďalšiemu. V prvom delení ich rozdeľte na použiteľné a nepoužiteľné. V druhom na súhlasné a nesúhlasné. V treťom ich kategorizujte do tematických skupín (napr. ekologické, ekonomické a pod.). Pokiaľ máte ešte čas, vyzvite debatérov, aby niektoré argumenty predniesli pred celou skupinou. Všetky argumenty dokopy ale musia byť opäť predstavené v rovnako dlhom časovom intervale.

Inštrukcie pre lektora: Snažte sa neustále debatérov posmeľovať, aby prinášali ďalšie a ďalšie nápady. Zároveň ale vytvárajte napätie – pripomínajte im, koľko času zostáva a že by mali zrýchliť.

Na konci sa všetkých spýtajte, aké to je pracovať pod časovým tlakom. Zároveň nabádajte študentov, aby vám ozrejmili, čo mohlo byť urobené lepšie, pokiaľ by pod časovým tlakom neboli. Prichádzajte spoločne s nápadmi, aby jednotlivé kroky boli stále produktívne, efektívne a správne – od všeobecných nápadov smerom ku konkrétnym argumentom.

IMPROVIZOVANÁ DEBATA V SKRÁTENOM FORMÁTE

Ciel: Praktické vyskúšanie si prípravy a debaty pod časovým tlakom.

Zadanie: Rozdeľte debatérov do trojíc presne ako pred klasickou debatou. Trojiciam určte, či budú obhajovať súhlasnú alebo nesúhlasnú stranu a pokračujte podľa nižšie načrtnutého formátu. Následne vyhláste tézu a dajte tímom 15 minút na prípravu. Zároveň im oznámte, že si prípravný čas nebudú vyberať svojvoľne, ale pred každou rečou alebo krížovým výsluchom im odstopujete jednu prípravnú minútu.

Dĺžky rečí: Prvá súhlasná reč – 5 minút
Križový výsluch (3. nesúhlasný vypočúva 1. súhlasného rečníka) – 2 minúty
Prvá nesúhlasná reč – 5 minút
Križový výsluch (3. súhlasný vypočúva 1. nesúhlasného rečníka) – 2 minúty
Druhá súhlasná reč – 4 minút
Križový výsluch (1. nesúhlasný vypočúva 2. súhlasného rečníka) – 2 minúty
Druhá nesúhlasná reč – 4 minút
Križový výsluch (1. súhlasný vypočúva 2. nesúhlasného rečníka) – 2 minúty
Tretia súhlasná reč – 4 minút
Tretia nesúhlasná reč – 4 minút

Celkové trvanie debaty je 43 minút (plus 15 minút prípravného času).

Inštrukcie pre lektora: Po debate sa pýtajte rečníkov, s akými problémami sa stretli a aký bol rozdiel v príprave. Venujte sa spoločne tým aspektom prípravy, ktoré mali pravdepodobne zvládnuť rýchlejšie. Zároveň, na základe práve videnej debaty, im iniciatívne poradte, na čo by sa pri príprave mali sústrediť viac, aby predišli v debate predvedeným argumentačným a strategickým chybám.

V prípade, že nemáte v klube dost času na hodinovú prípravu a hodinovú debatu, môžete prípravný čas skrátiť na polovicu, rovnako ako niektoré reči. Skúste formát 4-3-3 minúty a polovičné prípravné časy v debate.

11 PRÍPRAVA NA POSTUPOVÚ DEBATU

Spoluautorkou tejto kapitoly je Hana Bútorová.

Už v kapitole *Debatné tézy* sme si povedali, že niektoré z nich od debatérov vyžadujú, aby vo svojej argumentačnej línii priniesli a obhájili potrebu nejakého opatrenia. Práve preto sa postupová debata často označuje aj debatou opatrení.¹¹ Opatrenie, o ktorom hovoríme by sme veľmi ľahko mohli stotožniť so zákonmi. Tie sú totiž takisto opatrenia prijímané za určitým cieľom, majú nejaké očakávania a v konečnom dôsledku ovplyvňujú fungovanie minimálne časti spoločnosti, ktorej sa dotýkajú. Predtým ako sú zákony prijaté o nich ale prebieha diskusia – aké pozitíva prinesú, s akými negatívami treba počítať, či sú správne naformulované a či vôbec efektívne vyriešia problém, ktorý na začiatku identifikovali. Zjednodušene povedané, diskusia sa snaží odhaliť, či je prijímaný zákon dobrý alebo zlý. Účelom postupovej debaty je práve podobnú diskusiu simulovať.

Podobne ako v procese prijímania zákonov, aj v postupovej debate súhlasný tím navrhuje plán, ktorým sa snaží riešiť vybraný problém v súčasnom fungovaní spoločnosti. Výhoda takejto debaty spočíva v tom, že ju posúva od čisto teoretických úvah o dôležitosti hodnôt k praktickým riešeniam konkrétnych problémov. Síce to neznamená, že sa debata stáva čisto vecnou a praktickou, ale výrazne sa k týmto charakteristikám posúva. Inými slovami, vďaka prvku opatrenia sa debata posúva z typu „táto situácia je lepšia ako tá druhá“ do podoby „tento spôsob dosiahnutia želaného cieľa je lepší“. Debatéri na súhlasnej strane síce majú za úlohu identifikovať problém a prezentovať jeho konkrétne riešenia, tie ale musia aj uplatňovať istú hodnotu. O tom si povieme viac v priebehu tejto kapitoly.¹²

11.1 AKO SPOZNAŤ POSTUPOVÚ TÉZU?

Rozlišovať od seba tézy podľa toho, či opatrenie vyžadujú alebo nie, sa na prvý pohľad môže zdať ako úloha spotrebujúca pekných pár minút prípravného času. Opak je však pravdou. Postupové tézy dokážeme od ostatných veľmi jednoducho odlíšiť, pretože obsahujú

¹¹ Na Slovensku je ešte hojne využívaný ekvivalent *Policy debata* (z angl. policy – postup, politika, opatrenie).

¹² V slovenskej debatnej metodike bol už v minulosti vytvorený veľmi kvalitný článok popisujúci postupovú debatu, resp. debatu opatrení a jej pozíciu v slovenskom debatnom programe. Jeho názov je *Debata opatrení a jej miesto v debatnom programe* a nájdete ho na adrese <http://sda.sk/stranky/metodicke-prirucky>.

podmieňovacie zámeno „by“. To očakáva od súhlasného tímu, aby do debaty priniesol plán a nesúhlasný tím, aby opodstatnenosť plánu, resp. opatrenia, čo najviac spochybnil.

Uvedme si niekoľko príkladov. Téma *Na Slovensku by mala byť postavená nová jadrová elektráreň* po súhlasnom tíme požaduje, aby vysvetlil na súčasných okolnostiach, prečo je pre Slovensko dobré, aby bola postavená nová jadrová elektráreň, načrtol kde by mohla byť postavená a priblížil jej výhody. Pri znení tézy *Štát by mal zahrnúť mučenie medzi zákonné spôsoby vyšetrovania* je v záujme súhlasného tímu vysvetliť plán, ktorý by určoval, kedy a za akých okolností by malo byť mučenie využívané ako zákonný postup. Zároveň uvedenie, aký problém ho k podobnému opatreniu vedie a čo by sme tým ako spoločnosť získali. A do tretice si predstavme tézu *Na základných a stredných školách by mali byť nainštalované kamery*. Je na súhlasnom tíme ako presne odôvodní nutnosť zavedenia kamier a aké všetky pozitíva ich nainštalovania nájde a prednesie. Každopádne téza od neho vyžaduje, aby stále debatoval v ňou stanovenom rámci a obhajoval plán zavedenia kamier na základných a stredných školách.

Ako si môžete všimnúť, podmieňovacie zámeno „by“ je obsiahnuté v každej jednej debatnej téze a pokiaľ sa bude jednať o tézu postupovú, vždy v nej aj zahrnuté bude. Takto jednoducho dokážete vždy odlíšiť postupovú tézu od iných. Pokiaľ sa chcete zoznámiť aj s ďalšími charakteristikami, ktoré postupové tézy odlišujú od iných druhov téz, odporúčame nalistovať si kapitolu *Debatné tézy*.

11.2 ARGUMENTAČNÁ LÍNIA SÚHLASNÉHO TÍMU PRE POSTUPOVÚ DEBATU

Základnou úlohou súhlasného tímu v postupovej debate je navrhnúť opatrenie, ktoré prinesie želanú zmenu – zmenu z toho, čo je teraz, na čosi, čo je vnímané ako želaný výsledok v budúcnosti. V debatnej metodika sa ustálila štruktúra nazývaná *5P* skladajúca sa z piatich bodov:

- **Problém**
- **Príčina**
- **Plán**
- **Prostriedky**
- **Pozitíva**

Obzvlášť pri začínajúcich debatéroch je dôležité, aby na štruktúru *5P* dbali. Pomôže im predísť zbytočným logickým nedostatkom prameniacioným z nedostatku skúseností a prehľadu v argumentačnej línii pre postupovú debatu. Poďme si jej body rozobrať po jednom.

11.2.1 Problém

Ako to už bolo spomenuté niekoľkokrát, debatéri by pri budovaní postupovej argumentačnej línie mali v momentálnej situácii (terajšom fungovaní spoločnosti) identifikovať problém, ktorý bude nimi presadzované opatrenie riešiť. V prípade debaty *Minimálna mzda by mala byť zvýšená* by mohla súhlasná strana identifikovať problém v nedostatočnej ochrane sociálne slabších, ktorí pracujú práve za minimálnu mzdu. Jej súčasná výška totiž nestačí ani na pokrytie základných životných potrieb. Práve opis životnej situácie ľudí poberajúcich minimálnu mzdu – neistota, strach o vlastnú budúcnosť ale aj budúcnosť svojich detí, hlad a zlé životné podmienky – by mohli byť problémom.

V prípade prezentovania problému sa hodí, aby boli debatéri stále čo možno najkonkrétnejší. Opísať chudobu, v ktorej tieto osoby denno-denne žijú je síce naplnením definície, ale nemusí byť dostatočne konkrétna, aby si ju vedel predstaviť aj rozhodca. Debatéri môžu napríklad vydeliť výšku minimálnej mzdy počtom dní v mesiaci a rozhodcovi túto sumu uviesť spoločne so sumami základných potravín a ďalších pre život nevyhnutných potrieb. Takto mu bude jasné, čo minimálna mzda skutočne pokrýva a bude mu zjavnejšie, v ako veľmi ťaživej životnej situácii sa títo ľudia nachádzajú.

11.2.2 Príčina

V štruktúre 5P je na problém najviac napojená práve príčina. Na jeho pochopenie ho totiž nestačí iba vykresliť, ale aj identifikovať, čo ho v skutočnosti spôsobuje. Súhlasný tím sa totiž musí snažiť problém uspokojivo vyriešiť a na to je potrebné venovať sa aj tomu, čoho je následkom. Pokiaľ súhlasný tím svojim plánom uspokojivo neodstráni aj príčinu problému, je veľmi pravdepodobné, že nesúhlasný tím problém ľahko odmietne kvôli jeho neefektivitě.

Vyššie načrtnutý prípad minimálnej mzdy má v skutočnosti veľmi jednoduchú príčinu a je ňou práve jej výška. Preto môžeme označiť zvýšenie minimálnej mzdy za odstránenie príčiny zlej životnej situácie ľudí, ktorí ju poberajú.

Nie stále je ale situácia podobne ideálna. Zložitejšiu identifikáciu príčiny si ukážme na trochu od debaty utekajúcom príklade, ktorý je ale jednoduchý na pochopenie. Predstavme si rodinu rybára, ktorá trpí hladom, pretože sa mu roztrhala sieť na lov rýb. V štruktúre 5P by bola problémom práve hladujúca rodina. Ich sused by si to mohol všimnúť a priniesť im niekoľko vlastných rýb, aby sa najedli. Toto riešenie by ale v skutočnosti iba prekrylo problém – rodina by bola na dnes síce sýta, ale ďalší deň by sa rovnaký problém objavil opäť. Dôvodom je fakt, že činnosť suseda v skutočnosti nevyriešila príčinu problému, ktorým je roztrhnutá sieť. Aby bol problém hladujúcej rybárskej rodiny vyriešený je potrebné urobiť sieť opäť použiteľnou.

Preto by si mali súhlasné tímy pri budovaní argumentačnej línie pre postupovú debatu stále klásť otázku, či opatrenie, ktoré obhajujú, skutočne rieši nastolený problém alebo iba načas prekrýva jeho dôsledky.

11.2.3 Plán

Tretia časť štruktúry 5P sa vo väčšine prípadov najviac opiera o znenie debatnej tézy. Tú pretavuje do plánu, resp. opatrenia, ktorého presné fungovanie musí súhlasný tím vysvetliť. Aby bol rozhodcom plán ohodnotený ako kvalitný, musí jednoznačne osvetliť dva body.

1. Za realizáciou plánu niekto stojí. Budeme ho nazývať *aktérom*. Najčastejšie to je štát alebo iná inštitúcia, ktorá má moc, aby v rámci svojich kompetencií určovala, čo sa na jej území smie a čo nesmie. (Aktérom môže byť napríklad aj škola, ktorá môže regulovať správanie svojich žiakov skrz školský poriadok.) Dôležité ale je aktéra nielen jasne pomenovať, ale aj vysvetliť, prečo by mal dané opatrenie realizovať. V prípade štátu sa v debata najčastejšie stretne s odôvodnením, že je jeho zodpovednosťou postarať sa alebo dozerat' na svojich občanov v záujme vyššej (v argumentačnej línii zahrnutej) hodnoty.

2. Druhá časť plánu sa nazýva *mechanizmus*. Jeho obsahom je krok po kroku vysvetliť, ako plán prejde od problému až k jeho vyriešeniu. Pokiaľ by sme boli súhlasným tímom v debata na tézu *Na Slovensku by mala byť postavená nová jadrová elektrárňa*, tak v mechanizme plánu by sme mali vysvetliť, či pôjde o úplne novú elektrárňa alebo sa dostavajú iba nové jadrové bloky tým súčasným. Koľko tieto bloky vyprodukuje elektriny a ako sa ich postavením zvýši energetická samostatnosť Slovenska (ktorej nedostatok by bola veľmi pravdepodobne problémom našej línie).

11.2.4 Prostriedky

Drvivá väčšina opatrení si na svoju implementáciu vyžaduje aj prostriedky. Najčastejšie ide o prostriedky finančné. Pokiaľ je ale napríklad plánom súhlasného tímu zvýšiť počet učiteľov na školách za cieľom skvalitnenia vzdelávacieho procesu, nejde iba o to, odkiaľ vezmeme peniaze na ich mzdy, ale aj kde nájdeme dostatok učiteľov. Teda náklady nie sú iba finančné ale aj personálne. Preto je dôležité stále sa zamyslieť nad tým, čo potrebujeme, aby bolo opatrenie možné realizovať a hodnoverne obhájiť, ako a kde tieto prostriedky nájdeme.

Mnoho debatérov nevenuje tomuto bodu náležitú pozornosť. Často iba pokývnu rukou a v debata sú pripravení argumentovať, že pre tak zásadné opatrenie, ako presadzujú, si štát jednoducho prostriedky nájsť musí. To je ale riskantná stratégia. Zostávajú potom nemilo prekvapení, keď súper vďaka vykresleniu náročnosti plánu v debata zvíťazí. Pokiaľ totiž rozhodca neuverí, že je možné opatrenie uskutočniť, automaticky všetky jeho pozitíva strácajú na váhe, lebo ich nie je možné dosiahnuť. Súhlasný tím by sa mal radšej zabezpečiť

pred týmto typom refutácie a už v prvej reči uveriteľne vysvetliť, kde je možné všetky potrebné prostriedky nájsť.

11.2.5 Pozitíva

Pochopiteľne prvým pozitívom, ktoré každého napadne je práve odstránenie príčiny a vyriešenie problému. Samozrejme by nový opis reality, v ktorej už identifikovaný problém chýba, mal mať prvé miesto medzi pozitívami plynúcimi z opatrenia. Vo veľmi malom počte prípadov ale presadzovaný plán prináša iba túto jednu zmenu do fungovania spoločnosti. Tímy by sa pri budovaní postupovej argumentačnej línie mali zamyslieť nad všetkými aktérmi, ktorých sa presadzované opatrenie nejako dotkne. Niektorým prinesie zlepšenie a iným samozrejme aj zhoršenie ich situácie pred hypotetickou realizáciou plánu. Je ale dobré poznať všetky. Ďalšie pozitívne prínosy plánu je samozrejme vhodné zapracovať do tohto bodu a ukázať ako v dobrom ovplyvňujú fungovanie aj ďalších aktérov. Na tie negatívne je potrebné byť pripravený, pretože sa pravdepodobne stanú terčom kritiky nesúhlasného tímu. Ak súhlasní debatéri nedokážu s určitosťou vyvrátiť, že sa negatíva objavia, musia byť pripravení vysvetliť, prečo nimi prezentované pozitíva jednoznačne stoja za to, aby bol plán realizovaný aj za cenu strát niektorých malých skupín.¹³

11.3 VYVRACANIE POSTUPOVEJ ARGUMENTAČNEJ LÍNIE NESÚHLASNÝM TÍMOM

Postupová argumentačná línia je svojimi charakteristikami a štruktúrou o niečo odlišná od tých, používaných pri iných druhoch debatných téz. Práve preto sa bude o niečo líšiť aj stratégia nesúhlasného tímu v snahe o jej vyvrátenie. Najdôležitejšie je, aby nesúhlasní debatéri premýšľali nad postupovou argumentačnou líniou ako celkom a snažili sa v nej nájsť nielen argumentačné chyby ale aj logické nedostatky v prepojení jednotlivých prvkov 5P. Je veľa možností ako môže nesúhlasný tím atakovať súhlasnú postupovú líniu, pretože jej nedostatky vždy závisia od konkrétnej debaty. Na nasledujúcich riadkoch približujeme niekoľko najčastejších stratégií, aby nesúhlasní debatéri vedeli, ktoré časti majú u súperov sledovať už vo svojich prvých debatách.

11.3.1 Problém neexistuje/neprepojenie problému s príčinou

Prvé nedostatky postupovej argumentačnej línie súhlasného tímu môžu nastať už v prvých častiach štruktúry 5P. Obe stratégie budeme môcť opäť najlepšie vysvetliť na konkrétnych

¹³ Táto stratégia je veľmi podobná refutačnej technike zvanej *zmiernenie*. Jej vysvetlenie a návody na realizáciu nájdete v kapitole *Refutácia*.

príkladoch. Uvedme si najskôr časť možnej argumentácie súhlasného tímu v debata na tézu *Štát by mal zaviesť povinnú maturitu z matematiky*.

Problém: Ľudia dnes nemajú dostatočne kvalitné matematické zručnosti, čo im výrazne komplikuje život a neraz dostáva do problémov. Okrem toho, že nerozumejú logickým následnostiam, majú problémy logicky zhodnotiť výhody a nevýhody rôznych riešení a aj zohľadňovať ceny voči svojej sociálnej situácii. Navyše absolútne zabúdajú, že aj život je potrebné ekonomicky naplánovať. Je dôležité vedieť vytvoriť si finančný plán alebo dôsledne vypočítať úroky z pôžičiek alebo hypoték, pre ktoré sú nevyhnutné rozvinuté schopnosti spájajúce sa s matematikou. Kvôli nedostatku matematickej vzdelanosti sa dostávajú zbytočne do finančných problémov, ktoré neskôr nedokážu riešiť a prichádzajú o všetko.

Príčina: Tento nevyhovujúci stav sa deje kvôli nedostatočnému matematickému vzdelávaniu na stredných školách. Niekde dokonca matematika vo vyšších ročníkoch chýba úplne, pokiaľ sa študenti sami nerozhodli z nej maturovať. Pokiaľ by bola maturita z matematiky povinná pre každého, mali by sme istotu, že každý počas strednej školy nadobudne dostatočne kvalitné matematické znalosti, aby ich dokázal v bežnom živote použiť.

Jednou z možností ako spochybniť opodstatnenosť opatrenia prinášaného súhlasným tímom je vysvetliť, že problém neexistuje. V takom prípade by nesúhlasný tím povedal, že problém v skutočnosti netkvie v neschopnosti ľudí, ale v príliš zložitých zmluvách, skrytých podmienkach a nie veľmi nápomocných finančných poradcov, ktorí chcú priniesť skôr zisk bankám ako pomôcť ľuďom v zodpovednom finančnom plánovaní vlastnej budúcnosti. Ľudia totiž ovládajú základné počty a trojčlenku, aby si vedeli vypočítať úroky. Nedokážu sa práveže vyznať v príliš zložitých zmluvách a zohľadňovať skryté poplatky finančných inštitúcií, ktoré ich situáciu dostávajú na finančné dno. Týmto spôsobom by problém posunul do prostredia, v ktorom ho skutočne povinná maturita z matematiky nijakým spôsobom nedokáže vyriešiť.

Druhou možnosťou je spochybniť prepojenie medzi problémom a príčinou. V prípade tejto stratégie by nesúhlasný tím mohol jednoducho povedať: Príčina nespočíva v tom, koľko hodín matematiky študenti absolvujú počas svojho štúdia, ale v tom, akým spôsobom je matematika vyučovaná. Obsahuje príliš veľa definícií a do bežného sveta nepoužiteľných matematických procesov, a preto, aj pokiaľ by bola maturita z matematiky povinnou, nijakým spôsobom neodstráni finančné problémy, do ktorých sa ľudia dostávajú.

11.3.2 Napadnutie efektivity plánu na úrovni jeho mechaniky

Nie je nestrategické zhodnúť sa so súhlasným tímom na fakte, že problém existuje a navyše ho spôsobuje správne identifikovaná príčina. Vtedy je z pozície nesúhlasného tímu možné napadnúť práve plán postupovej argumentačnej línie. Existujú tri spôsoby ako je možné tak učiniť a postupne si ich predstavíme.

Nesúhlasný tím môže povedať, že už súčasné fungovanie spoločnosti smeruje k tomu, aby bol problém odstránený. Zavedenie opatrenia nesúhlasného tímu tak iba spôsobí komplikácie pre žiakov a ďalšie finančné a personálne náklady kvôli zabezpečeniu ďalších učiteľov matematiky. V prípade zvolenia tejto stratégie by mohol nesúhlasný rečník povedať: Matematické osnovy už teraz kladú čím ďalej, tým väčší dôraz na analytickejší spôsob výučby matematiky a postupne je problém riešený. Plán súhlasného je náročný, zbytočne by stál štát ďalšie prostriedky a hlavne je zrejmé, že je zbytočný.

Druhou možnosťou, ako môže nesúhlasný tím napadnúť efektivitu plánu, je načrtnúť ešte lepšie opatrenie. Nesúhlasní rečníci v ňom musia nielen jasne demonštrovať nízku alebo žiadnu schopnosť plánu vyriešiť problém, ale navyše aj ukázať, že existujú možnosti, ktorými by súhlasný tím dokázal dosiahnuť ešte lepší výsledný stav. Oponujúci debatér by mohol povedať: Áno, študenti by mali byť nútení viac sa učiť matematiku, k tomu ale treba niečo iné ako maturitu, ktorá automaticky neznamená nadobudnutie lepších matematických zručností. Namiesto plánu súhlasného tímu by mala byť zavedená špeciálna forma skúšania, ktorá by priebežne hodnotila schopnosti študentov analyzovať a logicky uvažovať o príkladoch z každodenného života. To by súčasný problém skutočne vyriešilo.

Posledná možnosť ataku na plán súhlasného tímu je poukázaním na jeho nulovú alebo minimálnu efektivitu. Nesúhlasný tím si pri jej použití musí dať záležať, aby bolo zjavné, že zisk z plánu jeho oponenta je aj v prípade najlepších možných okolností doslova iba kvapkou v mori. Najpravdepodobnejší scenár je ale nulová výsledná zmena. Poďme si opäť ukázať, čo by rečník povedal: Ak študentov škola v priebehu predchádzajúcich 13 rokov nenaučila matematiku, ani povinná maturita na tom nič nemôže zmeniť. Rozhodne nenadobudnú žiadne nové praktické zručnosti, jedine sa naspamäť naučia ešte viac definícií, ktorým aj tak nebudú rozumieť. Maturita rozhodne nie je zárukou, aby si žiaci odniesli matematické zručnosti v takej podobe, aby ich dokázali v živote používať.

11.3.3 Nevýhody

Ďalšia stratégia, ktorú môže nesúhlasný tím zvoliť v snahe o refutáciu postupovej argumentačnej línie predstavuje síce útok na plán, ale nevenuje sa jeho aktérom ani mechanizmu. Sústreďujú sa na nevýhody, ktoré z neho vychádzajú. Inými slovami, plán

označujú za príliš riskantný, pretože je možné od neho očakávať viac škody ako úžitku. Nesúhlasný tím musí byť schopný veľmi jednoznačne a do dôsledkov vysvetliť, aké negatívne dopady prinesie plán pre spoločenské skupiny, ktorých sa dotýka. Zdôrazňovanie negatív plynúcich z opatrenia by mohlo byť realizované nasledovne: Mnoho študentov sa chce vo svojom nasledovnom štúdiu a živote venovať sociálnym alebo humanitným vedám, pre ktoré je znalosť matematiky nepodstatná. Povinná maturita z matematiky spôsobí, že sa títo študenti nebudú môcť naplno venovať príprave na prijímacie skúšky a môžu ich ľahko nezvládnuť. Navyše, pokiaľ ich škola prihliada na maturitný priemer, čo veľa elitných škôl robí, tak sa im dokonca zmaria šance ešte predtým, než by sa vôbec na kvalitnú vysokú školu snažili dostať.

11.4 KTORÁ NESÚHLASNÁ STRATÉGIA JE NAJLEPŠIA?

V prvom rade musíme opäť upozorniť na fakt, že vyššie uvedené príklady refutačných stratégií pre nesúhlasný tím predstavujú iba príklady tých najzákladnejších. Postupová argumentačná línia súhlasného tímu môže mať nedostatky aj na ďalších miestach a nesúhlasní rečníci by nemali váhať upozorniť na ktorúkoľvek ďalšiu. Zároveň je ideálny postup pri refutácii vždy kombináciou viacerých týchto postupov.

Nesúhlasná trojica by si ale mala dávať pozor na jednu vec. Často sa stáva, že nesúhlasní debatéri napádajú veľmi drobné prvky v mechanike plánu, čo nie je dobrá stratégia. Musia si uvedomiť, že ich súper sú takisto stredoškolskí debatéri, ktorí v mnohých oblastiach nemajú expertné znalosti a aj pokiaľ by sa veľmi snažili, tak za pár týždňov prípravy nedokážu načerpať dostatok vedomostí, aby vytvorili úplne dokonalý plán zahŕňajúci všetky možné alternatívy a neštandardné prípady. Niekoľkonásobne viac to platí v prípade improvizovaných debát, kedy musia celú postupovú líniu vymyslieť počas 60 minút. Predstavme si to na téze *Štát by mal vyťahovať obyvateľov z oblastí, ktoré môžu postihnúť živelné katastrofy aj proti ich vôli*. Nie je dôležité ako presne vyzerá postupová argumentačná línia súhlasného tímu. Je ale jasné, že v nej nedokáže kvôli hodinovej príprave presne vymenovať, ktoré oblasti vyťahuje, proti akým všetkým možným živelným katastrofám a kam vlastne. Pokiaľ založí nesúhlasný tím svoju refutáciu na tomto základe a bude súhlasnému tímu vyčítať, že ani nevie kde, kedy a kam, tak výrazne oslabuje svoju pozíciu. Súhlasnému tímu totiž na zmietnutie podobnej kritiky zo stola stačí ospravedlniť sa rozhodcovi za svoje málo expertné znalosti a povedať: Podďme sa najskôr rozprávať o princípoch – o tom, či je správne ľudí dostať z oblastí, kde každoročne dookola riskujú vlastné životy a nanovo musia renovovať svoje obydlia, čo ich stojí energiu, čas a aj peniaze. Táto debata má byť o tom, či je správne skvalitniť takto postihovaným ľuďom život aj napriek faktu, že sa v istej oblasti cítia zakorenení. Najskôr podďme vyriešiť či to je správne. Potom sa môžeme baviť koho, prečo a kam.

Rozhodca musí zohľadňovať nedostatok prípravného času a expertnú náročnosť téz, a preto by sa vo vyššie popísanom príklade veľmi pravdepodobne rozhodol pre súhlasný tím. Preto je pri volení refutačného postupu nesúhlasným tímom dôležité zamýšľať sa a zohľadňovať, či súper mal dostatok času, vedomostí a vhodné okolnosti, aby bol schopný zaplátať diery v argumentačnej línii, na ktorú ideme útočiť. Pokiaľ nie, stále môžeme na tieto nedostatky poukázať, ale rozhodne by nemali byť základom kritiky súhlasnej strany.

11.5 PRÍKLAD POSTUPOVEJ ARGUMENTAČNEJ LÍNIE SÚHLASNÉHO TÍMU

Téza: *Predaj ľudských orgánov by mal byť legalizovaný.*

Problém: Každý rok zomrie vyše 350 tisíc ľudí, ktorí sa nedočkajú transplantácie orgánu. Tento počet presahuje napríklad obyvateľstvo Košíc a rovná sa zhruba obyvateľstvu druhého najväčšieho mesta Českej republiky – Brna. Táto suma zbytočne zosnulých ľudí nás opúšťa každoročne. Pokiaľ by sa pacienti dočkali nového orgánu, ich život mohol byť zachránený. Deje sa ale opak, absencia orgánu spôsobí zlyhanie tela a oni navždy opustia svet a svojich blízkych. Ich smrť je sama o sebe nešťastím, ktoré znásobuje vedomosť, že sa jej dalo predísť. Podľa Svetovej zdravotníckej organizácie (WHO) je menej ako 10 % potrebných orgánov skutočne dostupných a transplantovaných.

Príčina: Súčasný stav trpí nedostatkom orgánov na transplantáciu, pretože veľmi prísne nastavená legislatíva nielenže nemotivuje, ale aj výrazne sťažuje, aby sa ľudia mohli orgánov vzdať, resp. motivovať darcu, aby sa svojho orgánu v ich prospech vzdal. Samozrejme ide iba o orgány, bez ktorých vie darca ďalej žiť, teda hlavne o obličky a pod. Podľa platných zákonov sa ale chorí s potenciálnymi darcami nemôžu legálne finančne vyrovnáť, a to spôsobuje problém súčasného stavu. Pokiaľ by sme dokázali legalizovať predaj orgánov, zvýšil by sa počet ich darcov, ktorých život to neohrozí a zároveň zachráni životy mnohých ďalších ľudí.

Plán: Jediný spôsob riešenia veľkého množstva smrtí je zvýšiť množstvo orgánov vhodných na transplantáciu. To sa stane pokiaľ výrazne motivujeme potenciálnych darcov. Preto navrhujeme regulovaný predaj orgánov na národných či regionálnych trhoch. Regionálne trhy ako nadstupeň národných navrhujeme, pretože niektoré malé krajiny, medzi nimi aj Slovensko, by boli samostatne príliš malý trh. Jeho zväčšenie by mohlo zabezpečiť dostatočné množstvo orgánov, ktoré by pasovali chorým. Plán by mal byť zavedený, pretože je zodpovednosťou každého štátu zachrániť životy svojich občanov, pokiaľ to je možné. A samozrejme, v prípade nami navrhovaných regionálnych trhov táto úloha stojí na viacerých štátoch a ich bilaterálnych alebo

multilaterálnych zmluvách, ktoré trh s orgánmi zavedú.

Operácie by boli vykonávané iba v nemocniciach s licenciou, oprávnenými lekármi a s povinnými psychologickými testami a pohovormi, aby bolo zaistené, že darcovia nie sú k predaju nútení, ale že tak robia dobrovoľne.

Prostriedky: Štát by musel mierne navýšiť financie, ktoré dáva na zdravotnú starostlivosť, aby ľuďom, ktorí nemajú prostriedky na kúpu orgánu pomohol, a aby zabezpečil lekárov a zamestnancov, ktorí by celý predaj kontrolovali a zastrešovali. Keďže však najvyššou hodnotou a cieľom existencie štátnej zdravotnej starostlivosti je záchrana životov, opatrenie je primerané.

Pozitíva: **1. Záchrana ľudských životov:** Už samotná argumentačná línia jasne dokazuje, že legalizovaním predaja ľudských orgánov zachránime množstvo životov, o ktoré dnes zbytočne prichádzame. Záchrana hodnoty ľudského života je pre nás tím najhlavnejším benefitom, ktorý zavedením opatrenia dosiahneme. Pokiaľ by sa nesúhlasný tím snažil tvrdiť, že zachránime životy, ale zhoršíme kvalitu života ich darcom, tak nemá pravdu. Štatistiky ukazujú, že z celkového počtu štyritisíc pacientov, ktorí sa rozhodli darovať svoju obličku iným, malo zdravotné problémy iba 11 z nich.

2. Pomoc darcom: Legalizácia predaja ľudských orgánov nezachraňuje iba život chorým, ale môže priniesť aj výrazne zvýšenie životného štandardu tým, ktorí si to kvôli akýmkoľvek príčinám nemôžu dovoliť. Ako sme uviedli vyššie, iba jedenástim zo 4000 pacientov darovanie ovplyvnilo život. Z toho usudzujeme, že donori nebudú poznačení. Navyše budú môcť vďaka získaným financiám zvýšiť kvalitu vlastného života alebo života svojich potomkov napríklad zabezpečením kvalitného vzdelania.

3. Čierny trh: Treba si uvedomiť, že súčasný stav je nevyhovujúci a jeho nastavenie sa tí, čo potrebujú či už orgán alebo financie snažia obísť. Preto vzniká čierny, nijako neregulovaný trh s orgánmi, kde nemôže nikto dozerať na kompatibilitu orgánov, hygienu, transplantáciu, zdravotný stav oboch strán alebo či sa darcovia rozhodovali skutočne samostatne bez donucovania. Na to, aby čierny trh ďalej fungoval by musel poskytovať orgány za nižšie ceny ako trh legálny. To by sa samozrejme finančne darcom neoplatilo a svoje orgány by radšej predávali za vyššie ceny pri zabezpečení kvalitnejšej starostlivosti s tým spojenej. Ilegálny predaj a čierny trh s orgánmi, tak ako ho poznáme dnes, by bol teda veľmi pravdepodobne v maximálnej miere obmedzený.

CVIČENIA



VYSVETLENIE PROBLÉMU

Ciel: Cvičenie podporuje schopnosť analyticky rozobrať problém a zdôrazniť jeho páľčivosť.

Zadanie: Sadnite si s debatérmi do kruhu a určite, kde kolo začína. Dajte im najskôr vylosovať jeden problém (priložené sú na konci zadania) a oni budú mať za úlohu stručne a presvedčivo vysvetliť v čom spočíva a prečo je páľčivý pre súčasnú spoločnosť.

Inštrukcie pre lektora: Príklady problémov napíšte na malé lístočky, zamiešajte a vložte do nádoby, z ktorej si ich budú debatéri ťahať. Dbajte, aby študenti dôsledne vysvetlili celý problém, popísali aktérov, ktorých sa dotýka a zasadili ho do kontextu fungovania sveta. Takisto sa sústreďte, aby bolo z prejavu debatérov jasné, prečo je tento problém páľčivý, a preto by mal byť riešený.

Príklad ako študentov posmeliť, aby dôsledne všetko vysvetlili (v zátvorkách sú napísané vaše otázky):

(Problém) Diery v ozónovej vrstve: „Diery v ozónovej vrstve sú problémom. (Prečo?) Pretože sa cez ne dostávajú na povrch zeme UV lúče. (A to je prečo zlé?) Tie sú škodlivé a môžu spôsobovať rakovinu. (A to je prečo zlé?) Rakovina je totiž smrteľná choroba. (A to je prečo zlé?) Smrteľná choroba totiž vplyva na hodnotu života, teda rakovina ohrozuje ľudský život.

Ďalšie problémy:

1. Časté povodne	9. Rasizmus
2. Žiadne súkromie	10. Lesné požiare
3. Vojna	11. Globálne otepľovanie
4. Diskriminácia homosexuálov	12. Chudoba
5. Nesloboda	13. Zlyhanie médií
6. Suchota	14. Nárast sexizmu
7. Nevzdelaná spoločnosť	15. Nestabilita
8. Vývoj atómovej zbrane v krajine ako Irán	

DOBRY A ZLY PLAN

Ciel: Precvičovanie vymýšľania čo najväčšieho množstva pozitív a ich zasadenia do reality.

Druhá alternatíva, v časovo menej náročnej forme, trénuje rýchle a efektívne budovanie a vyvracanie postupovej argumentačnej línie.

Verzia 1: Rozdeľte debatérov do skupín. Každý z nich prečítajte postupovú tézu (príklady sú pripojené na konci zadania) a dajte im 5-10 minút, aby vymysleli čo najviac pozitív a negatív v téze obsiahnutého opatrenia. Potom o nich diskutujte. Následne cvičenie niekoľkokrát zopakujte s inými tézami.

Verzia 2: Náhodne pridajte jednotlivým debatérom, či budú reprezentovať súhlasnú alebo nesúhlasnú stranu. Potom im prečítajte tézu. (Príklady téz sa nachádzajú na konci zadania.) Súhlasná strana bude mať 15 minút na vytvorenie postupovej argumentačnej línie. Ich zástupca prednesie líniu pred celou skupinou. Po prezentácii bude mať nesúhlasná strana 5 minút, počas ktorých bude spoločne napádať súhlasnú líniu. Opäť bude jeden zástupca reakciu nesúhlasnej polovice prezentovať pred skupinou.

Inštrukcie pre lektora: Dávajte pozor, aby skupiny nielen prezentovali pozitíva, ale aby z pozitív vyplývalo aj to, aký problém sa opatrením snažia v skutočnosti riešiť. Pokiaľ budú študenti príliš opisovať iba pozitíva, ukazujte im, ako nedostatočný je ich opis, pretože nikomu nie je jasné, ktorý aspekt reality vôbec zlepšujú.

V prípade použitia druhej alternatívy zhodnoťte počínanie jednotlivých strán podobne, ako by to urobil rozhodca v debate. Celej skupiny sa pýtajte, čo by mohla urobiť lepšie a nezabúdajte upozorňovať aj na to, čo bolo urobené kvalitne.

Príklady Všetky filmy v televízii by mali byť vysielané v pôvodnom znení s titulkami.

téz: Štát by mal zvýšiť sociálne dávky.

Zábava na zvieratách by mala byť trestná.

Na školách by mali byť nainštalované kamery.

Krajiny OSN by mali zahájiť vojenskú intervenciu v Severnej Kórei.

Štát by mal sledovať elektronickú komunikáciu svojich občanov.

Alkohol by mal byť zakázaný.

Karikatúry, zosmiešňujúce nejaké etnikum by mali byť zakázané.

POKROČILÉ DEBATNÉ ZRUČNOSTI

12 ŠTÝL

Do kapitoly sú zahrnuté preklady z publikácie Harvey-Smith, N. 2011. The Practical Guide to Debating: Worlds Style/British Parliamentary Style. kap. Manner. s. 59-66. New York: IDEBATE Press. ISBN 978-1-61770-016-3. v rozsahu približne 3 normnostrany.

Debata Karla Poppera má byť hlavne obsahovým stretom argumentov a kvalitní rozhodcovia si často dávajú pozor, aby štýl, alebo tiež prezentácia, neboli dôvodom, ktorý rozhodne o víťazstve alebo prehre. Aj napriek tomu je ale kvalitný rečnícky štýl dôležitý minimálne z troch dôvodov. Prvým je fakt, že prezentácia tvorí jednu z piatich kategórií, v ktorých sú debatéri hodnotení za ich výkon. Po druhé, je dôležité mať na pamäti, že aj rozhodca alebo obecenstvo tvoria „iba“ ľudia náchylnejší podľahnúť sebavedomému a dobre podanému prejavu ako neistému. A do tretice, síce v Debate Karla Poppera štýl nezohráva tak dôležitú úlohu, v iných formátoch využívaných na anglických alebo vysokoškolských turnajoch už áno, a preto môže byť debatovanie v tomto formáte príležitosťou na zdokonalenie vlastnej prezentácie pred účasťou na iných turnajoch.

12.1 PREZENTAČNÉ PROSTRIEDKY

Pod štýl môžeme zaradiť očný kontakt, prácu s hlasom, gestikuláciu, jazyk, používanie poznámok a akékoľvek iné prvky, ktoré ovplyvňujú efektivitu prezentácie debatéra. Je ale veľmi ťažké dôsledne podchytiť všetky atribúty kvalitnej prezentácie, pretože každý z debatérov je iný a sedí mu trochu iný štýl. Rovnaká pravda platí v prípade debatných téz – debata o interrupciách si bude vyžadovať opatrnejší slovník a prezentáciu ako debata o verejnoprávných médiách.

Pri práci na vlastnom debatnom štýle často platí, že najúspešnejší sú tí, ktoré vnímajú svoje okolie a jeho reakciám dokážu v každý moment svoju reč prispôbovať. Bolo by ale mylné domnievať sa, že kvalitná prezentácia vzniká priamo za rečníckym pultom. Často je ocenenia hodný štýl výsledkom tvrdej práce doma pred zrkadlom a analýzy videozáznamov vlastných prejavov.

Mnohí účastníci debatných súťaží sa niekedy mylne domnievajú, že prezentácia súvisí iba s neverbálnymi prejavmi. To je ale pravda iba spolovice. Kvalitný štýl je založený aj na efektívnom využívaní slovnej zásoby a pokiaľ je debatér jasný, pôsobivý a dokáže veci

výstižne pomenovať, získava body nielen za kvalitnú argumentáciu ale aj rečnícky štýl. Prejdime si postupne obe z týchto kategórií.

12.2 NEVERBÁLNE PREJAVY

Rýchlosť. Debatérom sa veľmi často stáva, že pod tlakom obmedzeného času na predstavenie argumentov volia radšej vysokú početnosť slov namiesto toho, aby spomalili a v každom momente reči premýšľali, čo vlastne hovoria. Príliš vysoká rýchlosť rozprávania je rušivá obzvlášť v momente, kedy sťažuje sledovanie myšlienkovvej línie. Debatéri by nemali zabúdať, že rozhodca si potrebuje nielen zapisovať čo hovoria, ale aj premýšľať nad tým. Pokiaľ je toho príliš mnoho, môžu dôležité prvky zapadnúť v návale slov.

Hlasitosť. Práca s hlasitosťou reči dokáže byť vodítkom pre pozorovateľa, aby už na základe dojmu rozdelil jednotlivé prvky na dôležité a menej podstatné. Obzvlášť vo vypätých debatách, kedy sa rečníci nechajú uniesť emóciami, zabúdajú, že namiesto dôrazu na celú svoju reč by ho mali klásť iba na niektoré dôležité časti. Ovládanie vlastnej hlasitosti možno na prvý pohľad znie ako nadľudská úloha, ktorú človek musí mať v sebe a nie je možné sa ju naučiť. Opak je ale pravdou. Nie je nič jednoduchšie ako počas pár sekúnd prípravného času zvýrazniť vo svojich poznámkach tie najdôležitejšie body a hlasovo ich zdôrazniť, keď na nich príde rad.

Gestikulácia. Najrôznejšími gestami je možné vyjadrovať postoj, emócie alebo dominantnosť. Kým niektoré môžu podobne ako hlasitosť upozorňovať na dôležité časti reči (napr. buchnutie do stola, zdvihnutie ukazováku a pod.) alebo byť vodítkom pre orientáciu v reči (napr. ukázať na nesúhlasný tím, keď o ňom rečník hovorí). Pri vedomej gestikulácii ale musia byť debatéri opatrní, pretože to môžu často prehnať a spôsobiť tak škodu sebe. Napríklad časté ukazovanie na nesúhlasný tím pri upozorňovaní na jeho nedostatky môže vyústiť až do atmosféry pohrdania a netolerancie.

Pri gestikulácii často platí známe pravidlo: Menej je viac. Debatéri musia vedieť kontrolovať a uvedomovať si svoje gestá. Pokiaľ to nedokážu, obzvlášť tie emotívne (v tomto prípade napr. ruky vo vreckách, obavy skryté v pohľade a pod.) môžu publiku naznačiť nervozitu alebo nepripravenosť. Správne použité gestá ale môžu posilniť, čo práve rečník hovorí, obzvlášť ak ide o zdôrazňovanie relevantných častí alebo prechody v štruktúre reči. Obecenstvo ale nebude dôverovať rečníkovi, ktorý pôsobí, že má dopredu nacvičenú choreografiu, preto si treba dať pozor, aby gestikulácia bola stále čo možno najprirodzenejšia.

Mimika. Človek dokáže na tvári vyjadriť najčastejšie podprahovo, ale niekedy aj úmyselne, množstvo signálov: radosť, sklamanie, prekvapenie, zmätenie a pod. Keď sa debatér počas odpovede v krížovom výsluchu pozerá do zeme, dáva tým najavo svoju nedostatočnú

prípravenosť alebo nevedomosť. Keď zdvihne obočie pri výroku svojho oponenta, dáva tým najavo, čo si o tom výroku myslí. Pre zdokonalenie vlastnej mimiky je najefektívnejšie natočiť sa na videozáznam alebo aspoň sledovať sa pri prednášaní reči v zrkadle. Debatéri tak dokážu spoznať vlastnú mimiku a viac si ju uvedomovať v procese rozprávania.

Pochodovanie. Mnohí debatéri sa v záujme potlačenia stresu uchylujú k tomu, že za rečnickým pultom „pochodujú“. Občasné kroky do strán alebo dopredu a dozadu nie sú ešte problémom. Tým sa stávajú až v momente keď musí publikum venovať viac svojej pozornosti na sledovanie pohybu rečníka ako snahe o porozumenie jeho slov. Vo všeobecnosti by sa mali ale debatéri s tendenciou pochodovať pri rozprávaní skúsiť „ukotviť“. Najčastejšie pomáha uzemniť stres, pokiaľ sa rečník chytí rečnickeho pultu alebo si vezme do ruky nejaký predmet, napríklad pero. Správne by totiž mali rečníci stáť stále na jednom mieste a čelom k rozhodcovi a publiku.

Práca s poznámkami. Debatéri majú tendenciu zapisovať si prípravu na debatu, samotnú debatu a svoje myšlienky na rozličné háčky papiera, ktoré doplnia ešte o poznámky od spoludebatérov. Mať zapísané vlastné myšlienky a to, o čom pojednáva debata je správne, ale nie úplne efektívne, pokiaľ sa od rečníka očakáva, že bude mať prehľad vo vlastnej reči. Ten sa najčastejšie v závale papiera na rečnickom pulte stratí. Pritom existuje veľmi jednoduchý spôsob ako tomu predísť. Časť prípravného času je totiž možné využiť aj na vytvorenie vlastnej osnovy na nový hárok papiera, ktorej sa bude rečník celý čas pridŕžať. Bude mať nielen istotu, že sa v poznámkach nestratí, ale aj orientáciu v tom, čo hovorí a kam jeho reč smeruje.

Očný kontakt. Udržiavanie očného kontaktu je síce v rôznych kultúrach rôzne vnímané, v tej našej sa ale od rečníka vždy očakáva kontakt s publikom. Obecenstvo chce mať totiž pocit, že sa debatéri venujú jemu. Preto by svoju pozornosť nemali venovať svojim spoludebatérom, oponentom alebo stropu. Debatérom väčšinou chvíľu trvá, než si vyvinú cit pre očný kontakt. Zo začiatku môžu byť nervózni z priameho kontaktu s obecenstvom a prijímaním jeho reakcií. Pomôckou pre nich môže byť, aby sa namiesto priamo do očí pozerali medzi ne alebo na špičku nosa. Takisto im môže byť nepríjemné presúvať pohľad, časom by si na to ale mali zvyknúť a posuny sa stanú prirodzeným a nie vykalkulovaným pohybom. Najlepšie je, keď odzrkadľujú štruktúru svojej reči. Posuny sa tak robia medzi vetami alebo pred záverom myšlienky.

Za každých okolností by ale debatéri mali poznať vlastnú reč dostatočne naspamäť, aby ju nemuseli čítať z pripravených poznámok, či už hovoríme o debatnej reči alebo krížovom výsluchu.

12.3 VERBÁLNE PREJAVY

Slovné barličky a mostíky. Pri hľadaní správnych slov často ľudia nevedomky a prirodzene zaplňajú ticho rôznymi „eeeh“, „mmm“, „vlastne“ a pod., čo sú mimoriadne rušivé a zbytočné prvky. Väčšina rečníkov si mnohokrát ani neuvedomuje, ako často podobné prostriedky používa. Omnoho estetickjšie je tento priestor ponechať tichý. Pre odstránenie slovných barličiek pomáha, podobne ako pri väčšine prezentačných neduhov, nahráť sa na kameru a spozorovať tak, ktoré floskuly debatér používa. V prvom kroku tak spozná, ktoré slová a citoslovcia sú uňho mimoriadne frekventované a v druhom sa môže počas debátovanie v klube alebo turnaji sústrediť na ich elimináciu.

Jasnosť. Myšlienky, ktoré prezentujeme sú aj v bežnej komunikácii omnoho jasnejšie nám samým ako tým, s kým sa rozprávame. V debata sa ale na podobné špecifikum neberie ohľad a debatéri musia vedieť čo najjasnejšie vysvetliť svoje stanovisko. Nejasnosť spôsobuje nielen chaos v rozhodcovej hlave, čo nepochopené argumenty výrazne oslabuje, ale aj kazí dojem z celej debaty. Debatér by mal sledovať reakcie naokolo a pokiaľ má dojem, že jeho myšlienky ostali nepochopené, mal by mať pripravené ďalšie alternatívne vysvetlenia alebo príklady na objasnenie.

Presnosť. Schopnosť presne vyjadriť svoje myšlienky je vlastná iba zlomku ľudí. Ostatní na sebe musia tvrdo pracovať, aby túto vlastnosť nadobudli a debata je na zdokonalenie presnosti vyjadrovania skvelým prostriedkom. Obzvlášť pri kontroverzných tézach si musia dávať debatéri veľký pozor pri formulácii svojich argumentov, aby ich slová nemohli byť interpretované proti nim. Ak napríklad obhajujú monitorovanie pristahovalcov z bezpečnostných dôvodov, musia poriadne vysvetliť, ako presne bude monitorovanie realizované. Inak by riskovali, že budú obvinení z obhajoby stereotypov, podľa ktorých sú určité skupiny rizikovejšie než iné.

Pôsobivosť je debatérova schopnosť hovoriť plynulo a presvedčivo. Patrí sem široká slovná zásoba, obrazotvornosť jazyka a spojenie hlasu s používaným slovníkom. Martin Luther King, Jr. pôsobivo povedal: „Mám sen, v ktorom moje štyri deti budú jedného dňa žiť v krajine, kde nebudú súdení podľa farby svojej kože, ale podľa vnútra svojej povahy.“ Výrečnosť je úzko spojená s argumentáciou, aj keď je súčasťou prezentácie, lebo debatér je výrečný, keď spája presvedčivý prednes s kvalitnými argumentmi. Najlepším návodom na zvýšenie pôsobivosti vlastného prednesu je sledovať verejné prejavy známych osobností alebo politikov a neustále sa zamýšľať, ktoré nimi použité prvky zvyšujú presvedčivosť a zážitok zo sledovania a naopak.

CVIČENIA



FORMULÁCIE A RÁMCOVANIE

Ciel: Naučiť sa argumentom dodávať správny kontext a tak zvyšovať ich presvedčivosť.

Zadanie: Debatérom rozdajte krátke útržky textu a povedzte im, aby ich preformulovali iným výberom slov. Ich cieľom je, aby zadaný text mal úplne inú výpovednú hodnotu.

Je na debatéroch, aby si sami určili, ako chcú, aby text nakoniec vyznel. Pri prezentácii svojho výsledku, ale musia vysvetliť, prečo sa rozhodli zvoliť také rámcovanie, aké nakoniec predstavili pred celou skupinou. Ak sa debatéri nevedia rozhodnúť ako chcú zadanie rámcovať, jednoducho im povedzte, aby maximálne zvýraznili alebo minimalizovali atmosféru, ktorú daný text evokuje.

Inštrukcie pre lektora: Príkladom môže byť tento prepis:
Milovníci morčacieho mäsa na celom svete chcú, aby bolo najčerstvejšie, ako je to možné.
Podfarbenie je možné zmeniť takto:
Tých pár ľudí, ktorí sa tešia z prežívania mŕtveho mäsa moriaka, chcú tú mŕtvolu zjesť hneď po tom, čo bola zabitá.

Ďalšie zadania na preformulovanie:

- Iniciatíva Inakosť aj v roku 2013 pripravila v spolupráci s partnermi na február sériu kultúrnych a osvetových podujatí pod názvom Mesiac LGBT histórie, o minulosti i súčasnosti lesbičiek, gejev, bisexuálnych a transrodových ľudí.
- Slávny americký fyzik Michio Kaku (67) sa v nedávnom rozhovore vyjadril, aká budúcnosť nás čaká. Hovorí o stimulátoroch mozgu, výťahoch do vesmíru, či o diskoch, ktoré nahrajú naše myšlienky.
- Americkí vedci vraj dokážu pomocou krvného testu určiť, či sa u niekoho v priebehu nasledujúcich troch rokov objaví demencia alebo Alzheimerova choroba.
- Minister obrany SR Martin Glváč dnes odcestoval do Maďarska na dvojdnové stretnutie ministrov obrany krajín V4. Šéfovia rezortov obrany okrem iného

- podpíšu memorandum o porozumení k príprave spoločnej bojovej skupiny, ktorá bude pre Európsku úniu v pohotovosti v prvej polovici roku 2016.
- Polícia bude na cestách v Bratislavskom kraji pokračovať v piatok 14. marca vo vykonávaní osobitných kontrol. Zameria sa na dodržiavanie ustanovení zákona o cestnej premávke vodičmi motorových vozidiel s využitím objektívnej zodpovednosti.
 - Na pódiové priečky útočil aj slovenský cyklista Peter Sagan, ktorý napokon obsadil 5. miesto.
 - Prezidentský plat predstavuje štvornásobok poslanskej mzdy. Napriek tomu, že tá je v súčasnosti zmrazená, prezident sa ani v čase krízy o svoj životný štandard obávať nemusí. Každý mesiac má nárok na hrubú mzdu 7844 Eur a k tomu paušálne náhrady v sume 1327 Eur na reprezentačné účely.
 - Po tom, čo sa v New Yorku zrútili budovy plné ľudí, policajti aj hasiči stále pátrajú po živých. Tí, ktorí žili v blízkosti, tvrdia, že z budov unikal plyn už niekoľko týždňov pred tragédiou.
 - Výpadok niektorých moderných liekov v lekárňach zostáva hádankou už viac ako rok. Doteraz nik neodpovedal na otázku, kto za to môže, že sa lieky nedostávajú k pacientom.
 - Či bude Slovensko svedkom prekvapení, v každých voľbách závisí nielen od hlavy, ale aj od nôh voličov. Inými slovami, podstatná je vždy aj účasť. Ak by sa teraz výška volebnej účasti vymkla predpovediam, úspech či prepád by mohli zaznamenať prezidentskí kandidáti, od ktorých sa to podľa doterajších prieskumov nečakalo.

HRA S INŠTRUKCIAMI

Cieľ: Ukázať, ako jednoducho môže nastať nepochopenie pri snahe jednosmerne komunikovať a aké náročné je zadávanie presných inštrukcií.

Zadanie: Pred cvičením si nachystajte košelu s gombíkmi, ktorú si budete obliekať na seba (pozor, tričko sa môže pri cvičení aj zničiť, preto je vhodné zvoliť starý nepotrebný kus oblečenia)

Položte rozopnutú košelu do prostriedku skupiny. Vysvetlite skupine, že budete zastávať rolu mimozemšťana, ktorý nikdy neprišiel do kontaktu s pozemským oblečením a preto nepoznáte, čo je košeľa a nedokážete ju používať.

Požiadajte skupinu o dvoch dobrovoľníkov. V prípade väčšej skupiny môžete rozdeliť skupinu na viaceru menších skupín tak, aby sa do cvičenia mohlo zapojiť viac ľudí. Ako ďalších mimozemšťanov vyberte debatérov, ktorí hru poznajú.

Vysvetlite dobrovoľníkom, že musia mimozemšťanovi (vám) vysvetliť, ako si obliecť a zapnúť košeľu. Musia pritom postupovať podľa nasledovných pravidiel:

- Nesmú sa lektora - mimozemšťana a ani košele dotknúť ani nijakým spôsobom naznačiť, čo je potrebné s košeľou robiť
- Nesmú používať žiadne slovo spojené s košeľou (tričko, rukáv, gombík, gombíková dierka, golier...). Mimozemšťan netuší, čo je košeľa, preto nemá šancu poznať tieto slová.
- Lektor hrajúci mimozemšťana sa nesmie pýtať žiadne otázky a musí okamžite vykonať inštrukciu, ktorú dostane
- Zvyšok skupiny nesmie lektora - mimozemšťana nijakým spôsobom navádzať

Poproste dobrovoľníkov, ktorí budú dávať inštrukcie, aby sa k lektorovi otočili chrbtom a začali mu vysvetľovať, ako si obliecť košeľu. Zvyšok skupiny sleduje, ako si dobrovoľníci počínajú pri dávaní inštrukcií.

Cvičenie končí, ak sa lektorovi podarí obliecť si tričko a zapnúť všetky gombíky, prípadne po uplynutí niekoľkých minút, kedy nie sú dobrovoľníci schopní dať dostatočne presné a jasné inštrukcie.

**Inštrukcie
pre lektora:**

Do role dobrovoľníkov vyberajte predovšetkým jednotlivcov, ktorí sa zatiaľ zapájajú najmenej. Pýtajte sa dobrovoľníkov, aké ťažkosti mali pri formulovaní inštrukcií. V prípade, že lektor dostal zlé inštrukcie, pýtajte sa skupiny, prečo došlo k nepochopeniu. Následne diskutujte so skupinou o tom, ako by sa dali inštrukcie komunikovať lepšie a efektívnejšie.

Nebojte sa hru ozvláštniť nejakými evidentnými nedorozumeniami alebo vtipmi.

UKECANÁ HRA

Cieľ: Prestať používať slovné barličky.

Zadanie: Úlohou debatéra je vydržať čo najdlhšie rozprávať o vybranom slove (napr. Facebook, džús, stôl) bez toho, aby použil slovnú barličku (napr. hm, naozaj, vlastne) a udržiaval očný kontakt s publikom. Každému debatérovi stopujete čas. Ak to debatér poruší, zastavíme ho. Ten kto vydržal najdlhšie víťazí.

Inštrukcie pre lektora: Hra je ľahko využiteľná aj v prípade, že na začiatku hodiny chcete debatérov zahriať po nudnejších hodinách alebo dlhom čakaní.

13 HODNOTY V ARGUMENTÁCI

Sformulovať jasnú a presnú definíciu hodnoty v argumentácii je veľmi ťažké. Mohli by sme ale povedať, že hodnota je niečo, čo ľudia považujú za dôležité a snažia sa k tomu smerovať svoj život. Dôležitosť hodnôt a ich rebríček je ale u každého človeka iný. Napríklad pre liberálne orientovaného človeka by bola najvyššou hodnotou *sloboda* a nekompromisne by odmietal akékoľvek obmedzovanie. Práve sloboda by bola tým, čo sa v bežnom živote snaží obhajovať a presadzovať. Pokiaľ ju prijímané opatrenia podporujú, podporuje ich aj on. Pokiaľ ale slobodu okliešťujú, bojuje zo všetkých síl proti nim. Naopak do protikladu by sme mohli uviesť konzervatívca. Hodnotou pre smerovanie jeho života je *tradícia*, a preto odmieta opatrenia, ktoré by mohli výrazne zmeniť doterajšie fungovanie spoločnosti. Najvyššie hodnoty liberála a konzervatívca nie je možné presadzovať spoločne. A podobne je tomu aj v debate. Tímy obhajujú rôzne hodnoty alebo ak sa na hodnote zhodnú, tak rôzne spôsoby na jej dosiahnutie.

Argument je sám o sebe iba logickou konštrukciou, ktorá bod po bode vysvetľuje ako veci v realite fungujú. Na váhe a presvedčivosti ale získava až keď dokážeme jasne pomenovať, k akej hodnote sa viaže. Môžeme teda povedať, že samotný argument je vysvetlením ako hodnotu dokážeme chrániť alebo docieľiť. Pokiaľ hodnotu nepomenujeme, obecnosť si môže domýšľať, čo je vlastne cieľom nami prezentovanej argumentácie. To pochopiteľne nie je najšťastnejší postup, pretože môže dôjsť k nedorozumeniu. Istejšie je vždy hodnotu jasne pomenovať, aby publikum nemohlo ani na moment pochybovať, aký vyšší princíp nás k podobnej argumentácii vedie. Preto je stále dobré argumenty napájať na hodnoty. Spolu totiž vytvárajú jasný a presvedčivý celok.

13.1 KONKRÉTNE PRÍKLADY POUŽITIA HODNÔT

Podme si to ale ukázať na konkrétnom príklade. Predstavme si debatu na tézu *Maximálna povolená rýchlosť v obci by mala byť znížená na 40 kilometrov za hodinu*. Súhlasný rečník by mohol svoju argumentáciu zastrešiť hodnotou *bezpečnosti*. Všetci sa pravdepodobne zhodneme, že bezpečnosť je dôležitá. Pokiaľ ale povieme, že zníženie maximálnej povolenej rýchlosti prispeje k zvýšeniu bezpečnosti, nikomu nebude jasné ako. Práve odôvodnenie, ako sa krok po kroku dostaneme od znižovania povolenej rýchlosti k zvýšeniu bezpečnosti je priestorom, do ktorého dosadíme argument.

Pri používaní hodnôt v argumentácii je dôležitá ešte jedna vec. Hodnotu nestačí iba pomenovať a argumentom vysvetliť ako ju dosiahneme alebo obránime. Nesúhlasný tím by

potom mohol veľmi ľahko obhajovať hodnotu *slobody* jazdca, ktorý by chcel ísť rýchlo, pretože niečo potrebuje stihnúť. Dobrý súhlasný debatér musí preto zdôvodniť, prečo je jeho hodnota bezpečnosti dôležitá a mala by byť na hodnotovom rebríčku rozhodcu alebo obecnstva vyššie ako sloboda jazdca. Zvýrazniť dôležitosť hodnoty je celkom jednoduché. Súhlasný debatér iba popíše v súčasnosti nevyhovujúci stav – poukáže na vysoký počet nehôd a mnoho usmrtených chodcov.

V debate, ale ani v reálnom živote, neexistuje spor, ktorý by sa netočil okolo hodnôt. Debatná téza vždy obsahuje hodnotový konflikt alebo spor o správnosť ponímania jednej a tej istej hodnoty. Téza *Fajčenie by malo byť zakázané* v sebe obsahuje hodnotový spor *slobody* jednotlivca rozhodnúť sa fajčiť a *zdravím občanov*, ktoré štát zákazom chráni. Téza *Bohatí ľudia by mali platiť vyššie dane* je hodnotovým sporom o vnímaní *spravodlivosti* – súhlasný tím bude tvrdiť, že spravodlivé je, pokiaľ sa istá časť majetku bohatých prerozdeľuje medzi chudobných. Tí totiž napr. kvôli svojmu nízkemu vzdelaniu, zdravotnému stavu alebo miestu bydliska nemajú príležitosti zarobiť si viac. Naopak nesúhlasný tím bude presadzovať, že spravodlivé je, pokiaľ všetkým bude z ich príjmu štátom odobraný rovnaký percentuálny podiel, pretože výška platu je odzrkadlením snahy jednotlivca.

13.2 UVEDOMOVANIE SI HODNÔT

Je dôležité, aby si hodnoty obhajované argumentačnou líniou tímu neuviedomoval iba debatér, ale celý tím. V ktoromkoľvek momente sa môže stať, že oponent bude vo svojej reči atakovať napojenie argumentu na hodnotu alebo jej dosiahnutie. V podobnej situácii musia byť rečníci schopní konzistentne vysvetľovať celú štruktúru argumentačnej línie bez akýchkoľvek zmien, nedorozumení alebo protirečení. Preto musí každý jeden člen rozumieť dôvodom pre dôležitosť tímom zdôrazňovanej hodnoty, ako k nej smeruje ich argument a akým spôsobom ju nakoniec dosiahne.

13.3 KONFLIKT HODNÔT V ARGUMENTAČNEJ LÍNII

Ideálna argumentačná línia obsahuje iba jednu hodnotu, ku ktorej smerujú všetky argumenty. Niektoré debatné tézy ale pokrývajú tak rôznorodú problematiku, že vyžadujú, aby tímy obhajovali viacero hodnôt naraz. Nie je vôbec chybou viacerými argumentmi obhajovať väčší počet hodnôt. Pri tejto stratégii je ale veľmi dôležité pozerať sa na argumentačnú líniu ako celok. Jednotlivé hodnoty v rámci jednej argumentačnej línie nesmú byť vo vzájomnom protirečení. Tímy nemôžu v jednej debate obhajovať hodnotu *slobody* ľudí a zároveň bezpečnosti obyvateľstva tým, že by štát kontroloval ich súkromnú komunikáciu. Tieto hodnoty sú protichodné a ich spoločné použitie spôsobí v konečnom dôsledku neplatnosť oboch. Takáto rozhodcovi ponúknutá argumentačná línia nemôže debatu vyhrať.

13.4 AKO SA VYSPORIADAŤ S OPONENTOVOU HODNOTOU?

V debate je ale dôležité nielen vedieť hodnotovo zastrešiť vlastné argumenty, ale aj efektívne sa vysporiadať s hodnotami prinesenými súpermi. Poďme si preto načrtnúť aj stratégie, ktorými môžu debatéri spochybniť súperom obhajovanú hodnotu.

13.4.1 Neschopnosť súpera naplniť hodnotu

V niektorých prípadoch si debatné tímy stanovia príliš ambicióznú hodnotu, ktorú ale ich argumenty v konečnom dôsledku nedosahujú. Ukážme si to na debate na environmentálnu tézu *Štát by mal ekonomickými opatreniami bojovať proti zvyšovaniu uhlíkových emisií*. Súhlasný tím môže obhajovať hodnotu ekológie. Vo svojom argumente vysvetlí, ako štát donúti firmy skrz ekonomické mechanizmy (napr. na fabriky uvalí pokuty alebo štátne dotácie prisľúbi iba ak fabriky zavedú „zelené“ opatrenia), aby ich produkcia menej poškodzovala životné prostredie. Podľa súhlasného tímu tak štát má efektívne mechanizmy ako donúti podniky viac dbať o životné prostredie, a tým teda naplní hodnotu ekológie. Nesúhlasný tím ale môže dosiahnutie tejto hodnoty spochybniť, a tak znížiť jej dôležitosť. V tomto prípade môže vysvetliť, že nestačí, pokiaľ sa boj proti uhlíkovým splodinám bude viesť na úrovni štátov. Vzdušný priestor, do ktorého sú splodiny vypúšťané, totiž nie je ohraničený hranicami ako územie. Podniky pod vplyvom ekonomických sankcií nebudú robiť svoju výrobu ekologickejšou, ale presunú sa do krajín, kde im sankcie nehrozia. Do spoločného vzdušného priestoru tak budú naďalej spokojne vypúšťať emisie a ekológia sa nijako nezlepší. Hodnota súhlasného tímu – ekológia a jej zlepšenie – tak v konečnom dôsledku nie je naplnená.

13.4.2 Alternatívna hodnota

Ďalším efektívnym spôsobom ako sa vysporiadať s hodnotou, ktorú do debaty priniesol náš oponent je priniesť vlastnú alternatívnu hodnotu a vysvetliť, prečo je dôležitejšia ako súperova. V debate *Štát by mal úplne zakázať fajčenie* by mohol nesúhlasný tím argumentovať, že štát nesmie podobné opatrenie zaviesť, pretože tak naruší hodnotu slobody jednotlivca. Každá osoba má totiž právo slobodne sa rozhodnúť, či fajčiť bude, pretože práve ona bude niesť zdravotné následky tohto rozhodnutia. Stratégiou súhlasného tímu by v takom prípade mohlo byť prinesenie alternatívnej hodnoty – zdravie občanov –, o ktoré sa štát musí postarať.

Pri prinášaní alternatívnych hodnôt sú ale dva veľmi dôležité kroky. Prvým je dosiahnutie hodnoty hodnoverne vysvetliť, ako sme už popísali vyššie. V druhom kroku musia debatéri zdôvodniť, prečo by ich hodnota, v tomto prípade zdravie občanov, mala byť nadradená

hodnote oponenta – slobode. Pri podobnom spore dvoch konkurujúcich si hodnôt víťazí tím, ktorý rozhodcu pri ich porovnávaní viac presvedčí o dôležitosti tej svojej.

13.4.3 Lepšie naplnenie oponentovej hodnoty

Poslednú stratégiu vysporiadania sa s oponentovou hodnotou by mali debatéri používať v prípade, pokiaľ súhlasia s dôležitosťou oponentovej hodnoty. V debate ale musia vysvetliť, že ich argumenty naplňajú danú hodnotu lepšie. Predstavme si debatu na tézu *V parlamente by mali byť zavedené kvóty na minimálne zastúpenie žien*. Súhlasný tím by obhajoval hodnotu rovnosti (žien a mužov). Zvýšenie počtu žien v parlamente by totiž prinieslo na parlamentnú pôdu aj diskusie o ich problémoch (napr. materská dovolenka, rovnoprávne postavenie žien na pracovisku, prídavky počas starostlivosti o dieťa atď.). Zvýšený dôraz na vyriešenie týchto problémov by tak prinieslo aj zrovnoprávnenie žien v spoločnosti, a tým by sa naplnila hodnota rovnosti.

Nesúhlasný tím môže povedať, že sa s hodnotou rovnosti stotožňuje a rovnako ju považuje za dôležitú. Pokiaľ ale ženám uľahčíme prístup do parlamentu kvótami, tak to bude demonštráciou faktu, že ženy nie sú rovnoprávne s mužmi, pretože potrebujú zvýhodnenia. Tým pádom by podobné opatrenie urobilo ženy nerovné s mužmi a mužská časť populácie by ich profesionálnou kapacitou mohla (nielen v parlamente) začať pohrdať. Preto je ponechanie rovných podmienok pre vstup do parlamentu skutočným naplnením hodnoty rovnosti medzi oboma pohlaviami. Ako si môžete všimnúť, argumentácia nesúhlasného tímu akceptovala súhlasnú hodnotu. Pre jej naplnenie ale použila úplne inú argumentáciu, ktorá so zadanou tézou nesúhlasila.

CVIČENIA



AKÉ MÁ KTO HODNOTY?

Ciel: Uvedomenie si, že aj v každodennom živote sme obklopení rôznymi hodnotami.

Zadanie: Prečítajte debatérom zoznam 10 vybraných debatných téz. Témy si vyberte podľa zloženia skupiny tak, aby pre ňu boli dostatočne kontroverzné. Pokojne sa inšpirujte zoznamom tém zo záveru tejto publikácie. Požiadajte prítomných, aby každú tézu zaradili do jednej z troch nasledovných kategórií:

1. Témy, na ktoré majú vyhraný názor a nevedeli by proti nemu efektívne argumentovať.
2. Témy, na ktoré majú názor, ale vedeli by proti nemu oponovať.
3. Témy, na ktoré nemajú vyhraný názor.

Pokiaľ debatéri do niektorej kategórie nezaradili žiadnu debatnú tézu, poprosťte ich, aby si sami nejakú, spadajúcu do danej kategórie, vymysleli.

Inštrukcie pre lektora: Debatéri by do každej kategórie mali zaradiť aspoň jednu tézu. Vedte diskusiu o tom, prečo niektoré tézy skončili v jednotlivých kategóriách. Ľahko sa môže stať, že niektoré tézy všetci prítomní zaradia do rovnakej kategórie. Vtedy je dôležité, aby boli schopní vysvetliť, prečo pre ich debatnú skupinu je takéto radenie danej tézy špecifické. Pokiaľ zaradili tézy rôzne, moderujte diskusiu tak, aby bolo stále zjavné, ktoré hodnoty viedli debatérov k danému zaradeniu. Ukazujte, že práve rôzna hierarchia hodnôt o jednotlivcov spôsobila rozdielne radenie.

Pokiaľ debatéri predvedú kvalitné vzájomné porovnanie hodnôt, ukážte im na príklade, že presne tak má porovnanie hodnôt vyzeráť aj v súťažnej debate.

HODNOTOVÝ KOMPAS

Cieľ: Identifikovať hodnoty v debatných tézach.

Zadanie: Vysvetlite debatérom, že sa musia postaviť do prostriedku miestnosti. Budete im postupne predčítavať tvrdenia - tézy. Ak s nimi súhlasia, musia sa postaviť po vašej pravej ruke, ak nesúhlasia, po ľavej. Následne budú po jednom musieť vysvetľovať svoju hodnotovú pozíciu.

Podľa počtu účastníkov a času, ktorý máte k dispozícii, vyberte z nasledujúceho zoznamu niekoľko tém:

- a) Vojenská akcia, ktorá porušuje medzinárodné právo, je za niektorých okolností ospravedlniteľná.
- b) Ľudí viac rozdeľuje spoločenské postavenie, než národnosť.
- c) Kontrola inflácie je dôležitejšia, než kontrola nezamestnanosti
- d) Firmy by mali byť regulované v oblasti ochrany životného prostredia
- e) Pôda by nemala byť považovaná za komoditu, ktorá je na predaj.
- f) Obmedzenie slobody trhu je pre obchod niekedy potrebné.
- g) Jedinou spoločenskou zodpovednosťou, ktorú majú akciové spoločnosti, je prinášanie zisku svojim akcionárom.
- h) Ľudia, ktorí si to môžu dovoliť, by mali mať nárok na lepšiu zdravotnú starostlivosť.
- i) Vlády by mali trestať spoločnosti, ktoré zavádzajú verejnosť.
- j) Pravý slobodný trh si vyžaduje obmedzenia, ktoré by zamedzili nadnárodným korporáciám vytvárať monopoly.
- k) Potraty, pri ktorých nie je ohrozený život ženy, by mali byť zakázané.
- l) Daňoví poplatníci by nemali financovať umenie, ktoré nie je schopné užiť sa aj na komerčnej báze.
- m) Primárnou úlohou vzdelávacieho systému je pripraviť ďalšiu generáciu pre trh práce.
- n) Ľudia s vážnymi dedičnými chorobami by nemali mať možnosť reprodukcie.
- o) Ľudia, ktorí sú schopní pracovať a zároveň odmietnu pracovnú príležitosť, by nemali dostávať žiadnu podporu od spoločnosti.
- p) Žiadne médiá by nemali dostávať podporu z verejných zdrojov.
- q) Trest za kriminálny zločin má spĺňať viac úlohu potrestania než nápravy kriminálnika.
- r) Charita dokáže pomáhať skutočne znevýhodneným lepšie, než sociálne dávky.
- s) Homosexuálne páry, ktoré majú stabilný vzťah, by nemali byť vylúčené z možnosti adoptovať si dieťa.

Inštrukcie pre lektora: Po každom tvrdení sa pýtajte na jednej aj druhej strane, na základe akej hodnoty sa rozhodli zaujať svoje postavenie. Vyberajte účastníkov tak, aby postupne museli rozprávať všetci.

Cvičenie môžete skomplikovať - požiadajte účastníkov, ktorých sa pýtate, aby vysvetlili, prečo je ich hodnota dôležitejšia, ako hodnota opačnej strany. Žiadajte od nich, aby pri porovnávaní pomenovali kritérium, na základe ktorého hodnoty porovnávajú.

TVRDENIE VERZUS HODNOTA

Cieľ: Naučiť sa vnímať súvislosti medzi tvrdeniami a hodnotou.

Zadanie: Vytlačte na konci tohto zadania priložené odseky. Prvý riadok vždy pomenúva hodnotu, ktorej sa dotýkajú všetky po nim pripojené tézy. Papiere rozstrihajte na jednotlivé tézy (vrátane hodnôt v prvom riadku), položte na lavicu a zamiešajte. Debatéri musia nájsť papieriky s hodnotami a pod ne pripojiť tézy, ktoré sa ich obsahovo najviac dotýkajú.

Inštrukcie pre lektora: Pokiaľ vediete veľký klub, skúste si vymyslieť ešte viac hodnôt a téz. (Neváhajte použiť zoznam téz v prílohách na konci príručky alebo v predošlom cvičení.)

Predtým než cvičenie začnete, buďte si istý, že rozumiete všetkým spojeniam medzi tvrdeniami a ich hodnotami. Debatéri sa totiž pravdepodobne začnú, obzvlášť v sporných prípadoch, vypytovať. Pokiaľ sa nepýtajú oni, pýtajte sa vy, prečo sa rozhodli pre také zaradenie ako sa rozhodli. Na základe ich odpovedí overujte, či skutočne radeniu rozumejú.

Hodnota vzdelanie

Gymnázium nepripravuje na život, lebo jeho zameranie je všeobecné.

Život bez VŠ titulu je horší, pretože vzdelaní zarábajú viac.

Štúdium na vysokej škole by malo byť spoplatnené, pretože to vytvorí konkurenciu medzi školami.

Hodnota sloboda

Potraty by nemali byť zakázané, pretože každá žena má právo sa rozhodnúť ako bude jej život smerovať

V demokracii nie je miesto pre cenzúru, lebo obmedzuje slobodu vyjadrovania.

Fašizmus by mal byť postavený mimo zákona, pretože ohrozuje samotnú existenciu.

Hodnota národná kultúra

Vstup do múzeí by mal byť zadarmo, lebo to podnieti záujem národa o históriu.

Verejnoprávna televízia by nemala byť zrušená, pretože podporuje domácu tvorbu.

Polovica pesničiek hraná v rádiách by mala byť slovenská, lebo to podporuje domácich umelcov.

Hodnota zdravie

Obézne deti mali povinne navštevovať campy, lebo to podporuje zdravý životný štýl.

Telesná výchova by mala byť povinná, lebo to podporuje zdravie.

Hamburgery by mali byť zdaňované viac než bežné potraviny, lebo to podporuje zdravý životný štýl.

14 VÝSKUM V DEBATE

Rozhľadenosť v debatovanej problematike a znalosť faktov poskytujú tímom v porovnaní s ich súpermi výhodu. V tomto prípade nehovoríme iba o znalosti štatistických údajov, ale aj o všeobecnom pochopení tematickej oblasti, o ktorej pojednáva zadaná téza. Práve preto je výskum predchádzajúci každej debate veľmi dôležitý a v argumentačne vyrovnaných a kvalitných debatách môže rozhodovať o víťazoch a porazených.

Pripravované tézy, ktoré sa debatéri dozvedia niekoľko týždňov pred samotnou debatou, poskytujú časový priestor a očakávajú, že tímy svoje argumentačné línie dôsledne premyslia a pripraví. Aký je ich význam a prečo sa používajú? Odpoveď je veľmi jednoduchá. Obzvlášť na stredoškolskej, ale aj akejkolvek inej úrovni, má byť debata nielen zameraním si argumentačných schopností, ale najmä príležitosťou rozšíriť si všeobecný prehľad a vzdelat sa čo najviac v debatovanej oblasti. Pokiaľ máte záujem rozvíriť medzi študentmi diskusiu na určité témy, a tak obohatiť ich vedomosti, neváhajte využiť pripravované tézy aj na stretnutiach debatného klubu. Stačí študentov s istým časovým predstihom rozdeliť do tímov, zadať im debatnú tézu a posmeliť ich v príprave na ňu.

14.1 VÝSKUM NA PRIPRAVOVANÉ TÉZY

Dnešné informačné a komunikačné technológie nám v zbieraní poznatkov výrazne uľahčujú prácu. Kedysi výskum pre debatu znamenal dlhé hodiny strávené nad knihami v knižniciach. Dnes nachádzame väčšinu informácií v prostredí internetu, čo sa na prvý pohľad javí ako výrazné zjednodušenie. Pokiaľ ale zohľadníme nelimitovaný prístup v publikácií materiálov na internete s ťažšie dohľadateľnými údajmi o kredibilitate zdrojov, uvedomíme si, že dnešná presýtenosť informáciami prináša aj nutnosť čitateľov identifikovať kvalitné poznatky a oddeliť ich od tých nekvalitných a nepodložených.

Aj napriek týmto obavám je ale najvhodnejšie začať výskum za pomoci internetovej služby Google. Jedná sa o internetový vyhľadávač, ktorý neustále prechádza prostredím World Wide Webu a automatizovane zbiera a systematizuje všetky nájdené údaje, aby mohol pre každý príkaz zadaný akýmkoľvek užívateľom čerpať z čo najbohatšej databázy.

V dnešnej dobe je už Google relatívne inteligentným vyhľadávačom a aj pri veľmi zložitých príkazoch dokáže generovať uspokojivé výsledky. Aj napriek tomu by bolo ale nesprávne Google preceňovať, pretože podobné počínanie môže priniesť viac komplikácií ako osohu. Preto by výskum na debatu mal dodržiavať niekoľko systematických krokov. Pri ich

predstavovaní využijeme o niečo náročnejšiu tézu: *Sporivý systém dôchodkového zabezpečenia je lepší ako priebežný.*

1. Identifikácia kľúčových konceptov debatovanej tézy – Po prvom prečítaní debatnej tézy je dôležité sa nad ňou dôsledne zamyslieť. Tvorcovia tézy pripravujú jej formuláciu s určitým zámerom a jej prvoplánové podchytenie môže viesť k výskumu, ktorý nesmeruje k ich zámerom. V konečnom dôsledku to môže znamenať nepripravenosť na debatu oproti iným tímom a riskovanie prehry aj napriek dôslednej príprave. V prípade vyššie uvedenej tézy by sme za najkľúčovejší koncept označili *systém dôchodkového zabezpečenia*. Práve druhotné zamyslenie nám odhalí, že dôležitými sú aj dve jeho alternatívy – *sporivý dôchodkový systém* a *priebežný dôchodkový systém*. Tieto tri koncepty môžeme označiť za kľúčové a predstavujú tak styčné body pre náš nasledujúci výskum.

2. Prvotné zorientovanie sa v tematickej oblasti – Problematikou, o ktorej pojednáva zadaná téza je teda *systém dôchodkového zabezpečenia* a jeho dve identifikované alternatívy môžeme ignorovať, kým nám pozadie tohto termínu nebude stopercentne jasné. Podobná téma je pre mnohých stredoškóľakov neatraktívnou oblasťou, a preto sa nedá očakávať, že by v nej boli akokoľvek rozhladení. Vo výskume je teda nutné začať od elementárnych základov.

V prípade podobnej tézy je najefektívnejším prvým krokom zadať do príkazového riadku na adrese www.google.com kľúčové slovo „systém dôchodkového zabezpečenia“. Každému z nás ale v závislosti od geografickej polohy, používaného zariadenia a ďalších atribútov, ktoré Google zhromažďuje o našom surfovaní, budú ponúknuté o niečo iné výsledky. Preto pokiaľ ani na niekoľkých prvých stránkach nenachádzame uspokojivé alebo dostatočne konkrétne odkazy, je efektívne zamyslieť sa nad našim zadaním. V tomto prípade by sme mohli uvažovať nad alternatívami ako „systém dôchodkového zabezpečenia na Slovensku“, „dôchodkový systém na Slovensku“ atď. Podobné mutácie je dobré využívať aj v prípade, pokiaľ nám Google už na prvýkrát poskytol uspokojivé odkazy. Prečítať si o rovnakej téme z viacerých zdrojov stále prispieva k vytvoreniu širšej a ucelenejšej predstavy o zadanej téme.

3. Spoznanie ďalších kľúčových oblastí – Až keď rozumieme, čo termín *systém dôchodkového zabezpečenia* znamená, koho a za akých okolností sa týka a odkiaľ, kam a ako v ňom prúdia finančné zdroje, sa môžeme posunúť na tretí krok. Na začiatku sme si už povedali, že pre úspešné zvládnutie prípravy na debatu nestačí všeobecne poznať dôchodkový systém. Znenie tézy totiž predpokladá, že debatéri budú schopní nájsť pozitíva a negatíva jeho dvoch spomenutých alternatív – sporivej a priebežnej formy. V tomto kroku iba posúvame snahu o vlastnú orientáciu v tematickej oblasti na druhú úroveň a do internetového vyhľadávača vpisujeme kľúčové slová „sporivý systém dôchodkového zabezpečenia“, „priebežný systém dôchodkového zabezpečenia“ a ich rôzne mutácie. Určite sme na množstvo ich charakteristík narazili už v druhom kroku. Netreba ale zabúdať, že

články špecificky zamerané na jeden alebo druhý typ môžu byť analyticky ešte o niečo hlbšie, a tak poskytovať ďalšie dôležité informácie a údaje pre čo najkvalitnejšiu argumentačnú líniu.

Pri prechádzaní odkazov sa nám bude postupom času stále viac zdať, že žiaden článok už nehovorí nič nové. Naša pozornosť nemusí byť tak dôsledná, stále je ale vhodné, aby sme, aj pokiaľ články iba prelietavame očami, prebiehali až do konca a mali istotu, že o žiaden z dôležitých faktov neprichádzame. Až v momente, keď máme tento pocit a sme za desiatou stránkou s Googlom vygenerovanými odkazmi, môžeme ukončiť aj tretí krok.

4. Rekapitulácia zistení a dohľadanie nejasností – Druhý a tretí krok sú ale stále príliš všeobecnými a nie stále nám dokážu poskytnúť plnú paletu vedomostí, ktoré potrebujeme. Na tomto mieste je dôležité zrekapitulovať si všetky načerpané poznatky a zamyslieť sa, či dávajú vyčerpávajúci zmysel alebo stále existujú otázky, ktorým nerozumieme. Pokiaľ nám nie je jasné odkiaľ prichádzajú do dôchodkového systému peniaze, aké možnosti na zhodnocovanie svojich vkladov majú sporitelia v sporivej alternatíve atď. je dôležité zamerať sa na tieto oblasti. Opäť sformulujeme niekoľko alternatív kľúčových slov, ktoré pre zadanie do internetového vyhľadávača využijeme a v čerpaní informácií ďalej pokračujeme. Mnoho debatérov sa uspokojí iba s elementárnymi znalosťami debatovanej témy, čo nikdy nie je prospešné, pretože nielenže ich argumenty trpia logickými chybami, sú ale často aj odstrihnuté od reality a kvôli absencii znalostí nedokážu vzdorovať lepšie pripraveným súperom.

5. Vyhľadávanie informácií „na zákazku“ – Pokiaľ bol náš debatný výskum dostatočne dôsledný, v tento moment už disponujeme slušnou dávkou faktov a určite sme neobišli aj mnohé texty, ktoré sa nás snažili presvedčiť o pravde v názore autora. Preto už tušíme, aké základné argumenty existujú pre podporu jednej alebo druhej strany. Môžeme preto pristúpiť k tvorbe argumentačnej línie. Nebudeme sa ale teraz zamýšľať nad spôsobmi, ako načerpané informácie pretaviť do argumentov, pretože sa tomu venujú iné kapitoly v ďalších častiach tejto príručky.

Dôležité je upozorniť, že výskum ešte zďaleka neskončil. Pri tvorbe argumentov je treba mať stále na pamäti ich veľmi relevantnú súčasť – dôkazy. V drvivej väčšine prípadov platí, že čím konkrétnejší dôkaz (napr. číselná štatistika, vedecké skúmanie, príklad z empirickej reality atď.), tým zásadnejšiu váhu môže mať pre rozhodcu. Preto, obzvlášť pri pripravovaných tézach, je dobré klásť dôraz na získanie čo možno najväčšieho množstva faktov tohto typu. Oplatí sa aj tzv. „myslieť mimo škatuľu“ a neuspokojiť sa s tým, čo priniesol doterajší výskum. Často sa stáva, že debatéri počas prípravy argumentačných línií úplne zabúdajú, že existujú okolité krajiny, ktoré rôzne systémy dôchodkového zabezpečenia využívajú a ich skúsenosti môžu byť cennými dôkazmi pre naše tvrdenia.

Pri tvorbe argumentov nie je dobré vychádzať iba z doteraz načerpaných znalostí. Ideálnejšie je rozmýšľať aj na teoretickej rovine, a pokiaľ nám logika napovedá, že veci môžu nejako fungovať, snažiť sa nájsť príklady z miest, kde podobné fungovanie bolo zavedené.

6. Analýza kredibility zdrojov a dvojité kontrola – Využívanie internetu na výskum so sebou nesie aj nutnosť neustále kontrolovať kredibilitu, teda hodnovernosť, informačného zdroja. Web je totiž prostredím, do ktorého môže v zásade ktokoľvek čokoľvek pridávať. Pri posudzovaní kredibility je najefektívnejším spôsobom snažiť sa nájsť ešte jeden zdroj, ktorý poskytuje rovnakú informáciu a je zároveň evidentné, že ju neprebral od nami už nájdeného prameňa. Pokiaľ sme v pátraní neúspešní, musíme aspoň veľmi dôsledne zhodnotiť náš unikátny zdroj.

V prípade, ak ide o vládnu stránku ministerstiev alebo ďalších štátnych inštitúcií, u ktorých neexistuje všeobecne známa pochybnosť, že by v danej problematike mohli zavádzať, môžeme zdroj prehlásiť za hodnoverný. Pokiaľ ide o stránky spravodajských a publicistických serverov, je nutné počínať si veľmi opatrne. Spoliehať by sme sa mali iba na všeobecne známe zdroje akými sú na Slovensku napr. SME.sk, Tlačová agentúra Slovenskej republiky (TASR), Webnoviny Slovenskej tlačovej agentúry SITA, TREND.sk atď.¹⁴ Pokiaľ sa nejedná o všeobecne známy web alebo médium, môžeme sa pokúsiť dohľadať jeho prevádzkovateľa. (Vizuálne príťažlivo spracovaná webstránka neznamená hodnovernosť.) Súčasná legislatíva v regulácií poskytovania informácií na internete je ale stále v plienkach a vo väčšine prípadov sa dá očakávať otázna hodnovernosť. Využívať podobné zdroje v debatach je veľmi nestrategické. Nielen súper, ale aj rozhodca majú nárok opýtať sa na informačný prameň a operovanie s kontroverznými faktami zo zdrojov s otáznou kredibilitou je krajne neetické a môže znamenať prehru a stratu reputácie. Vždy je dobré si počas výskumu zapisovať nové poznatky ale aj zdroj, odkiaľ sme ich načerpali. Pokiaľ si nie ste istí, že kredibilitu informačného zdroja dokážete obhájiť, ním prezentované údaje by ste nemali v argumentácii spomínať bez ohľadu na to, ako veľmi vám do nej zapadajú a ako zásadné sa javia.

14.2 VÝSKUM NA IMPROVIZOVANÉ TÉZY

Improvizované tézy v porovnaní s pripravovanými poskytujú iba veľmi obmedzený časový interval pre prípravu argumentačných línií. Preto nie je možné tak detailne sformulovať jednotlivé kroky pre prípravu na nich. Ich náročnosť na znalosť faktov je ale väčšinou nižšia. Tvorcovia téz sa pri ich vymýšľaní snažia zadávať problematiky permanentne prítomné vo verejnom diskurze (napr. spolpatnenie vzdelávania, doping v športe, neetická reklama atď.) alebo čerpajú inšpiráciu z tém preberaných v súčasnom mediálnom prostredí.

¹⁴ Hodnovernosť a kvalita spravodajských a publicistických zdrojov je podrobnejšie rozobraná v druhej časti tejto kapitoly.

Byť pripravený na prvý typ znamená mať aspoň čiastočný prehľad v častejšie zadávaných debatných tézach a poznať základné súhlasné a nesúhlasné argumenty. V praxi to znamená zo záujmu si dohľadať tézy debatované v minulosti alebo na iných debatných turnajoch doma alebo v zahraničí a nielen porozmýšľať, aké argumenty by v nich hypoteticky mohli byť použité, ale aj mať ich na pamäti pri bežnom sledovaní médií a rozširovaní si všeobecného rozhľadu.

Príprava na tézy, ktoré reflektujú súčasné mediálne témy si vyžaduje udržiavanie neustáleho prehľadu. Sledovanie dennej tlače a zaujímanie sa o každodenné dianie je pre debatéra nevyhnutné, aby sa počas obmedzeného času dokázal pripraviť na náročnejšie improvizované tézy. Napríklad znenie tézy pre štvrtfinále XV. Finále Slovenskej debatnej ligy znelo: *Južná Kórea by mala zaútočiť na Severnú Kóreu*, a zúčastnené tímy stredoškôľakov mali iba 60 minút na prípravu. Pre korektnosť je nutné dodať, že štvrtfinálové kolo predpokladá účasť veľmi kvalitných stredoškôľských debatérov, čomu je náročnosť tézy prispôsobená. Na bežnom regionálnom turnaji nie je na mieste očakávať podobne vysokú náročnosť. Každopádne táto téza skvele demonštruje dôležitosť orientácie debatéra v súčasnom dianí doma aj vo svete.

Možnosť ako si udržiavať všeobecný rozhľad existuje hneď niekoľko. Nasledujúce riadky do konca tejto kapitoly je ale nutné brať s istým odstupom. Jednak v nich je prezentované subjektívne hodnotenie útleho zlomku masových médií pohľadom autora textu a navyše je mediálny trh tak dynamický, že prezentované informácie nemusia byť aktuálne, kým sa dostali do vašich rúk.

V dnešnom svete nie je núdza o médiá, ktoré nás každú minútu informujú o najrôznejších udalostiach. Vo svete slovenského printu je určite jednotkou medzi serióznymi plátkami s jednodennou periodicitou *Denník SME*. Aj napriek istým výhradám k nemu ale môžeme priradiť aj *Hospodárske noviny*, ktoré vo svojom spravodajstve až na občasné výnimky dodržiavajú žurnalistické pravidlá objektivity. O kvalitnú žurnalistiku sa v našich končinách snaží ešte týždenník *Trend*. V našom zemepisnom poli sa ale oplatí siahnuť aj po českom týždenníku *Respekt*, ktorý je v slovenských trafikách bežne dostupný a dokáže byť prínosný pri slabej znalosti cudzích jazykov.

Televíznu žurnalistiku zo slovenského prostredia, aj keď nie stále optimálnej kvality, prináša televízia *TA3*. Určite sa oplatí z času na čas sledovať aj spravodajský kanál českej verejnoprávnej televízie *ČT24*, ktorá síce primárne monitoruje dianie u nich, ale jej vysielanie určite napomáha k udržaniu prehľadu v našom stredoeurópskom prostredí. Autor by rád upozornil ešte na v čase prípravy tohto textu mladý projekt *Mono* na adrese www.mono.sk, ktorý je voľnočasovou aktivitou slovenských novinárov a občasne prináša rozsahovo dlhšie, ale veľmi zaujímavé investigatívne a analytické príspevky.

Pre zachovanie prehľadu o diani na Slovensku je nutné z času na čas sledovať väčšiu časť vyššie zmienených médií. Pre spoznanie medzinárodného kontextu sa nabáda už omnoho bohatšie spektrum možností, medzi ktorými je možné si vyberať podľa vlastného záujmu. Renomované spravodajstvo prináša vo všetkých svojich mutáciách (televízna, rádiová alebo internetová) britská verejnoprávna *BBC*. V britskom prostredí ale existuje ešte niekoľko ďalších denníkov ako *The Guardian* alebo *The Independent*. Pre záujemcov o blízky východ sa oplatí sledovať anglickú odnož televízie *Al Jazeera*. Ekonomickú oblasť pokrýva kvalitne *The Financial Times*. Existuje ale ešte mnoho ďalších renomovaných plátkov prinášajúcich kvalitnú žurnalistiku, z ktorých je možné si vyberať. Pokiaľ sa opäť posunieme k printovým médiám s nižšou periodicitou, tak odporúčame jeden plátok za všetky – *The Economist*. Ide o týždenník často nastoľujúci témy verejného diskurzu a prinášajúci analýzy o momentálnom diani vo svete. Samozrejme majú všetky vyššie uvedené médiá aj webové mutácie, na ktoré preklápajú časť svojho obsahu, a tak sa bez námahy môžu dostať až k vám. Zároveň s rozmachom internetu je možné mnohé fanúšikovské stránky týchto médií likenúť na Facebook-u, a kvalitné správy si tak často nájdú cestu k vám samé.

Pri zahraničných médiách nie je v záujme tohto textu priniesť ich vyčerpávajúci zoznam a charakteristiky. Skôr je dôležité upozorniť na fakt, že pri sledovaní akýchkoľvek médií je dôležité neustále si uvedomovať ich pozadie. Masové médiá majú silný efekt v tom, aby nám povedali, o čom máme premýšľať. Je ale diváckou chybou sledovať ich úplne nekriticky. Preto je efektívne vyhľadať si informácie o pozadí médií, ktoré sa už často môžeme dočítať aj na serveri *Wikipedia.org*, aby sme mohli neustále pri čítaní zhodnocovať náklonnosť médií k politickým stranám alebo ich postavenie vzhľadom na fungovanie politických systémov krajín, kde fungujú. Takáto forma je efektívna aj pri odhaľovaní nekompetentných informácií striktne internetových médií. Pri ich prechádzaní by sme sa ale stratili v nekonečnom priestore World Wide Webu, a preto odporúčame radšej sledovať webové stránky zmienených médií.

Denník SME	http://www.sme.sk
Pravda	http://www.pravda.sk/
Hospodárske noviny	http://hnonline.sk/
Trend	http://www.etrend.sk/
.týždeň	http://www.tyzden.sk/
Respekt	http://respekt.ihned.cz/
TA3	http://www.ta3.com/
ČT24	http://www.ceskatelevize.cz/#vyber-ct24
Mono	http://mono.sk/
BBC	http://www.bbc.co.uk/
The Guardian	http://www.theguardian.com/
The Independent	http://www.independent.co.uk/
Al Jazeera	http://www.aljazeera.com/
Russia Today	http://rt.com/
The Financial Times	http://www.ft.com/
The Economist	http://www.economist.com/

CVIČENIA



OBJEKTÍVNE SPRAVODAJSTVO?

Ciel: Podporiť kritické myslenie pri sledovaní masových médií.

Zadanie: Vyberte si nejaký nedávno odvysielaný alebo uverejnený spravodajský blok. Pokojne môžete priniest na hodinu niekoľko vydaní denníka *Pravda* alebo časopisu *ExtraPlus*. Debatérom môžete pustiť aj ktorýkoľvek blok správ z televízie.

Na začiatok im ozrejmte cieľ – idete sa snažiť odhaliť, či sú správy zaujaté a ak áno, tak pre ktorú stranu. Vyzvite debatérov, aby si pri čítaní alebo sledovaní robili poznámky. Následne ich nechajte predstaviť dôvody, kvôli ktorým si myslia, že dané správy neboli podané objektívne a o týchto dôvodoch diskutuje.

Inštrukcie pre lektora: Budte dopredu zoznámení nielen so správami, ktoré študentom poskytnete ale aj vyčerpávajúcim kontextom jednotlivých správ. Musíte byť schopní korigovať jednotlivé vyjadrenia študentov.

Zároveň sa snažte, aby ste študentov naučili rozpoznať *informáciu*, ktorú články obsahujú, od *interpretácie*, ktorá sa snaží poskytnúť informácii kontext. Aj tendenčne podané spravodajstvo totiž stojí na relevantných informáciách a tie sa môžu hodiť.

NÁJDI ROZDIELY

Ciel: Naučiť debatérov preberať základné informácie poskytované médiami.

Zadanie: V druhej časti tohto zadania sa nachádzajú dva články. Jeden publikovaný na internetovej odnoži *Denníka SME*, druhý na webe denníka *Pravda*. Nechajte ich debatérov prečítať. Následne s prítomnými o obsahu článkov diskutujte.

**Inštrukcie
pre lektora:**

V prvom rade sa pýtajte debatérov ako inak oba články vyznievajú. (Oba články hodnotia rovnakú udalosť – odkúpenie materskej spoločnosti SPP – ale diametrálne odlišne.) Následne sa skúste zamyslieť nad tým, prečo vyznievajú značne rozdielne. Sústreďte sa ale na použité argumenty, nie možné mocenské pozadie za článkami.

V druhom kroku debatérov vedzte, aby našli v oboch článkoch zhodné veci. Prídu na to, že publikované faktické informácie sú v oboch prípadoch rovnaké. Vysvetlite im, aby sa v článkoch sústredili práve na holé fakty, zamýšľali sa nad nimi, a tak si utvárali názor. Mali by sa snažiť čo najviac vytesniť atmosféru článkov zo svojho rozmyšľania nad danou problematikou. Upozornite ich, že práve fakty sú to, čo by sa mali snažiť zapamätať si. Ostatné veci nie sú také podstatné.

1. článok:

Článok uverejnení na webe SME.sk:

Vláda sľubuje lacný plyn. Jeho ceny však stráži regulačný úrad

Takmer 60 miliónov eur budú stáť podiely, ktoré sa štát chystá kupovať v plynárňach. Tie však vyrábajú aj stratu.

BRATISLAVA. Štát ovládne dodávky plynu domácnostiam a firmám. Stane sa to potom, ako kúpi zvyšných 49 percent v časti SPP, ktorá má na starosti dodávky plynu koncovým spotrebiteľom.

Rozhodla o tom v stredu vláda. Ide o kontrolný balík v plynárňach, ktorý teraz vlastní spoločnosť EPH.

Daňoví poplatníci tak vezmú pod krídla aj straty, ktoré majú plynárne z dodávky plynu domácnostiam. Za tento rok by mala dosiahnuť desiatky miliónov eur.

Stratovosť dodávok včera uznal aj sám premiér Robert Fico. Zatiaľ čo v posledných rokoch stratu v SPP nevidel, včera ju pomenoval ako „všeobecne známu skutočnosť“.

Plynárne chce aj napriek tomu. Vláda vraj našla spôsob, ako straty z plynu vymazať do troch až štyroch rokov.

Štát ide škrtiť stratu

Sanovať ich chce z predaja rezervného plynu. Má vyniesť 170 miliónov eur. Držať takúto rezervu bolo vraj obchodné rozhodnutie predchádzajúcich súkromných spolumajiteľov SPP.

Dôvod, prečo súkromník dobrovoľne nepredal plyn, ktorý by mu priniesol zisk, nie je známy.

Štát tvrdí, že má riešenie aj do budúcnosti. S Gazpromom chce vyrokovať zľavu na plyn z východu. Ako sa rokovania skončia, nie je zatiaľ jasné.

Minister hospodárstva Tomáš Malatinský ich vidí veľmi optimisticky. Ceny od Gazpromu by sa vraj mohli dostať blízko k cenám na takzvaných krátkodobých trhoch.

Tam sa predáva plyn, ktorý si klienti Gazpromu objednali, ale neminuli. Napriek tomu ho musia zaplatiť.

V kuloároch sa hovorí, že na krátkodobých trhoch je plyn lacnejší asi o 20 percent.

Ceny strážia iní

Martin Ondko z firmy Magna EA, ktorá konkuruje SPP v dodávkach plynu, nechápe, prečo by rovnako ako štát neriešil stratu v SPP aj jeho doterajší súkromný akcionár. Upozorňuje, že SPP je pri predaji domácnostiam v strate.

„To budú platiť daňoví poplatníci. Otázka je, čo na to hovoria tí, ktorí platia dane, ale neodoberajú plyn, lebo v obci to nie je možné,“ hovorí.

Exminister hospodárstva Juraj Miškov (Nova) pripomína, že okrem strát štát kúpou podielov SPP nič nezíska. Nebude mať ani viac pod kontrolou ceny plynu, ako to avizuje.

„Každý súdny človek vie, že na Slovensku máme nezávislého regulátora, ktorý určuje ceny energie,“ povedal.

Ide o Úrad pre reguláciu sieťových odvetví. Práve ten mal dostávať SPP do straty, o ktorej hovorí vláda.

Pri stanovovaní ceny totiž berie do úvahy sčasti aj ceny na lacnejších krátkodobých trhoch a nielen tie, ktoré sú v kontrakte s Gazpromom. So šéfom regulačného úradu sa nám včera nepodarilo spojiť.

Plne štátne dodávky plynu od SPP vyjdú na 59 miliónov eur. Spoločnosti EPH ich štát za jej podiel nezaplatí v hotovosti.

V rovnakej hodnote prevezme časť jej dlhov, ktoré ležia na SPP. V skutočnosti

by tak štát mal pocítiť náklady na akcie cez nižšie dividendy z plynární.

SME.sk, 4.9.2013 (dostupné na adrese:

<http://ekonomika.sme.sk/c/6922789/vlada-slubuje-lacny-plyn-jeho-ceny-vsak-strazi-regulacny-urad.html#ixzz2vwwTusEK>)

2. článok: Článok uverejnený na webe denníka Pravda:
Štát kupuje SPP, rodiny budú mať lacný plyn

Vláda využila príležitosť na ovládnutie cien plynu. Minister hospodárstva Tomáš Malatinský navrhol, aby štát od českých finančníkov z Energetického a priemyslového holdingu odkúpil podiel v materskej časti SPP a plne tak ovládol najväčší podnik, ktorý predáva energie rodinám aj firmám. Vláda to v stredu schválila.

„Bolo by to dobré politické aj manažérske rozhodnutie,“ vyjadril sa už v utorok pred poslancami parlamentného hospodárskeho výboru Malatinský. Ficov kabinet má medzi svojimi prioritami prijateľné ceny energií. Podľa šéfa hospodárskeho rezortu je vláda schopná prípadnú stratu z predaja plynu akceptovať. Plyn by tak mal byť najmä pre domácnosti lacným palivom.

Vládny kabinet schválil kúpu 49-percentného podielu Slovenského plynárenského priemyslu (SPP). Štát sa tak stane jediným akcionárom v materskej spoločnosti SPP, čím ovládne cenotvorbu zemného plynu pre odberateľov. „Získavame totálnu kontrolu nad cenami plynu. Nemusíme sa obávať, že by prišlo k nejakému zvyšovaniu cien plynu pre domácnosti od začiatku budúceho roka,“ povedal na tlačovej besede po rokovaní vlády premiér Robert Fico. Tak premiér, ako aj minister hospodárstva Tomáš Malatinský, pripustili, že materská spoločnosť má vďaka regulácii cien plynu pre domácnosti stratu. Štát tak kúpou akcií SPP od českej spoločnosti Energetický a priemyslový holding (EPH) preberie dlh vo výške 59 mil. eur. To podľa vládnych predstaviteľov bude jediná cena za kúpu slovenského dominantného dodávateľa plynu. Dlh by sa mal postupne sanovať aktívami, ktoré získa štát kúpou 49-percentného podielu SPP. Ide napríklad o získanie zásob v zásobníkoch plynu, či o možnosť vyrokovať s Gazprom lepšie nákupné ceny za dodávku plynu. V dcérskych spoločnostiach SPP, a to v SPP-distribúcia a Eustream, zostávajú podiely nezmenené. EPH tak bude naďalej kontrolovať 49-percentný podiel v spomínaných dcérach. Štát v nich bude kontrolovať majoritný podiel, ale bez manažérskej kontroly.

Fico: Získavame kontrolu nad cenami plynu

Ešte pred mesiacom Malatinský pre Pravdu vyhlásil, že štát by 49-percentný podiel zahraničných vlastníkov kúpiť nemal. Obrat v názore zdôvodňuje tým, že ruský Gazprom Export prisľúbil zľavu na plyn. „Tiež sa zmenili podmienky Energetického a priemyslového holdingu. Uvažujeme o takom modeli, keď by sa podnik kupoval za euro a na štátny rozpočet by tak transakcia nemala žiadny vplyv,“ podčiarkol minister hospodárstva. Pôvodne mal štát za podiel v podniku zaplatiť 60 miliónov eur.

Zníženie kúpnej ceny sa má podľa Malatinského vykompenzovať dlhom v materskej časti. O ďalších podrobnostiach však zatiaľ hovoriť nechcel.

Keď vláda kúpu odklepne, ceny plynu pre domácnosti sa po desiatich rokoch od privatizácie počas Dzurindovej vlády dostanú naspäť do rúk štátu.

Príležitosť na kúpu podielu vznikla po tom, čo nemeckí a francúzski privatizéri svoj 49-percentný podiel v skupine SPP predali zhruba za 2,5 miliardy eur do rúk českých finančníkov. Potrebovali totiž na to súhlas štátu. Vláda, ktorá na strategický podnik napriek vlastníctvu 51 percent akcií má od privatizácie malý vplyv, si dala podmienku, že chce viac hovoriť do chodu firmy. Český investor tak ovládne dve zvyšné činnosti – distribúciu plynu po Slovensku a tranzit na západ.

V prípade predaja plynu od SPP sa dlhodobo hovorí o tom, že ide o stratovú činnosť. Šéf regulačného úradu Jozef Holjenčík to doteraz odmietal, Tomáš Malatinský však na včerajšom zasadnutí výboru hovoril o presnom opaku. „Bez ďalšieho komentára môžem povedať, že predaj zemného plynu domácnostiam je zregulovaný tak, že je stratový,“ vyjadril sa minister. Holjenčík jeho slová komentovať nechcel. „Nebudem sa vyjadrovať k slovám, ktoré som na vlastné uši nepočul a nemám k nim podklady,“ povedal šéf úradu, ktorý ovláda ceny plynu, tepla, elektriny a vody pre domácnosti na celom Slovensku.

Aj napriek stratám by však v priebehu dvoch rokov mal SPP podľa Malatinského začať na plyne zarábať. V súčasnosti stráca veľké sumy, lebo v minulosti pod vedením francúzskych a nemeckých manažérov podpísal kontrakt na odber príliš veľkého objemu plynu, za ktorý musí zaplatiť, aj keď ho neodoberie. V priebehu niekoľkých rokov by sa to však malo zmeniť.

Práve súčasné kontrakty s Rusmi spôsobujú, že na trhu je prebytok plynu, ktorý potom kupujú a ďalej predávajú alternatívni predajcovia. Tí tak dokážu byť lacnejší ako SPP a tiež zarobia napriek tomu, že dominantní plynári

hovorí o stratovom predaji plynu. Ak prebytky plynu v budúcnosti na trhu nebudú a štát by po ovládnutí SPP držal ceny príliš nízko, priestor na biznis pre alternatívnych predajcov by sa znížil a situácia by mohla vyvolať spory.

Niektorí opoziční poslanci však aj napriek týmto ministerským vyhláseniam zámer ovládnuť podnik kritizujú. „Takéto rozhodnutie by nemalo žiadnu logiku, pretože ceny plynu bude aj naďalej ovládať regulačný úrad,“ podotkol napríklad predseda hospodárskeho výboru Ján Hudacký (KDH). Pochybnosti o výhodnosti kúpy SPP vyslovil aj exminister hospodárstva Juraj Miškov (nezaradený). „Manažovanie podniku v réžii štátu ma nenaplnia optimizmom. Koniec koncov stačí, ak sa pozrieme na Cargo, ktoré je v hlbokéj strate, a vláda v tomto prípade uvažuje o privatizácii,“ odôvodnil Miškov.

Poslankyňa Helena Mezenská (OĽaNO) zas varovala pred zvyšovaním zadĺženia SPP, ktoré sa podľa nej skôr či neskôr prejaví vo zvyšovaní cien plynu. Podpredseda hospodárskeho výboru Maroš Kondrót (Smer) však tieto slová odmietol. „Keby sa Slovenský plynárenský priemysel rozhodol, mohol by všetky svoje súčasné dlhy okamžite splatiť. V energetickom sektore majú firmy oveľa väčšie dlhy, nie je na tom nič nenormálne,“ spresnil Kondrót.

Za českým holdingom EPH stojí najmä česká finančná skupina PPF vlastnená miliardárom Petrom Kellnerom. Menšie podiely majú aj slovenskí finančníci J&T a šéf holdingu Daniel Křetínský. Do ich vstupu firmu ovládala francúzska spoločnosť GdF Suez spolu s nemeckým E.ON Ruhrgasom. Českí finančníci tiež kúpili podiel v Stredoslovenskej energetike, ktorý za Dzurindovej vlády privatizovala francúzska Electricité de France.

*spravy.pravda.sk, 3.9.2013 (dostupné na adrese:
<http://spravy.pravda.sk/ekonomika/clanok/291850-stat-kupuje-spp-rodiny-budu-mat-lacny-plyn/>)*

15 KONŠTRUKTÍVNE REČI

Spoluautorkou tejto kapitoly je Hana Bútorová.

Nasledujúce tri kapitoly sa budú špecificky venovať jednotlivým rečnickým pozíciám v tímoch. Bez ohľadu na to, či pôjde o súhlasný alebo nesúhlasný tím, budeme prvé reči každej z trojíc nazývať *konštruktívnymi*, druhé *reakčnými* alebo *refutačnými* a tretie *záverečnými*. Už dopredu je nutné upozorniť, že sa jedná o pomerne zjednodušujúce názvoslovie. Vystúpenia prvého súhlasného a nesúhlasného rečníka totiž nemusia byť výhradne v znamení konštruktívneho budovania argumentačnej línie. Pri prvom súhlasnom rečníkovi by sme s výhradami ešte mohli hovoriť o čisto konštruktívnom prístupe. Prvý nesúhlasný debatér si už ale s rovnakou stratégiou nevystačí a nutne musí aj reagovať na čerstvo prednesené argumenty súpera. V prípade oboch prvých rečníkov by ale mala dominovať stratégia vybudovania vlastnej argumentačnej línie, a preto sa v debatnej terminológii ustálilo ich označenie *konštruktívne reči*.

Podobné výhrady by sme mohli predniesť aj pre označenie reakčných a záverečných rečí, do ktorých sa niekedy dostanú prvky príznačné pre iné pozície. Aby sme to už ale príliš nekomplikovali, povedzme si, že označenie jednotlivých rečí sa odvíja od prvkov, ktoré by pre nich mali byť najtypickejšie. V reálnej debate ale samozrejme nič nie je ideálne, a preto sa prednesy často pohybujú na pomedzí konštruovania argumentačnej línie, refutácie súperovej a zhrňania obsahu.

Prečo sme vás vôbec vtiahli do tejto komplikovanej a na prvý pohľad nič nehovoriacej úvahy o názvoch debatných rečí? Cieľom je upozorniť obzvlášť nováčikov, že si pre víťazstvo v debate často nevystačia so zjednodušujúcim prístupom. Ak budú na pozícii prvých rečníkov, málokedy im bude stačiť argumentačnú líniu iba predstaviť a absolútne ignorovať súperove slová. Podobne pri druhých rečiach je nestrategické venovať sa čisto refutácii a neobzrieť sa za vlastnými argumentmi. A pokiaľ v debate zostali niektoré veci nejasné alebo súperove argumenty príliš silné, musia aj tretí rečníci vhodne kombinovať zhrňací prístup s konštruktívnymi alebo reakčnými stratégiami. Sústrediť sa výhradne na jediný postup pre víťazstvo v debate stačí iba výnimočne.

15.1 PRINÁŠANIE OBSAHU

Formálne pravidlá Debaty Karla Poppera kladú na prvé pozície v oboch tímoch istú špecifickosť. Rečníci na nich sú jedinými, ktorí môžu do debaty prinášať úplne nový obsah. V praxi to znamená, že reči prvých dvoch rečníkov z veľkej časti predznamenajú ako bude vyzeráť argumentačná línia ich tímov.

Predstavme si, že prvý súhlasný rečník na tézu *Fotenie policajtov počas výkonu ich funkcie by malo byť zakázané*, predstaví argument o efektívnejšom vykonávaní policajnej práce. Pokiaľ by zabudol alebo nestihol povedať tímom dopredu pripravený druhý argument o práve policajta na súkromie aj počas služby, ďalší súhlasný rečník by ho už nemohol doplniť. Pokiaľ by ho totiž predniesol, rozhodca by musel túto časť jeho reči podľa pravidiel ignorovať a absolútne vynechať z rozhodovania o víťazovi. V konečnom dôsledku by tak druhý súhlasný rečník vysvetľovaním argumentu o práve policajta na súkromie iba stratil cenný čas.

Práve preto je dôležité, aby si prví rečníci stále uvedomovali, čo všetko musí byť povedané. V prípade ich nedôslednosti by totiž mohli zapríčiniť, že ich tím nebude môcť pracovať s takou argumentačnou líniou, akú si dopredu pripravili.

15.2 ČO JE EŠTE DÔLEŽITÉ V PRVÝCH REČIACH?

Obrazne by sme mohli povedať, že vystupovanie v debate je ako budovanie veže. Namiesto tehál ale používame argumenty. Čím kvalitnejšie sú vysvetlené a podložené dôkazmi, tým hrubšie múry veže má a je odolnejšia voči útoku súperov. Refutácia je naopak snaha o zbúranie vystavanej veže. A ako sme si už povedali v kapitole o refutácii, je mnoho stratégií, z ktorých si debatéri v závislosti od konkrétneho prípadu môžu vyberať.

Argumentácia a refutácia sú nepochybne dôležité pre všetkých vystupujúcich rečníkov. Nie sú to ale jediné dve veci, na ktoré sa treba v prvých rečiach sústrediť. Dôležitou úlohou prvého rečníka súhlasného tímu je aj objasniť ako tím, ktorý zastupuje, zadanú debatnú tézu chápe. Definíciami, ako sa inak chápanie tézy nazýva, tak súhlasný rečník jasne ozrejmuje, čo ešte podľa jeho tímu do debaty patrí a čo už nie. V takto vymedzenom priestore následne stavia argumentačnú líniu svojho tímu.¹⁵

¹⁵ Definíciám a definičným postupom v debate sa venuje samostatná kapitola s názvom *Definície a definičné spory*.

15.3 PRVÁ SÚHLASNÁ REČ

Pokiaľ hovoríme o konštruktívnom prístupe pri budovaní argumentov, nepochybne najviac sa toto kritérium objavuje v úplne prvej reči celej debaty – teda prvej súhlasnej reči. Pred ňou totiž nezaznelo ešte vôbec nič a debater musí začať budovať nielen vlastnú argumentačnú líniu, ale aj obsah debaty úplne od základov. Preto je vhodné, aby si prvý súhlasný debater obzvlášť uvedomoval, že sila argumentov spočíva aj v tom, ako zásadný problém v súčasnom fungovaní spoločnosti rieši. Pri prvých slovách o problematike celej debaty je viac ako vhodné čo najdôslednejšie načrtnúť problém za pomoci konkrétnych empirických dôkazov. Pokiaľ si totiž bude publikum vedomé pálčivosti problému, následné argumenty získavajú vyššiu váhu.

Súhlasný tím má vďaka úplne prvému rečníkovi vystupujúcim v debate výhodu, že kontúry debatovanej problematiky dokáže rámcovať tak, aby mu pripravili čo najvhodnejšiu pôdu pre samotné argumenty. Bola by škoda túto výhodu plynúcu z otvárania debaty nevyužiť.

15.3.1 Jasnosť a zrozumiteľnosť

Otváranie samotnej debaty nie je iba výhodou ale sčasti aj komplikáciou, s ktorou je potrebné sa vysporiadať. Pred začiatkom reči prvého súhlasného rečníka je totiž obsah debaty úplne prázdny a je nutné povedať množstvo vecí. Preto musí byť kladený dôraz na jasnosť a zrozumiteľnosť. Pre presvedčivosť argumentov je tak obzvlášť dôležité, aby sa im dalo ľahko porozumieť a vyznievali jednoznačne. Pokiaľ to tak nie je a už po prvej súhlasnej reči v debate nastáva zmätok, rozhodca zaň bude viniť prípravu celého súhlasného tímu.

Posledných pár minút pred debatou, či už na pripravovanú alebo improvizovanú tézu, tak môže prvý rečník svojim spoludebatérom predniesť úvodnú reč. Tí ho upozornia, či by mal niektoré vysvetlenia zmeniť alebo mu je možné jednoducho porozumieť.

15.3.2 Najviac času na prípravu

Aj napriek tomu, že formálne pravidlá debaty nehovoria o žiadnom prípravnom čase pre prvého súhlasného rečníka, doba jeho prípravy je v porovnaní s ostatnými najdlhšia. V prípade improvizovaných téz môže prvý rečník rozmýšľať nad tým čo povie celých šesťdesiat minút. Pri pripravovaných tézach má času ešte omnoho viac. Práve preto je treba počítať s tým, že rozhodca očakáva prehľadnú štruktúru a zjavne dopredu premyslený prejav. Pri rozhodovaní bude hodnotiť tieto charakteristiky výstupu o niečo prísnejšie ako u ostatných rečníkov. Môže sa preto stať, že rozhodcovia budú prísnejšie penalizovať

základné prehrešky proti pravidlám (napr. nenaplnenie pravidlami vyhradeného šesť minútového intervalu).

15.3.3 Kvalita verzus kvantita obsahu

Jednou z najzložitejších vecí, ktoré musí prvý súhlasný rečník odhadnúť je, ako veľmi do hĺbky má jednotlivé argumenty analyzovať. V debate nastupuje hneď na jej začiatku, a preto veľmi pravdepodobne disponuje bohatším obsahom ako dokáže vtesnať do šiestich minút. Musí sa preto rozhodnúť, ktoré veci použije, a ktoré prenechá zvyšným členom tímu. Zároveň je ale potrebné každý jeden z argumentov minimálne načrtnúť, aby s ním mohli pracovať aj ďalší rečníci. Získať cit, ako veľmi do hĺbky treba v prvej reči argumenty rozoberať je náročné a mnohým sa to podarí až po niekoľkých absolvovaných debatných turnajoch. Je potrebné totiž pochopiť, ktoré oporné body argumentu sú najpodstatnejšie nielen pri argumentačných stretoch so súperom, ale aj pre rozhodcu, a preto ich chce počuť hneď na začiatku.

15.4 PRVÁ NESÚHLASNÁ REČ

Väčšina špecifik, ktoré sme práve popísali platia aj pre prvého súhlasného rečníka. Je prvým debatérom vystupujúcim za nesúhlasný tím, a preto je iba na ňom, aby čo najstrategickejšie začal budovať argumentačnú líniu svojho tímu. Pochopiteľne ale nemôže odignorovať to, čo tesne pred ním prezentoval prvý súhlasný rečník. Preto sa od neho vyžaduje aj reakcia na súhlasnú argumentačnú líniu.

Na prvý pohľad sa môže zdať, že pravidlá sú pri prvých rečníkoch značne nevyvážené – kým súhlasný rečník má za úlohu iba postaviť argumentačnú líniu svojho tímu, nesúhlasný musí okrem toho aj refutovať súhlasnú argumentačnú líniu. To ale nie je úplne pravda. Súhlasný rečník totiž počas svojej reči od začiatku vysvetľuje fenomény, ktoré v prostredí vymedzenom debatnou tézou fungujú. Na mnohé z nich sa môže prvý nesúhlasný rečník už iba odkázať, a tak získa čas na refutáciu.

Nesúhlasná argumentačná línia by mala pevne stáť na kvalitne vysvetlených argumentoch, byť konzistentná a odvodená z definovaného chápania tézy súhlasným tímom. Nesúhlasný tím síce pri príprave veľmi pravdepodobne pracoval s vlastným chápaním tézy, napadnúť definície súhlasného tímu by ale mal iba v prípade, ak ich sú absurdné alebo inak nerozumné. V akomkoľvek inom prípade by mal iba rýchlo upraviť vlastnú argumentačnú líniu tak, aby bezproblémovo zapadala do chápania prezentovaného súhlasným tímom.

15.4.1 Refutácia prvého súhlasného rečníka

Pozícia prvého nesúhlasného rečníka je pre refutáciu jeho tímu najdôležitejšou. Práve od tejto reči totiž záleží nielen, na ktoré body bude nesúhlasný tím reagovať, ale aj akú stratégiu a logiku refutácie pre celú debatu zvolí.¹⁶ Preto by sa počas prípravného času mali všetci traja členovia v rýchllosti dohodnúť, čo presne má prvý nesúhlasný rečník prezentovať vo svojej reči. Pochopiteľne by mal nesúhlasný tím zvoliť takú stratégiu, ktorá najefektívnejšie vyvráti súhlasnú líniu. Zároveň by sa mal snažiť čo najviac vyvarovať akýmkoľvek protirečeniam. V priebehu debaty a pod návalom stresu sa môže ľahko stať, že rečníkov napadnú reakcie na argumenty súhlasného tímu, ktorých logike ale vlastná (nesúhlasná) argumentačná línia odporuje.

Po prvej súhlasnej reči sa pripravené argumenty nesúhlasného tímu dajú vždy rozdeliť do dvoch kategórií. Jednu tvoria tie, ktoré budú použité ako odpoveď na slová prvého súhlasného rečníka. Druhou kategóriou sú unikátne argumenty, ktorých obsah je úplne iný ako argumentačná línia súhlasného tímu.

15.4.2 Refutácia a unikátny obsah

Po ukončení prvej súhlasnej reči tak môžu nastať tri scenáre. Prvý je pravdepodobne najčastejší. Časť pred debatou pripravených argumentov sa dá použiť ako refutácia a časť ako úplne nový obsah. V tom prípade je vhodné najskôr reagovať na argumenty plynúce z prvej súhlasnej reči a následne predstaviť vlastné. Debatéri intuitívne dodržiavajú tento postup a v prvej časti svojej reči postupne vyvracajú argumentačnú líniu oponenta a v druhej predstavujú vlastný obsah.

Niekedy sa ale dopúšťajú jednej chyby. Neuvedomujú si, že ich vlastné argumenty zopakujú iba s veľmi malou obmenou dvakrát – raz v prvej časti a druhýkrát pri prinášaní unikátneho obsahu. Zbytočne tak nielen strácajú čas, ale pri nekonzistentných vysvetleniach aj majú rozhodcu. Schematicky znázorňuje reči prvých dvoch rečníkov nasledujúci obrázok.

1. súhlasný rečník		1. nesúhlasný rečník
1. argument	→	refutácia (neplatí, pretože...)
2. argument	→	refutácia (neplatí, pretože...)
3. argument	→	refutácia (neplatí, pretože...)

		1. tematicky unikátny argument
		2. tematicky unikátny argument

¹⁶ Konkrétne postupy a návody sú bližšie popísané v kapitole s názvom *Refutácia*.

15.4.3 Refutácia a žiaden unikátny obsah

Druhý možný scenár predstavuje situácia, kedy sa všetky pripravené argumenty dajú použiť ako reakcie na prvú súhlasnú reč. Ani tento scenár nie je mimoriadny a nastáva pomerne často. Ak nesúhlasný tím vo formáte Karla Poppera neprinesie žiaden tematicky unikátny argument, nejde o porušenie pravidiel alebo zásadnú strategickú chybu. Treba si ale dávať pozor na dve veci. Prvou je, aby bolo rozhodcovi zjavné, že nesúhlasnému tímu nejde o „lacné“ víťazstvo, ktoré dosiahne strohým zhodením súperových argumentov. V jeho reakciách musí byť evidentná príprava a premyslenosť. Druhá vec je fakt, že si celý tím musí uvedomovať svoje státie na tenkom ľade a o to precíznejšie k refutácii pristupovať. Pokiaľ je totiž celá argumentačná línia nesúhlasného tímu iba reakciou na súhlasnú, znamená to, že nesúhlasný tím zvíťazí iba pokiaľ rozhodca zhodnotí refutáciu nesúhlasného tímu ako presvedčivejšiu. Pokiaľ porota bude hoc iba váhať, na ktorú stranu sa prikloniť, nesúhlasný tím v debata neponúkol nič čo by debatu rozvinulo a zavážilo by tak v jeho prospech. Objektívne je ale nutné pripustiť, že nesúhlasným tímom sa darí debaty vyhrávať aj bez úplne unikátneho obsahu prineseného do debaty.

1. súhlasný rečník		1. nesúhlasný rečník
1. argument	→	refutácia (neplatí, pretože...)
2. argument	→	refutácia (neplatí, pretože...)
3. argument	→	refutácia (neplatí, pretože...)

15.4.4 Krízový scenár

Tretí scenár si spomedzi všetkých vyžaduje najväčšiu mieru improvizácie a nastáva v situácii, keď sa príprava nesúhlasného tímu nijako tematicky nezhoduje s rečou prednesenou prvým súhlasným rečníkom. Podobný moment môže vzniknúť napríklad, keď jeden z tímov nesprávne porozumel zadaniu tézy. Každopádne, ak podobné okolnosti nastanú, ich príčina je nepodstatná a je potrebné zareagovať.

V prípade, že je argumentačná línia súhlasného tímu zrozumiteľná a plne v súlade so zadanou tézou, netreba sa báť využiť veľkú časť osem minútového prípravného času a v trojici spoločne čo najrýchlejšie vymyslieť adekvátne reakcie. Nesúhlasný tím nemôže odignorovať argumenty súhlasnej strany. Jeho hlavnou úlohou v debata je totiž spochybniť platnosť argumentov súhlasiacich s tézou. Pokiaľ by iba prinášal dôvody, prečo debatná téza nie je platná, základnú úlohu by si nesplnil.

Ak situácia nastala kvôli zlému pochopeniu tézy na strane súhlasného tímu alebo absolútnej nezrozumiteľnosti jeho argumentačnej línie, pre prvého nesúhlasného rečníka prichádza pár hektických minút a opäť sa nemusí hanbiť využiť väčšiu porciu prípravného času. Vo svojej

reči totiž musí vysvetliť, (1) prečo hodnotí výkon prvého súhlasného rečníka ako vymykajúci sa problematike zadanej tézou, zároveň (2) načrtnúť argumenty, ktoré by súhlasný tím mohol použiť a až následne sa (3) začať venovať ich refutácii a stavbe vlastnej argumentačnej línie. Jedná sa o náročnú úlohu, ktorá si vyžaduje dôslednosť a efektivitu vo využívaní každej jednej debatnej zručnosti.

Práve kvôli vysokej náročnosti sa niektorí prví nesúhlasní rečníci uchýlia k alternatívnej stratégii. Predstavia iba svoju argumentačnú líniu bez akýchkoľvek reakcií a dúfajú, že debatu vyhrajú, pretože súhlasný tím problematiku tézy úplne minul. Žiaľ, aj podobné konanie môže priniesť nesúhlasnému tímu výhru, dôrazne ho ale neodporúčame. Celé debatné zápolenie tak robí úplne zbytočným a pre rozhodcu navyše veľmi nezáživným. Rečníci v ňom totiž nemajú príležitosť zdokonaľiť si svoje debatné schopnosti a rozhodca sa ocitá v pozícii, kedy debatu rozhodne v prospech tímu, ktorý ju „prehral v menšej miere“.

16 REAKČNÉ REČI

Spoluautorkou tejto kapitoly je Hana Bútorová.

Druhé reči v oboch tímoch sa nazývajú *reakčnými* alebo tiež *refutačnými*. Druhí rečníci už totiž nemôžu prinášať žiadne úplne nové a unikátne doplnky argumentačnej línie, o ktorých nebola v prvej reči ani zmienka. Inými slovami, môžu príkladmi, hlbšou analýzou alebo iným uhlom pohľadu rozvíjať argumenty prinesené ich predrečníkmi. Akékoľvek nové argumenty už ale prinášať nesmú. Ak by predsa len priniesli niečo nové, čo v debate ešte nedoznelo, rozhodca to bude ignorovať a debatéri tak jedine stratia čas, ktorý mohli venovať rozvoju argumentačnej línie skonštruovanej v prvej reči.

Druhí rečníci majú v Debate Karla Poppera dve úlohy. Prvou je refutácia oponentových argumentov, ktoré odznali pred malou chvíľou. Druhou je opätovné skonštruovanie vlastnej argumentačnej línie. Rečníci ale nemajú začať nanovo vysvetľovať ich vlastné argumenty, ale pokúsiť sa odstrániť, alebo aspoň minimalizovať, refutačné snaženie súpera.

Reakčné reči si vyžadujú vysokú mieru improvizácie. Obaja druhí rečníci totiž musia pohotovo reagovať na refutáciu vlastnej argumentačnej línie súperom a prinavrátiť jej presvedčivosť. Pripraviť si preto obsah druhej tímovej reči ešte pred debatou je preto takmer nemožné. Myšlienkové pochody oponentského tímu sa dajú iba predpokladať a podobné očakávania sú aj tak iba výnimočne správne.

16.1 ČO DRUHÍ REČNÍCI MÔŽU A ČO NIE?

Bez akejkoľvek znalosti debatných reálií je ťažké jednoznačne popísať, čo vo svojej reči druhí rečníci ešte priniesť môžu a čo už nie. Zjednodušene by sme mohli povedať, že úlohou druhých rečníkov je okrem iného vrátiť presvedčivosť argumentom, ktoré oponent napadol. Počas toho by mali ale zároveň argumenty rozvíť. To sa dá napríklad prinášaním ďalších príkladov z empirickej reality, ktoré dokazujú, že vysvetlenie argumentu nie je výmyslom. Zároveň môžu argumenty dotahovať do dôsledkov a prezentovať ďalšie pozitívne dopady ich opatrenia na fungovanie spoločnosti. Rovnako to platí aj na argumentačné predpoklady. Druhí rečníci môžu okrem iného hlbšie analyzovať problém, podčiarkovať jeho páľčivosť a zvyšovať tak opodstatnenosť vlastných argumentov.

Vo vymenovávaní ďalších možností na čiastkové vylepšenia argumentačnej línie by sme mohli ešte dlho pokračovať. Druhí rečníci dokážu priblížiť výhru pre svoj tím, pokiaľ vo svojej

reči urobia dve veci. V prvom rade dokážu efektívne zareagovať na argumenty súpera. Tento krok je pri znalosti pravidiel evidentný a na rôznych miestach tejto publikácie aj niekoľkokrát vysvetlený. V druhom rade ale musia byť aj schopní identifikovať, čo ešte chýba ich argumentačnej línii. Ak na niektorom mieste absentuje empirický príklad, mali by ho doplniť. Ak nie je úplne jednoznačne naviazaná hodnota na jeden alebo viacero argumentov, mali by spojitost' dodatočne objasniť. Ak strávili prví rečníci príliš mnoho času budovaním vlastných argumentačných línii, začať ich konečne porovnávať a zdôrazňovať zásadnosť zastávanej názorovej strany.

Možných miest, na ktorých môže chýbať nejaké doplnenie je množstvo. Prví rečníci mali každý iba po šesť minút a je nemožné, aby počas nich dokázali vyčerpávajúco rozobrať celú problematiku bez toho, aby potrebovala ďalšie doplnkové vysvetlenia. Zároveň je dôležité upozorniť, že dier v debate bude určite viac ako je možné zaplátať počas ďalšej päť minútovej reči. Preto je na šikovnosti druhých rečníkov, aby nielen dokázali tieto chýbajúce časti doplniť, ale aj venovať sa tým, ktoré to potrebujú najviac a menej podstatné jednoducho odignorovali.

16.2 ROZŠIROVANIE PRVÝCH REČÍ

Rečníkom na druhých pozíciách sa často stáva, že namiesto prehlbovania argumentov iba opakujú to, čo už v debate odznelo. O niečo častejšia je táto chyba u začínajúcich debatérov. Niekedy sa jej ale nevyhnú ani skúsenejší. Druhí rečníci by mali debatu po prvých rečiach vnímať ako sériu obrazov. Každý jeden obraz predstavuje unikátny argument a prvé reči kvôli nedostatku času odkryli iba časť z nich. Druhé reči by mali byť čo najmenej o odkrytých častiach, pretože tie publikum už pozná, a majú radšej ďalej pokračovať v odhaľovaní obrazov. Čím viac z nich totiž obecenstvo pozná, tým náchylnejšie je uveriť prezentovanému argumentu a v konečnom dôsledku celej argumentačnej línii.

Druhí rečníci by si preto mali pred svojou rečou nielen premyslieť ako budú reagovať na súperovu refutáciu, ale aj všimnúť si, na ktorých miestach je vhodné ešte podporiť ich vlastné argumenty. Poskytnúť presný návod je, žiaľ, takmer nemožné. Líšil by sa totiž debatu od debaty. Každopádne by ale debatéri pri rozmyšľaní o doplnení vlastných argumentov nemali zostávať úplne uzavretí v obsahu debaty. Mali by sledovať aj ďalšie faktory ako je rozhodcova neverbálna reakcia pri prednášaní reči alebo počas krížových výsluchov a takisto stratégiu oponenta. Sledovanie rozhodcov (kedy krúti hlavou, nedáva pozor, pozerá do papiera a všetkými silami sa snaží niečo pochopiť a pod.) pomôže nájsť tie chýbajúce časti, ktoré za dôležité považujú oni. Zohľadňovanie stratégie súpera (inými slovami, čo asi urobí v nasledujúcom výstupe) pomôže posilňovať argumentačnú líniu tak, aby bola voči zamýšľaným útokom oponenta čo najodolnejšia.

16.3 OPĀTOVNÉ VYBUDOVANIE ŠTRUKTÚRY

Druhí rečníci ale musia byť pripravení urobiť v rýchlosti ešte jednu vec. Pred ich vystúpením je debata plná vzájomne sa napádajúcich súhlasných a nesúhlasných vyjadrení. Niektorým skúseným debatérom sa síce darí udržiavať debatu prehľadne zorganizovanú od začiatku po koniec. Druhí rečníci by ale mali počítať s tým, že podobná situácia je skôr výnimkou. Omnoho častejšie je debata po dvoch prvých rečiach a krížových výsluchoch obsahovo chaotická, a preto by sa nemali báť nanovo stanoviť jej štruktúru. Kedže ani jeden z tímov nemôže stopercentne predpokladať o akých argumentačných stretoch debata nakoniec bude, rozhodca a publikum určite ocenia snahu o zvýšenie jej prehľadnosti.

Druhí rečníci musia byť počas prípravy schopní identifikovať viac a menej dôležité argumentačné stretы a do svojej reči zahrnúť už iba tie podstatné. Málokedy sú schopní nadviazať na úplne všetko čo odznelo v prvých rečiach. Tie totiž nadväzujú na prípravu, počas ktorej tímy osobitne uvažovali čo je pre debatu dôležité a o čom by mala byť. V samotnej debate sa ale dôležitými stávajú tie argumenty, ktorým sa venuje súper, a práve na nich je nutne obhájiť presvedčivosť vlastnej názorovej strany.¹⁷

Druhí rečníci tak majú jedinečnú príležitosť rozhodnúť, čo je pre samotnú debatu dôležité a venovať sa ďalej iba tomu. Výber môžu pochopiteľne urobiť strategicky, a debatu tak trochu nakloniť vo svoj prospech.

16.4 DRUHÁ SÚHLASNÁ REČ

Skúsme si zrekapitulovať, v akom stave je debata pred rečou druhého súhlasného rečníka a ignorujeme pri tom krížové výsluchy. Máme za sebou reč jeho súhlasného predchodcu, ktorý debatu otvoril a predstavil niekoľko argumentov celého tímu. Následne vystúpil prvý nesúhlasný rečník a opodstatnenosť alebo pravdivosť argumentačnej línie napadol. Pravdepodobne pridal ešte niekoľko argumentov, ktorými sa snažil vyvrátiť platnosť zadanej tézy.

Podľa formálnych pravidiel sa teda slovo opäť vracia na súhlasnú stranu a nasleduje vystúpenie jej druhého rečníka. Jeho úlohou je pochopiteľne navrátiť platnosť súhlasným argumentom a refutovať tie čerstvo predstavené v prvej nesúhlasnej reči. Druhý súhlasný rečník má v debate najväčší manévrovací priestor, aby rozhodol o jej ďalšom smerovaní. Vidí totiž ako kvalitné argumenty so svojimi kolegami postavili a ako dokážu odolávať súperovým

¹⁷ Iba pre úplnú korektnosť dodáme, že samozrejme dôležitými môžu byť aj body, ktorým sa súper nevenuje. Tie ale stačí v priebehu niekoľkých sekúnd pripomenúť.

útokom. Do svojej reči by mal preto zakomponovať tie, ktoré sú pre presvedčivosť obhajovaného názoru nepostrádateľné. Zároveň si ale môže dovoliť odignorovať prisilne atakované body a dúfať, že pod zápalistým súbojom „o pravdu“ pri ostatných stretoch, ktoré povyberal, im rozhodca nebude prisudzovať veľkú dôležitosť.

Pri novom rysovaní obsahových kontúr debaty nemôže ale druhý súhlasný rečník rozmýšľať iba strategicky. Pochopiteľne sa má snažiť priblížiť k víťazstvu čo najviac, nesmie ale zabúdať, že pre presvedčivosť tímu je dôležitá aj konzistentnosť. Traja rečníci nemôžu rozprávať o vzájomne nesúvisiacich veciach, pretože tým publiku naznačujú, že prezentovaným myšlienkam sami nedôverujú a pri ich napadnutí súperom sa radšej posunú na iné, istejšie, pole, kde je šanca na výhru vyššia. Postup zvyšujúci presvedčivosť je práve opačný. Stáť za svojimi myšlienkami od začiatku do konca debaty. Na to by mali rečníci myslieť už počas prípravy tímovej argumentačnej línie.

Zdá sa vám, že si posledné dva odseky odporujú? Váš dojem je sčasti správny. V debate je totiž dôležité snažiť sa predstaviť rozhodcovskému panelu konzistentne podporovanú argumentačnú líniu rovnakými dôvodmi. Niekedy to ale nejde, pretože predstavené argumenty boli súperom refutované príliš dobre a súhlasnému tímu nezostáva nič iné, len sa ich vzdať a sústredenie presunúť na „ostatné fronty“. Neexistuje presné pravidlo, kedy majú rečníci ešte zachraňovať vlastné argumenty a kedy ich hodiť cez palubu. Jedná sa o cit, ktorý získajú až po dlhodobom aktívnom debatovaní. Každopádne, každý jeden člen súhlasného tímu by si mal toto rázcestie pred ich druhou rečou uvedomovať, aby počas prípravného času boli všetci traja rečníci schopní spoločne rozhodnúť, kam by mala debata ďalej smerovať. Jedná sa o tímové strategické rozhodnutie, a preto by nemalo zostať iba na ramenách druhého súhlasného rečníka.

16.5 DRUHÁ NESÚHLASNÁ REČ

Druhý súhlasný rečník má výhodu v tom, že dokáže strategicky ovplyvniť ďalšie tematické smerovanie debaty. Záleží ale na šikovnosti a stratégii druhého nesúhlasného rečníka, či bude súhlasná strana nakoniec úspešná. Ten totiž môže pristúpiť na hru súhlasného tímu a venovať sa ďalej tým argumentačným stretom, ktoré v debate vyvstali po druhej súhlasnej reči alebo toto snaženie naopak skorigovať a publiku pripomenúť body, ktoré sa súhlasný tím snaží "zamiest pod koberec".

Pre rozhodovanie nesúhlasného tímu by pri výbere ďalšej stratégie malo byť smerodajné to, či argumentačné stretы prezentované druhým súhlasným rečníkom skutočne považuje za vyčerpávajúce. Pokiaľ sa jedná o všetky stretы, môže jednoducho pokračovať v rečení a snažiť sa rozhodcovu dôveru opäť vrátiť na svoju stranu. Ak však druhý súhlasný rečník nejaký relevantný bod strategicky vynechal, druhý nesúhlasný rečník by ho mal v debate pripomenúť a vysvetliť prečo je dôležitý. Rozhodcovskému panelu tak nielen pripomenie bod,

ktorý výhru v debate približuje nesúhlasnej strane, ale navyše poukáže aj na zbabelosť súhlasného tímu a snahu o únik z argumentačného stretu, ktorý nehrá v jeho prospech.

16.6 POZNÁMKA NA KONIEC: RÁMCOVANIE

Pravidlá prikazujú, aby druhé reči neprinášali do debaty nový obsah, ale iba rozvíjali argumenty od prvých rečníkov. Dobrí debatéri ale dokážu rámcovať aj relatívne nový obsah tak, aby vyznel ako rozvinutie už predstavených vlastných argumentov alebo refutácia oponentových. Preto sa debatéri nových a dobrých myšlienok nemusia úplne vzdávať. Mali by ale rozmýšľať, ako ich dokážu povedať tak, aby v kontexte debaty vyzneli ako veci bezprostredne súvisiace s už predstavenými myšlienkami. Prinášanie nových vecí predstavuje určité riziko. Rozhodca si ich totiž môže všimnúť a podobné argumenty odmietnuť. V niektorých prípadoch je to ale jediné východisko k víťazstvu, a preto sa niektoré tímy k podobnej stratégii uchylujú. My odporúčame experimentovať s rámcovaním úplne nových vecí až vtedy, keď sú debatéri skúsení a z vývinu debaty zúfalí. V akomkoľvek inom prípade je bezpečnejšou stratégiou neprinášať nové veci a pokúsiť sa debatu vyhrať na už rozvinutom poli.

CVIČENIA



SKRÁTENÁ DEBATA

Ciel: Precvičenie úloh prvých štyroch rečníkov v Debate Karla Poppera.

Zadanie: Debatéri v skrátenej formáte absolvujú prvé štyri reči tak, ako ich poznajú z formátu Debaty Karla Poppera. Medzi jednotlivými rečami ale nenastanú žiadne krížové výsluchy a debatéri si nebudú môcť vyberať prípravný čas svojoľno, ale pred každou rečou budú mať iba 60 sekúnd.

Inštrukcie pre lektora: Rozdeľte debatérov do štvoríc. V každej z nich rozhodnite náhodným výberom kto bude zastávať súhlasnú a kto nesúhlasnú pozíciu. Pokiaľ máte skupinu, ktorú tvorí počet nedeliteľný štyrmi, zvyšných členov priradte k niektorým skupinám. Nebudú debatovať, ale debatu rozhodovať. V ideálnom prípade urobte rozhodcov z najskúsenejších debatérov, aby oni jednak spoznali rozhodcovský pohľad na debatu, a zároveň aby ich spätná väzba bola čo najkvalifikovanejšia.

Po ujasnení kto bude mať na stretnutí akú úlohu debatérom zadajte tézu. Inšpirovať sa môžete tézami z prílohy na konci tejto publikácie. Poskytnite im pätnásť minút na prípravu a debata sa môžu začať. Pri týchto stretnutiach môžete aj improvizovať a debatérom zadať nejakú zábavnú (napr. *Homer Simpson je vzor ideálneho muža*) alebo definične otvorenú (napr. *Kto neskoro chodí, sám sebe škodí*) tézu.

Po skončení debát poskytnite debatérom klasickú spätnú väzbu. Sústreďte sa na dodržiavanie úloh rečníkov.

REAKCIA NA ČLÁNOK

Ciel: Precvičovanie zhrňania argumentov a refutácie.

Zadanie: Vysvetlite debatérom, že budú pracovať v skupinách po 3 ľuďoch. Každá skupina dostane jeden z troch článkov priložených na konci zadania. (V ideálnom prípade by ste ich mohli pred hodinou debatérom vytlačiť pre istotu v niekoľkých kópiách.) Tieto články obsahujú argumentáciu, na ktorú bude trojica musieť vymyslieť jeden silný refut. Tento refut bude prezentovať pred ostatnými skupinami. Upozornite debatérov, že človek, ktorý bude prezentovať, musí najprv zhrnúť obsah argumentu, na ktorý reaguje, keďže

skupiny budú pracovať s rôznymi článkami. Zhrnutie argumentu by malo trvať 1 minútu, jeho refutácia 2 minúty. Na prípravu budú mať skupiny 15 minút času.

Po rozdání článkov určte, ktorí ľudia budú prezentovať refutáciu. Zámerne vyberajte jednotlivcov, ktorí zvyknú vystupovať menej. Následne nechajte skupinu pripraviť si refutácie.

Inštrukcie pre lektora: Po uplynutí pätnástich minút postupne vyzývajte skupiny, aby predstavili svoje refutácie. Po každom výstupe spravte zhodnotenie tak, že sa najskôr spýtate práve prezentujúcej skupiny, čo mohli urobiť lepšie alebo čo sa im páči. Diskutujte so skupinou nakoľko zložitejšie je reagovať na takéto argumenty oproti argumentom v súťažnej debata.

1. článok: Richard Sulík – Zákaz fajčenia

Opäť raz podľahli politici pokušeniu chcieť diktovať ľuďom, ako majú žiť, a tak sa ministri zdravotníctva členských krajín EÚ v Bruseli rozhodli, že fajčenie je pre ľudí nezdravé. Keďže všetci obyvatelia Európy, samozrejme okrem politikov, sú jedna veľká päťstomiliónová banda tupcov, musia im fajčenie zakázať.

Tak ďaleko si zatiaľ ísť netrúfli, a preto sa zákaz bude týkať najprv iba príchuťí. Napríklad už nebude dovolené predávať mentolové cigarety, rovnako nebude dovolené predávať „slimky“. Okrem toho budú musieť byť tri štvrtiny plochy škatuľky vyhradené pre varovania – rôzne nápisy o tom, aké je fajčenie škodlivé, fotografie zdravých a chorých pľúc a pod.

Zákaz fajčenia na školách? Jasné. Zákaz fajčenia v nákupných centrách, kde sú malé deti? Samozrejme. Ale zakázať predávať mentolové cigarety alebo „slimky“... no, človeku rozum postojí. Predpokladám, že naša ovečka so všetkým súhlasila.

Samozrejme, že nikotín škodí zdraviu, rovnako ako zdraviu škodí alkohol, kofeín, teín, taurín a občas aj nechránený sex či čokoláda. Toto si bruselskí súdruhovia, samozrejme, uvedomujú, a preto môžeme s narastajúcim socializmom čakať ďalšie a ďalšie zákazy a príkazy. Presne ako komunisti, tak aj bruselskí socialisti kradnú ľuďom slobodu a chcú im v čoraz väčšom rozsahu diktovať, ako majú žiť.

Najbližšie zákazy a príkazy by sa mali logicky týkať alkoholu, veď aj ten škodí. Súdruhovia z Bruselu navrhnu, analogicky k cigaretám, zákaz predaja alkoholu s príchuťou, potom budeme všetci chľastať technický lieh a na fľaške

bude zobrazená pečeň aktívneho alkoholika. A občas niekoho zabije padajúca tehla zo strechy, a preto by Brusel mal chodcom prikázať nosiť helmy, samozrejme len certifikované, ktoré zhodou okolností vyrába len zopár výrobcov a len v Európe.

Človek musí môcť robiť chyby a riziko je životný elixír. A keď si niekto chce škodiť, nech si pokojne škodí. To, že zopár ľudí sa stane závislých, nesmie byť dôvodom na obmedzovanie všetkých. Obzvlášť, keď ide o tuhých fajčiarov. Tí sú totiž čísi platcovia, nielen cez obrovskú daň z cigariet, ale aj preto, že umierajú skôr a dôchodok poberajú kratšie.

Zdroj: <http://komentare.hnonline.sk/komentare-167/zakaz-fajcenia-557548>

2. článok: Ján Figel' – Drogoví díleri oslavujú

26. jún je Medzinárodný deň boja proti drogám a obchodovaniu s nimi. Deň predtým strana SMER-SD za podpory SaS k tomuto celosvetovému úsiliu „prispeli“ znížením trestnej sadzby za drogovú kriminalitu. Drogoví díleri na Slovensku a v jeho okolí oslavujú!

V tomto období predstavitelia vládnej moci a strany často rečia o 1 150. výročí príchodu byzantskej misie k našim predkom. Žiaľ, sú to väčšinou len prázdne slová, pompézne reči, politický marketing...

V zmysle cyrilo-metodského duchovného dedičstva, na ktoré sa odvoláva Ústava SR, ale aj v zmysle našej vlastnej zodpovednosti, je potrebné rozlišovať čo je dobré a čo zlé, prijímať zákony tak, aby napomáhali spoločnému dobru, aby boli v súlade s prirodzeným právom. Prirodzené zákonitosti sa nedajú prehlasovať ani absolútnou, ani relatívnou, ani kvalifikovanou alebo inou väčšinou. A toto prirodzené právo vychádza z dôležitosti ochrany života, manželstva, rodiny, zo zodpovednosti za výchovu detí, ktorá je primárne zodpovednosťou rodičov, z ochrany svedomia, potreby skutočnej solidarity a účinnej spravodlivosti. Prirodzené právo sa opiera sa o zdravý rozum a o fungujúce svedomie, pretože to sú prirodzené dary, ktorými každý disponuje a má disponovať pre službu sebe a spoločnosti.

Právo musí vychádzať z jasných princípov. Ak sa ich držíme, jednotlivcom a celej spoločnosti to pomáha žiť lepšie. Starí Rimania hovorievali: "Zachovaj poriadok a poriadok ti bude slúžiť". Položme si otázku: Sú drogy dobrá alebo zlá vec? Odborníci a lekári sa zhodujú, že drogy majú veľa negatívnych účinkov. Môžu liečiť, a tam je veľmi dôležitá odborná stránka; ale pri všeobecnom použití majú hlavne škodlivé účinky, zvlášť na mladých ľudí. Jednou z najťažších skúseností je stretnúť utrápeného rodiča, otca, či matku,

ktorí sa sužujú pre svoje dieťa upadnuté do závislosti na drogách. Drogová závislosť zotročuje človeka. Ako poslanci máme vytvárať dobré podmienky. Podmienky, ktoré sťažujú zneužívanie drog. Podmienky, ktoré budú chrániť obeť a budú trestať ľudí, čo na slzách, na závislosti, na biede iných bohatnú.

Znižovanie trestných sadziieb za drogy považujem za chybu. Za chybu a problém pre mladých ľudí, pre ich rodičov, rodiny a priateľov. Za chybu a nešťastie pre našu spoločnosť.

Skúsme urobiť analógiu: Ak na cestách je rozšírené alebo rastúce pirátstvo, tak pribúdajú zranení a mŕtvi. Je riešením zvyšovať maximálnu povolenú rýchlosť alebo zmäkčovať podmienky pre disciplínu v doprave? Nie. Je potrebné sprísniť zákon a je potrebný dôsledný postup polície voči cestným pirátom. Preto teda v prípade drog reagujeme opačne? Nie sú ani mne, a verím, že ani väčšine z nás ľahostajní mladí ľudia, ktorí prepadli drogám. Je mi ich úprimne ľúto. Otváraním brány pre drogy im nepomôžeme. Práve naopak. Pomôžeme však dílerom drog. Tí budú bohatnúť, tým sa bude pôsobiť ľahšie. Budú sa báť menej ruky zákona.

Naše deti potrebujú ochranu pred drogami, nie ich ľahšiu dostupnosť a šírenie. Preto som spolu s poslancami KDĽ a mnohými ďalšími zásadne proti znižovaniu sadziieb za drogovú trestnú činnosť.

Zdroj: <http://figel.blog.sme.sk/c/331814/Drogovi-dileri-oslavuju.html>

3. článok Michal Hvorecký – (bez názvu)

Zoznámil som sa s cudzinkou, ktorá prišla pracovať do Bratislavy. Vedie tím asi štyridsiatich ľudí a prezradila mi, že s takou neochotou, lenivosťou a drzosťou ako tu sa ešte nikde nestretla.

Pracovala už v Amerike, Severnej aj Južnej, i na viacerých miestach západnej Európy, ale skúsenosť z Bratislavy je pre ňu šok. Nevie sa z toho spamätať. Vychrlila na mňa svoje sklamanie.

Vážne uvažuje, že musí postupne vymeniť celý kolektív, ale to vôbec nie je ľahké a ani to pôvodne neplánovala. Hovorí, že už vyskúšala všetko, ale zamestnanci akoby sa nemienili zmeniť. Všetci sa neustále mračia, odkedy ráno vojdú do budovy až do okamihu, keď ju opustia.

Úspech v podniku výrazne závisí od verejnosti a od predajov, ale kedykoľvek niekto príde – a ľudia tam (zatiaľ) stále chodia –, pracovníci sa tvária naštvane, akoby ich hosť vyrušoval a vrcholne otravoval – pritom on by tam mal byť v tej chvíli pánom. V úsmev pre návštevníka a milé uvítanie už aj prestala dúfať.

Raz sa jej stalo, že sa v piatok zdržala na obede a keď sa vrátila, zistila, že zostala v dome úplne sama. Všetci využili jej neprítomnosť a zmizli. Keď tam nie je šéfka, nepracuje sa.

V pondelok ráno si tím predvolala na pohovor, a zamestnanci zborovo vysvetľovali, že v piatok poobede sa na Slovensku nepracuje, v parlamente, na univerzitách ani inde, odchádzajú totiž vlaky aj autobusy... diaľnice sú plné... že aj tak majú nadrobené, lebo celý týždeň poctivo makali.

Pritom každý urobí len to, čo naozaj musí, ani o štipku viac, a ona musí všetkých neustále kontrolovať, až jej to je nepríjemné.

Pritom ľudia tam dostávajú nadpriemerné platy. Nie sú to síce žiadne tisíce eur, ale ani to nie sú topmanažérske či líderské pozície. Ale zarába sa tam o dosť viac, ako je tu bežné.

Za pár mesiacov života na Slovensku, ktoré už stihla prejsť od východu na západ, si všimla, že podobný postoj prevláda aj v reštauráciách, v službách či obchodoch. Zaregistrovala aj výnimky, ale primálo.

Jej monológ neodvratne smeroval k otázke: „Prečo je to v tejto krajine takto?“

Chcel som argumentovať komunizmom, ale ten je už štvrtstoročie (oficiálne) minulosťou. Mienil som vysvetliť, že kedysi sa práca na všetkých úrovniach hlavne kamuflovala. Objasním jej, že zlyháva výchova... chýba motivácia... prerušila sa tradícia... Ale potom som si uvedomil, že to všetko neobstojí, že sú to len výhovorky.

Tak som sa na ňu pozrel priamo a povedal som: „Ich habe keinen blassen Schimmer. Nemám potuchy.“

Zdroj: <https://www.facebook.com/michal.hvorecky/posts/10151699632259006>

17 ZÁVEREČNÉ REČI

Posledné reči za každý z tímov sa nazývajú záverečné. Ich úlohou síce je stále pracovať s argumentačnou líniou, ktorú predstavili členovia tímu v doterajšom vývoji debaty, tá ale musí byť konfrontovaná s líniou súperov. Mohli by sme povedať, že po poslednom krížovom výsluchu končí debata na zadanú tézu a začína nová. Jej téza znie: *Na základe toho, čo v debate odznelo by mal zvíťaziť náš tím.*

Vo svojej podstate majú tretie reči veľa spoločného s rozhodovaním. Poslední členovia tímov si musia uvedomovať, že vo svojich vystúpeniach majú obecenstvu alebo rozhodcovskému panelu vsugerovať návod, aké kritéria zohľadniť pri výbere víťaza. Vo väčšine prípadov preto platí, že čím viac obsahu ktorejkoľvek z tretích reči rozhodca použije vo vlastnom rozhodovaní, tým úspešnejší bol tretí rečník vo svojom snažení.

17.1 AKÚ VÁHU MAJÚ TRETIE REČI?

Pri aktívnom debatovaní sa minimálne na Slovensku stretnete s vyjadreniami, že tretí rečníci sú pre debatu nepodstatní a pre víťazstvo majú iba minimálnu váhu. Je údelom tretích rečníkov, že do debaty prichádzajú s vlastným prejavom po 34 minútach iných rečí a krížových výsluchov (a niekoľkých minútach prípravného času). Obsah debaty je vtedy už pevne stanovený a v súvislosti s obsahom už nedokážu veľa zmeniť. Aj preto je ich úlohou argumentačné súperenie zhrnúť a zhodnotiť, nie ďalej rozvíjať. Niekedy sa pochopiteľne stane, že rečníci nastupujú do debaty, ktorá je v zásade rozhodnutá, pretože jeden z tímov nedokáže druhému konkurovať. V takej situácii už tretí rečníci nedokážu veľa zmeniť. V ostatných prípadoch majú ale vždy dostatok priestoru, aby rozhodcu donútili ešte raz sa nad debatou a jej víťazom zamyslieť.

Pokiaľ sa tímy na debatu zodpovedne pripravujú a predvedú vyrovnaný výkon, tretie reči získavajú na váhe. Často sa môže stať, že rozhodcovský panel ohodnotí argumentačné a refutačné výkony tímov podobne a o víťazovi rozhodujú práve tretie reči. Preto je veľmi nesprávny postoj, pokiaľ tímy na tretiu reč rezignujú. Práve naopak. Ktorýkoľvek z debatérov nemôže tušiť, aké myšlienkové postoje práve víria rozhodcovi hlavou, a preto by nemali zabúdať, že debata pre nich končí až posadením sa posledného rečníka. Prvý a druhý rečník by mali počas prípravného času tretiemu asistovať pri vyberaní najzásadnejších argumentačných stretov a pripomínať mu, čo za žiadnu cenu nesmie zabudnúť spomenúť.

Navyše môžu byť zvládnuté tretie reči aj príležitosťou na zvrät. Kvalitní rečníci sú práve tí, ktorí urobia za rozhodcu väčšinu práce. Debatu zhrnú, ukážu, ktoré kritéria sú pre jej rozhodovanie dôležité a analyzujú, prečo na základe daných kritérií si v debate lepšie počínal ich tím. Veľmi šikovní tretí rečníci dokážu rozhodcu presvedčiť, aby sa priklonil na ich stranu, aj pokiaľ dovtedajší vývoj debaty nehrá v ich prospech.

17.2 ČO MÔŽU TRETÍ REČNÍCI A ČO UŽ NIE?

Už pri druhých rečníkoch sme si povedali, že im pravidlá nedovoľujú prinášať unikátne argumenty. Vo veľmi výnimočných situáciách, ak je kontext debaty príliš robustný, ale rozhodcovia tolerujú prinášanie drobných malých doplnkov. Pri tretích rečiach ale podobný ústupok voči pravidlám učinia iba v prípade tretieho súhlasného rečníka. Niekedy sa totiž môže stať, že druhý nesúhlasný rečník ešte do debaty prinesie novinku, na ktorú súhlasná strana nutne musí zareagovať. Pokiaľ ale tretí súhlasný rečník reaguje na druhého nesúhlasného viac ako tridsať sekúnd, robí chybu a riskuje, že rozhodca ohodnotí celú jeho reakciu ako odporujúcu pravidlám a vôbec ju pri rozhodovaní nezohľadní. U tretieho nesúhlasného rečníka už nebudú tolerované žiadne pre obsah debaty úplne nové veci.

Po tejto jedinej a veľmi občasnej výnimke podme rozobrať štandardnejší scenár tretích rečí. Debatéri, ktorí na tejto pozícii začínajú, majú tendenciu iba zopakovať, čo v debate odznelo pred ich nástupom. Síce povyberajú dôležité stretý a zopakujú argumenty, ktoré používali obe strany, podobná stratégia ale zďaleka nestačí. Úlohou oboch posledných rečníkov je vysvetliť, prečo by sa rozhodca na základe obsahu debaty mal rozhodnúť pre ich stranu. K tomu rekapitulácia debaty nijako neprispieva, pretože rozhodcovský panel všetky vystúpenia takisto sledoval a dokonca si ich aj zaznamenal.

Pre opakujúce tretie reči je typická základná formulácia: Moji predrečníci vás presvedčili, že (...) prispieva k zvýšeniu/zníženiu (...), a preto by ste mali hlasovať za náš tím. Z predchádzajúcej vety je zjavné, že sa tretí rečník iba odkazuje na analytické výkony svojich spoludebatérov, sám ale k ďalšej analýze neprispieva. Na to, aby bol plnohodnotným členom, ktorý takisto posúva tím k víťazstvu, by mal do argumentačnej línie taktiež prispieť vysvetlením jej ďalšieho rozmeru.

Existuje veľa stratégií, ktoré môžu tretí rečníci využiť pri zhŕňaní. My na nasledujúcich riadkoch opíšeme tri najčastejšie viditeľné postupy. Postupom času si určite tretí rečníci nájdu sebe najbližšiu cestu, ako svoju tretiu reč skonštruovať. Veľmi pravdepodobne pôjde o kombináciu týchto a možno aj ďalších metód.

17.3 ZHRŇANIE DEBATY PO ARGUMENTAČNÝCH STRETOCH

Tento postup pri zhrňaní debaty je dobré využívať, pokiaľ debatéri s tretími rečami iba začínajú. Je pre mnohých určite najjednoduchší, pretože nadväzuje na samotnú štruktúru debaty, ktorej sa môžu pridržať aj tretí rečníci. Jedná sa o metódu, ktorú v zásade využívajú debatéri pokiaľ hovoria: „My sme dokázali to, súper nedokázal ono, hlasujte preto za nás.“ Zhrňanie debaty po argumentačných stretoch skutočne začína tým, že tretí rečník v rýchllosti pripomenie argumentačnú výmenu, ktorá v konštruktívnych a reakčných rečiach nastala. Na to, aby posledný rečník dodal argumentačnému stretu nový analytický rozmer, musí ale porovnať dôsledky argumentov.

Niekoľkokrát sme si v priebehu tejto publikácie povedali, že argumenty získavajú na váhe a presvedčivosti, pokiaľ sú obecnstvu predstavené čo najkonkrétnejšie – ideálne v popísaných dopadoch. Inými slovami, z akého na aké sa zmení fungovanie spoločnosti. Počas obmedzeného času je vôbec úspechom, pokiaľ prvý a druhý rečník dokážu vyčerpávajúco popísať konkrétne dopady argumentov tak, že v tretej reči už nepotrebujú žiadne dodatočné objasnenie. Tretí rečník sa preto pri príprave na zhrňanie debaty po argumentačných stretoch najskôr musí zamyslieť nad tým, či sú vykreslené dôsledky ich argumentov skutočne vyčerpávajúce alebo nepotrebujú korekciu po útoku nesúhlasného tímu. Ak je niečo z toho potrebné, po rýchlom pripomenutí argumentačného stretu by mal v prvom rade dotiahnuť vlastný argument do hmatateľných dôsledkov.

Následne je nutné konkrétne dopady ich strany argumentačného stretu porovnať so stranou oponenta. Ukážme si príklad na debate na tézu *Štát by mal dotovať printové médiá*. Súhlasný tím by počas debaty rozvil argument o tom, že súčasný mediálny trh nedokáže užiť tlačene médiá s akoukoľvek periodicitou. Pokiaľ ich obsah ale presunieme výlučne na internet, dosah s akýmkoľvek obsahom denníkov, týždenníkov a mesačníkov stratí staršia generácia, ktorá s novými technológiami nedokáže pracovať. Nesúhlasná strana tohto argumentačného stretu bude znieť, že to je neekonomické opatrenie, ktoré zbytočne zaťažuje štátny rozpočet. Staršia generácia, ktorá nedokáže pracovať s novými technológiami má stále televíziu alebo rozhlas, ktoré ju dokážu udržať v obraze o súčasnom dianí.

Tretí rečník súhlasného tímu by pri zhrňaní po stretoch ukázal, že staršej generácii berieme z rúk inú formu médiá, ktorú televízia alebo rozhlas nedokážu nahradiť. Printové médiá totiž dokážu na svoje stránky vtlačiť viac obsahu a v rozoberaní súčasných problémov ísť hlbšie. Následne by dopady porovnal. Ukázal by ako banálne náklady v kontexte štátneho rozpočtu tvoria dotácie na nákup papiera a tlač. Navyše by pripomenul, že staršiu generáciu v tomto prípade netvoria iba naši starí rodičia, ale už aj päťdesiatnici, ktorí nové technológie často nedokážu ovládať. Zároveň by pripomenul, že sa nejedná iba o starších ľudí, ale aj o menej majetné sociálne skupiny, ktoré si nákup nových technológií jednoducho nemôžu dovoliť. V porovnaní s nesúhlasnou stranou tohto argumentačného stretu tak nemôžeme myslieť iba

na ekonomiku a vytrhnúť printové médiá, ktorých obsah je informačne špecifický, z rúk spomínaných skupín.

Ako by malo vyzerat' zhrnutie na nesúhlasnej strane? Tretí rečník by mal pochopiteľne ukázať, že sa nejedná až o tak malú položku v štátnom rozpočte, pretože pokiaľ by si o dotáciu mohlo zažiadať ktorékoľvek tlačené médium, išlo by v konečnom dôsledku o nezanedbateľné číslo a v závislosti od výšky dotácie by mnoho printových médií mohlo aj vzniknúť. Navyše by tretí rečník vysvetlil, že printové médiá až tak špecifický obsah neponúkajú, aby po ich znepřístupnení ľudia zrazu stratili akýkoľvek prehľad o svete. Nakoniec by spochybnil o akú veľkú skupinu ľudí sa v skutočnosti jedná, pretože drvivá väčšina domácností na Slovensku už disponuje internetovým pripojením, a keďže disponujú ním, musia byť schopní aj vyhľadať si tie informácie, ktoré postupne prejdú z papiera na počítačovú obrazovku.

17.4 ZHRŇANIE OPTIKOU ZÚČASTNENÝCH SKUPÍN

Druhou základnou metódou ako zhrnúť debatu je pozrieť sa na rozoberané problémy optikou skupín, ktorých sa týka. Pri využívaní tejto metódy vôbec nevadí, ak predrečníci argumentovali z nadhľadu. Práve naopak. Využiť vnímanie zúčastnených aktérov môže byť pre obecnosť jednak zaujímavé, pretože sa jedná o úplne nový uhol pohľadu, a zároveň môžu tretí rečníci upozorniť na aspekty, ktoré sa z nadhľadu zdajú stále príliš vzdialené. Pokiaľ debata pojednáva napríklad o zhoršovaní kvality života alebo rovnosti príležitostí medzi sociálnymi skupinami, týmto postupom sa dajú konkrétne dôsledky popísať v tretej reči tak, aby sa do nich obecnosť dokázalo vžiť. Navyše sa tento postup ponúka v prípade, pokiaľ sa samotná debata nedá jednoducho rozložiť na argumentačné strety. Niekedy totiž oponujúci tím nemusí nutne argument negovať, ale prinesie tematicky úplne iný, ktorý bude debatu vyvažovať v prospech jeho názorovej strany.

Musíme ale upozorniť, že si zhrňanie optikou zúčastnených skupín vyžaduje prehľad v obsahu debaty a schopnosť identifikovať a preformulovať všetky dôležité súčasti argumentu, ktoré môžu byť porozhadzované naprieč debatou. Tretí rečník musí byť schopný orientovať sa v celej debate, a preto odporúčame skúšať tento postup až po prvých skúsenostiach.

Predstavme si debatu na tézu *Súťaž krásy škodia ženám a dievčatám*. Pre tretích rečníkov sa priam ponúka pozrieť sa na celý problém optikou dievčat, ich rodičov a zvyšku spoločnosti. Zohľadňujúc obsah debaty by súhlasný tretí rečník objasnil, aké psychické (a niekedy až zdravotné) problémy spôsobujú súťaž krásy pre dievčatá, ktoré sa chcú podobať na ideál z televíznej obrazovky. Ako bezmocní sú vo výchove rodičia, ktorých dcéry nepočúvajú a v snahe o dosiahnutie ideálnej postavy ohrozujú svoje zdravie. A nakoniec, ako súťaž krásy ovplyvňujú vnímanie celej spoločnosti, a tie dievčatá, ktoré sa na ideály z televízie nepodobajú, končia obzvlášť v mladom veku ako terč posmeškov a šikany.

17.5 ZHRŇANIE POMOCOU VYKRESLENIA SVETOV

Posledný predstavený postup je opäť metódou, kedy si tretí rečníci budú pretvárať argumentačné stretý do vlastnej konštrukcie, ktorou debatu zhrnú. V tomto prípade sa ale jedná už o utváranie celkových modelov, ako by pri dôsledkoch použitých argumentov svet vyzeral alebo nevyzeral. Zhrňanie pomocou vykreslenia svetov sa ponúka využiť v podobných prípadoch ako zhrňanie optikou zúčastnených skupín. Vykresľovať svety je vhodné využiť, pokiaľ sa pohľad aktérov bude javiť ako príliš obmedzený a tretí rečník bude chcieť rozhodcom ponúknuť skôr širší obraz o fungovaní celej problematiky.

Ako optimálny príklad na priblíženie zhrňania pomocou vykreslenia svetov je porovnávacia téza *Ekologický rozvoj by mal byť nadradený ekonomickému*. Opäť s ohľadom na debatu sa tretím rečníkom ponúka v prvom kroku vykresliť praktické fungovanie sveta, kde je presadzovaný rozvoj, ktorý zastávajú, a v druhom rozvoj zastávaný súperom. V treťom, a najdôležitejšom, kroku je nutné tieto svety porovnať. Pomocou argumentov z debaty musia rečníci ukázať, že vo svete, ktorý presadzuje ich tím, je vynakladanie financií efektívnejšie. Prináša totiž kvalitnejší život a rýchlejší ekologický aj ekonomický rozvoj.

Pri zhrňaní pomocou vykreslenia svetov si treba dať pozor, aby jednotlivé opisované komponenty do seba skutočne zapadali, vzájomne si neprotirečili a nechýbal žiaden, ktorý by spôsobil nepochopenie opisovaného celku. Zároveň je potrebné obozretne pracovať s časom, pretože pokiaľ niektorú časť tretí rečník nestihne vysvetliť, môže mať negatívny vplyv na presvedčivosť celej argumentačnej línie.

17.6 POZNÁMKA NA ZÁVER: DOPREDU UVEĎTE AKO DEBATU ZHRNIETE

Tretí rečníci by mali obecenstvo pri uvádzaní svojej reči upovedomiť, ako sa chystajú debatu zhrnúť. Od začiatku tak bude jasné na ako veľké celky má rozhodcovský panel upriamovať svoju pozornosť a nebude musieť v priebehu debaty premýšľať, ako na jednotlivé celky nahliadať a či má medzi nimi nachádzať spojitost alebo nie.

18 KRÍŽOVÉ VÝSLUCHY¹⁸

Krížový výsluch je napínavý, intenzívny a atraktívny pre divákov. Na rozdiel od reči v ňom dochádza k priamemu osobnému kontaktu medzi oponentmi, pretože sú intenzívne konfrontované dva protichodné názorové prúdy, ktoré debatéri zastávajú.

Schopnosť debatérov obstáť v krížovom výsluchu je hodnotená rečníckymi bodmi, ale jeho obsah môže rozhodca pri určovaní víťaza zohľadňovať iba vo výnimočných prípadoch. V našom priestore sa preto začali krížové výsluchy hodnotiť ako pre debatu v konečnom dôsledku nepodstatné, s čím musíme silne nesúhlasiť a to hneď z niekoľkých dôvodov. (1) Pokiaľ rečníci využijú poznatky nadobudnuté v krížových výsluchoch počas svojich rečí, dokazujú, že majú v debatovanej problematike široký prehľad, čo je pre rozhodcu alebo publikum vždy podstatným signálom. (2) Rovnako je kvalitný výkon v bezprostrednej konfrontácii so súperom dôležitým ukazovateľom argumentačnej sily jednotlivých tímov. (3) A v neposlednom rade sú krížové výsluchy príležitosťou, kedy si môžu tímy nechať vysvetliť nejasnosti v argumentačnej línii súperov, a tak očistiť debatu od zbytočných nedorozumení, tým ju sprehľadniť a v konečnom dôsledku skvalitniť.

18.1 ZÁKLADNÉ PRAVIDLÁ

V Debate Karla Poppera sú štyri krížové výsluchy: dva vedené súhlasným a dva nesúhlasným tímom. Nasledujú po všetkých prvých a druhých rečiach.¹⁹ Pred začiatkom výsluchu si pýtajúci, resp. debatér, ktorý krížový výsluch vedie, zvykne vybrať prípravný čas, aby prekonzultoval svoje otázky so zvyškom tímu. Počas výsluchu však musí pracovať samostatne.

Je obchádzaním pravidiel, pokiaľ sa niektorí z debatérov snažia využiť krížový výsluch na doplnenie toho, čo nestihol vysvetliť vo svojej reči. Rozhodca podobnému počínaniu určite nebude venovať náležitú pozornosť, čo sa nakoniec odzrkadlí nielen na hodnotení rečníka za krížový výsluch, ale aj celkovo na jeho rečníckych bodoch za debatu. Bodové ohodnotenie za naopak rastie, pokiaľ debatér dokáže dostať svojho súpera do slepej uličky a donúti ho priznať vlastný nedostatok či už v rovine argumentov, stratégie alebo čohokoľvek iného.

¹⁸ Táto kapitola je výrazne inšpirovaná Kapitolou 13 *Krížové výsluchy* z publikácie *Objavovanie sveta debatou*.

¹⁹ Detailný popis kedy nastávajú krížové výsluchy v postupnosti debaty nájdete v kapitole *Debatný formát Slovenskej debatnej ligy*.

Aj napriek tomu, že debatéri vedú počas krížových výsluchov intenzívnu výmenu názorov, mali by stáť vedľa seba a čelom k obecenstvu. Samozrejme z času na čas sa na seba pozerú, ale očný kontakt by mali zachovávať hlavne s obecenstvom a rozhodcami. Oni sú totiž osobami, ktoré rozhodujú o ich víťazstve alebo prehre. Zároveň musia byť k sebe slušní a vzájomne sa rešpektovať.

18.2 ÚČELY KRÍŽOVÉHO VÝSLUCHU

1. Získanie informácií – pýtajúci sa jednoducho zbiera údaje, ktoré môžu byť v debata užitočné.

2. Objasnenie argumentu – debatér sa pýta, aby mu odpovedajúci vysvetlil svoj argument. Pýtajúci ho tak lepšie pochopí alebo sa presvedčí o tom, že ho pochopil správne. V prípade verejných debát tak môže urobiť aj preto, aby argument lepšie pochopilo obecenstvo. V konečnom dôsledku je ale zámerom ujasniť si v krížovom výsluchu všetky nedorozumenia, aby nesprávne interpretácie zbytočne nekontaminovali reči jednotlivých tímov.

3. Prinútenie odpovedajúceho zaujať stanovisko – debatéri sú radšej vágni a snažia sa niektoré skutočnosti slovne obchádzať, než by mali zaujať stanovisko, ktoré by ich mohlo oslabiť. Krížový výsluch je skvelou príležitosťou, kedy ich môžu súper donútiť priznať sa k nemu.

Napríklad, ak chce nesúhlasný tím napadnúť plán súhlasného tímu tvrdiac, že bude príliš drahý, nesúhlasný rečník by sa mohol oponenta spýtať, koľko peňazí bude ich plán stáť. Ak mu odpovie, že si nie je istý a že k tomu jeho tím nemá stanovisko, pýtajúci sa by mal pokračovať s otázkami zameranými týmto smerom.

5. Získanie informácií pre stavbu vlastných argumentov – dobre položené otázky na faktické dôkazy používané oponentským tímom môžu v konečnom dôsledku priniesť aj dôležité informácie pre podporu vlastných argumentov. V jednej debata o oprávnenosti izraelskej vojenskej ofenzívy do Pásma Gazy súhlasný rečník vyhlásil, že Palestínčania vystreľovali niekoľko tisíc rakiet ročne smerom na izraelské územia. Oponent sa ho spýtal o aké rakety išlo. Súhlasný rečník v súlade s pravdou odpovedal, že išlo o rakety poväčšine podomácky zostrojené vystreľované z hraničných oblastí, aby boli Izraelu čo najbližšie. Nesúhlasný rečník sa opýtal, aké škody toto ostreľovanie spôsobilo. Zástupcovi súhlasného tímu nezostávalo nič iné iba priznať, že väčšina z týchto rakiet nedokázala doletieť ani do obývaných oblastí. Nesúhlasný tím tak mal o dôkaz viac pre tvrdenie, že akýkoľvek počet Palestínčanmi vystrelených rakiet, ktoré spôsobovali minimálne škody Izraelu, nemohol byť opodstatneným dôvodom pre tak masívnu vojenskú intervenciu, ako nakoniec Izrael zvolil.

6. Súčasť plánu vyvrátenia línie – vyvracanie argumentov je asi najdôležitejšou úlohou krížového výsluchu. Debatéri, aby oslabili oponentovu pozíciu, môžu poukázať na jeho logické nedostatky, odvolávanie sa na nedôveryhodné zdroje, nevhodné príklady a pod. Pokiaľ by jeden z tímov v debate obhajoval udržanie používania väznice Guantanámo tým, že po 11. septembri 2001 na USA nebol spáchaný ani jeden teroristický útok, oponent by sa mohol opýtať, koľko ich bolo, kým väznica neexistovala. Počet by takisto hraničil s nulou a tento argument by tak bol zneplatnený už počas krížového výsluchu.

7. Poukázanie na slabiny argumentov – poukazovanie na nedostatky v argumentoch súpera je sčasti podobné predošlému bodu. Jednoduché odhalenie argumentačných prešlapov oponenta nestačí na ich vyvrátenie, ale môže byť veľmi užitočné. Na ich odhalenie je ale dôležité vedieť, aké môžu tieto nedostatky byť. Navrhujeme základné delenie na *vnútorné* a *vonkajšie*. *Vnútorné nedostatky* nachádzame priamo vnútri argumentačnej línie súpera a môžu byť napríklad zle použité alebo zastarané informácie (faktické dôkazy), protirečenia v argumentácii, a pod. *Vonkajšie nedostatky* predstavujú okolnosti prítomné v debate a súvisiace s argumentačnou líniou tímu, na ktoré ale debatéri vedome či nevedome nereagujú alebo reagujú príliš málo vzhľadom na ich váhu. Taktiež sem patrí snaha tímov príliš „ohýbať realitu“, aby ich argumenty dosiahli platnosť. Patria sem protipríklady, nereagovanie na protiargumenty, popieranie všeobecných znalostí a pod.

8. Oslabenie dôveryhodnosti oponenta – dôveryhodnosť je v debate dôležitá. Rozhodcovia nielen odvádzajú silu argumentov od dôveryhodnosti debatéra, ale slúži im aj ako kritérium rozhodovania pri veľmi vyrovnaných debatách.

9. Posilnenie vlastnej dôveryhodnosti – Krížový výsluch môže mať vplyv aj na dôveryhodnosť pýtajúceho sa. Debatéri tak môžu postaviť svoje otázky tak, aby predviedli svoj talent a vedomosti.

10. Príprava vlastnej línie – Odpovedajúci môže na základe charakteru otázok vo výsluchu predpokladať smerovanie línie oponentov. Jeho tím si tak môže už v predstihu pripraviť reakciu na ňu. Debatéri vedúci krížový výsluch by si preto mali dať pozor, aby počas krížového výsluchu neodhalili príliš veľa.

18.3 RADY PÝTAJÚCIM SA

Kvalitné vedenie krížového výsluchu je následkom veľkého množstva rečníckych stratégií a presné kroky je veľmi ťažké popísať, pretože každému vyhovuje iný postup. Zároveň rozhodca môže oceniť v závislosti od konkrétnej situácie v debate vždy iný. Všeobecne ale existuje niekoľko charakteristík, ktoré ak sú pri vypočúvaní dodržané, zvyšujú celkový dojem a napomáhajú ku efektívnemu využitiu výsluchu pre víťazstvo v debate.

Pýtajte sa, nerečnite. Krížový výsluch nie je časom na obhajobu stanoviska pýtajúceho sa. Otázky môžu nabádať k určitej odpovedi, ale nemali by byť útočné alebo urážlivé. Debatér vedúci výsluch by mal mať na pamäti, že na niektoré otázky nie je možné odpovedať stroho „áno“ alebo „nie“, a tlačiť súpera do podobných zjednodušení nemusí budiť férový dojem. Podobná stratégia totiž popiera komplexnosť, ktorá do debaty o kontroverziách určite patrí. Odpovedajúci by mal mať dostatok času na plnú, jasnú a úprimnú odpoveď.

Vedte výsluch. Pýtajúci má poskytnúť dostatočný priestor pre odpovedajúceho. Samozrejme pokiaľ sa ten dopúšťa príliš kvetnatého prejavu, je vhodné upozorniť na fakt, že sa pri odpovedaní snaží ukrojiť čo najviac z krátkeho (trojminútového) intervalu patriaceho debatérovi, ktorý výsluch vedie. Prerušiť ho má síce právo, mal by tak ale urobiť slušne. Ak sa odpovedajúci dokonca začne klásť vlastné otázky, pýtajúci mu vôbec nemusí odpovedať. Vždy by mal ale upozorniť, že on je ten, ktorý výsluch vedie, aby bolo všetkým jasné, že si svoju pozíciu vo výsluchu uvedomuje.

Majte cieľ. Mnohí právnici hrdo vyhlasujú, že sa na súde nepýtajú otázky, na ktoré nepoznajú odpoveď. V debate sa to nedá úplne dosiahnuť, ale je dobré snažiť sa túto zásadu napodobniť. Pýtajúci by mal vedieť, akú odpoveď chce dostať. Môže byť zaskočený tým, že dostane inú, ale jeho otázky aspoň mali nejaký účel. Je lepšie sústrediť sa na požadovanie konkrétneho výstupu než chodiť dookola so všeobecnými otázkami. Zlé formulácie pri pýtaní len zriedkavo smerujú k využiteľným odpovediam a debatér by strácal čas pokusmi naformulovať ich správnejšie. Otázky by mali byť jasné a priame, zdĺhavé formulácie nie sú žiaduce.

Niekedy je výhodné pýtať sa sériu analogických otázok. Napríklad pri debatovaní o rozvojovej pomoci by mohli byť otázky nasmerované na všeobecné problémy s ňou spojené, aj pokiaľ sa vymykajú kontextu, ktorý predpokladá zadaná téza. Nasledujúci rečník by takúto analógiu mohol využiť vo svojej reči. Analogickými otázkami sa niekedy dá dopracovať k odpovediam, ktoré by odpovedajúci nebol ochotný dať pri otázkach priamo k téze. Prehnané analógie však často nebývajú úspešné, pretože ich vysvetľovanie nielen uberá drahocenný čas, ale môže byť aj často nepochopené zo strany rozhodcu ale aj súpera.

Budte flexibilní. Počas prípravného času by si mal pýtajúci pripraviť niekoľko smerovaní otázok, nie iba ich zoznam a slepo ho nasledovať. Odpovedajúci bude ochotný priznať čo najmenej, a preto budú jeho prvé reakcie tie najopatrnnejšie. No v niektorých prípadoch nebude ochotný odpovedať za žiadnu cenu. Vtedy je asi najlepšie uznať oponentov zámer mariť výsluch a prejsť k ďalšej sérii otázok.

Budte kreatívni. Oponenti si dokážu dávať väčší pozor na vlastné odpovede, pokiaľ je krížový výsluch vedený iba v kontexte problematiky, o ktorej sa debatuje. Pokiaľ ich ale prekvapíte, znížite aj opatrnosť pri ich formuláciách. Príkladom môže byť jeden z krížových výsluchov v debate na tézu *Cena leteniek by mala byť proporčná váhe cestujúcich*. Súhlasný

tím založil jeden zo svojich argumentov na tvrdení, že ťažší ľudia zaberajú aj viac miesta. Rečník nesúhlasného tímu sa ho začal najskôr pýtať, ako váhovo pestré je zloženie ľudí na koncertoch. Keď dospel k súperovej odpovedi, že aj na koncerty chodia ľudia rôznej váhovej kategórie, tak sa opýtal, prečo aj cena vstupeniek na koncerty nie je proporčná „objemu“ divákov. Tým poukázal na absurdnosť podobného argumentu. Pokiaľ by zostal na poli leteckej dopravy, je možné, že by súhlasný rečník „odbehol pre záchranu“ do iného zo svojich argumentov a celá situácia by v konečnom dôsledku nerobila ich argument až tak absurdným.

Rozdeľte si čas. Niekedy tri minúty na všetky vopred vymyslené otázky nestačia. Je totiž ťažké odhadnúť, koľko času bude trvať, kým z protivníka vymámime požadovanú odpoveď. Debatéri, ktorí majú dopredu pripravené série otázok, bývajú pri narábaní s časom úspešnejší. Pokiaľ majú pripravené napríklad tri otázky a po uplynutí prvej minúty vidia, že sa súper vyhýba odpovedi, môžu prejsť na ďalší bod.

Poznajte dôležitosť otázok. Zároveň je efektívne mať premyslené, ktorá otázka je nakoľko dôležitá. Niektoré súperove odpovede môžu byť totiž pre vašu argumentačnú líniu dôležitejšie ako iné. Vtedy je dobré klásť dôraz na dôležité otázky a používať menej dôležité iba ak na ne zvýši čas.

Experimentujte. Nebojte sa skúšať nové taktiky alebo taktiky kombinovať. Najefektívnejší pýtajúci sa často neboja riskovať a používajú veľké množstvo taktík. S väčšou skúsenosťou s krížovými výsluchmi rastie aj sebavedomie ohľadom rôznych prístupov.

18.4 RADY PRE ODPOVEDAJÚCEHO

Podobne ako v predchádzajúcej podkapitole, aj v tejto načrtneme základné charakteristiky, ktoré prispievajú ku kvalitnému výkonu. Tento krát ale u odpovedajúcich.

Odpovedajte opatrne. Odpovedajúci by mali byť opatrní, ale nie zbabelí. Musia pozorne počúvať otázky a mať sa na pozore pred ich skrytým účelom, aby sa nedostali do pasce. Mali by odpovedať premyslene a na celú otázku. Nemusia ale poskytnúť viac informácií, než sa od nich požaduje. Ďalej by sa nemali obávať zaujať silné stanovisko, ak sa preň rozhodli vo svojej argumentačnej línii, veď ho obhajujú vo svojich rečiach. Inými slovami, nemali by cúvnuť iba preto, že o ňom oponenti pochybujú, ale práve naopak, opätovne vysvetľovať aj v krížovom výsluchu jeho opodstatnenosť.

Odmietajte prehnanú stručnosť. Dobrí debatéri vedia odpovedať tak, aby to bolo výhodné pre nich. Ak od nich pýtajúci sa vyžadujú jednoslovnú odpoveď na komplexnú otázku, odpovedajúci by sa mali snažiť odpovedať adekvátne obšírnosti otázky. Stále ale tak, aby z kontextu ich slov bola jasná názorová pozícia, ktorú vzhľadom na položenú otázku zastávajú.

Pomenujte neférové otázky. Pýtajúci sa môže ponúknuť odpovedajúcemu dve možnosti odpovede. („Tvrдите A alebo B?“) Vtakom prípade je úplne legitímnou stratégiou odpovedajúceho použiť tretiu alternatívu, ktorá stále odpovedá na kladenú otázku a upozorní na fakt, že zámerom pýtajúceho sa je „škatuľkovať“ realitu, aby bola výhodná pre jeho tím. Tiež je v prípade prehnaných analógií alebo nerealistických scenárov vhodné upozorňovať na ich zveličenosť a spochybňovať ich platnosť.

Odpovedajúci smie požiadať o vysvetlenie nejasných otázok. Nemal by ale predstierať nepochopenie, aby sa odpovedi vyhol. Ak neodpovie na evidentne ľahko pochopiteľnú a dobre formulovanú otázku, obecnstvom tým naznačuje, že je ňou jeho pozícia ľahko ohroziteľná. Navyše sa odmietaním odpovede vytvára priestor, aby si rozhodca odpoveď domyslel, čo môže byť omnoho horšie ako priznať pochybenie a snažiť sa ho v priebehu debaty ešte bagatelizovať alebo korigovať vo svoj prospech.

Priznajte vlastnú nevedomosť a nezatlkajte. Odpovedajúci by sa mal snažiť dávať úprimné odpovede. Ak otázka znie, koľkými jazykmi sa rozpráva v Indii, a odpovedajúci nepozná odpoveď, nemal by predstierať, že ju pozná. Počas krízových výsluchov môže ale nastať aj opačný extrém. Debatéri často odmietajú priznať súperovi aj fakt, že tráva je zelená. Odmietanie evidentných odpovedí je veľmi zlým signálom, pretože implicitne priznáva zúfalosť, do ktorej sa odpovedajúci dostal. Ak odpovedajúci cíti, že sa dostáva do slepej uličky, mal by sa radšej snažiť zmeniť tému alebo aspoň vynájsť.

18.5 VŠEOBECNÉ RADY KU KRÍŽOVÝM VÝSLUCHOM

Existuje ešte niekoľko rád, ktoré vo svojej podstate platia pre obe debatné pozície v krízovom výsluchu.

Celý výsluch sa môže týkať jednej záležitosti. Pokiaľ je jeden z účastníkov výsluchu schopný udržať konštruktívnu výmenu názorov v jednej tematickej oblasti, ukazuje sa jeho prevaha. Akonáhle sa ale vaše otázky alebo súperove odpovede začínajú opakovať, je dobré sa posunúť ďalej.

Vo výsluchu sa netreba vzdávať. Pýtajúci by sa nemali uspokojiť s povrchnými odpoveďami a mali by ísť viac do hĺbky. Rovnaká pravda platí pre ich oponentov. Odpovedajúci by sa nemali uspokojiť s dávaním jednoslovných odpovedí, ale radšej dávať čo najkompletnejšie odpovede siahajúce čo najviac do hĺbky.

Výsluch by mal byť vždy prepojený so zvyškom debaty. Toto pravidlo neplatí stopercentne, ale otázky od osoby vedúcej krížový výsluch nemali byť veľmi vzdialené od vecí, okolo ktorých sa točí celá debata. Podobne je znakom kvalitných krížových výsluchov, keď ich obsah odznieva v nasledujúcich debatných rečiach. Pokiaľ to tak nie je a krížové výsluchy sú v zásade iba prípravným časom pre nasledujúcich debatérov, rozhodca bude určite prísnejší pri ich bodovom ohodnotení.

CVIČENIA



SIMULOVANÝ KRÍŽOVÝ VÝSLUCH

Ciel: Trénovanie krížových výsluchov.

Zadanie: Rozdeľte debatérov losovaním do dvoch skupín. Jedna bude zastupovať súhlasnú a druhá nesúhlasnú stranu. Vyskladajte dvojice tak, aby v každej bol jeden reprezentant súhlasnej a druhý nesúhlasnej pozície.

Zadajte debatérom tézu a tým súhlasným dajte 2-3 minúty, aby si na ňu pripravili jeden argument. Okamžite po dokončení argumentu nastupuje rečník zastupujúci nesúhlasnú stranu a vedie krížový výsluch. Prezentácia argumentu a následný krížový výsluch môžu prebiehať pred celou skupinou alebo iba neverejne vo dvojiciach.

Po dokončení si debatéri prehodia strany a celé cvičenie zopakujte.

Inštrukcie pre lektora: Pozorne sledujte prebiehajúce krížové výsluchy. Motivujte študentov klásť série otázok, ktoré sú strategickjšie pre dosiahnutie cieľa. Zaznamenávajú si jednotlivé otázky, ktoré ste nepovažovali za relevantné a po cvičení ich spoločne preberte.

Kladené otázky rozoberajte s obomi debatérmi a toho nesúhlasného sa pýtajte, prečo sa niektoré otázky opýtal. Čo nimi sledoval. Pamätajte, že debatér by sa nemal iba pýtať. Práve naopak. Mal by strategicky predpokladať odpoveď a vnímať krížový výsluch ako príležitosť, pri ktorej je súper nútený odhalené nedostatky priznať.

19 DEFINÍCIE A DEFINIČNÉ SPORY

Kapitola je editovaným prekladom textu Harvey-Smith, N. 2011. The Practical Guide to Debating: Worlds Style/British Parliamentary Style. kap. Appendix B. s. 161-166. New York: IDEBATE Press. ISBN 978-1-61770-016-3.

Debatéri sa veľmi často pýtajú, ako vyzerajú správne definície a ako je najsprávnejšie nevhodné definície napadnúť. Debaty, ktoré sa točia okolo definícií sú väčšinou divákmi a rozhodcami vnímané ako tie najhoršie. Nejde totiž o kvalitu argumentácie, ktorá by v debate rozhodovať mala, ale o význame niekoľkých slov v zadanej téze, čo nie je možné podložiť dôkazmi alebo kvalitne analyzovať. Práve preto sa na definície a definičné spory debatéri pýtajú. Sú fascinovaní najhoršími scenármi a zúfalo potrebujú vedieť, čo treba v prípade *definičných debát* robiť. „Ak prvý súhlasný rečník uvedie definíciu, ktorá je mimo tematickú oblasť, a prvý nesúhlasný rečník uvedie zlú definíciu, následne prvý súhlasný rečník odmietne ich definíciu akceptovať a druhý súhlasný rečník príde s inou definíciou, na koho má druhý nesúhlasný rečník nadviazať? Na prvého súhlasného, druhého súhlasného rečníka alebo na prvého nesúhlasného rečníka?“

Najhoršie je, že na ktorúkoľvek z týchto otázok neexistuje jednoznačná odpoveď. Je veľmi ťažké naformulovať presné pravidlá, pretože sa nesprávnosť alebo neférovosť definícií líši od debaty k debate. Navyše je potrebné premýšľať aj nad tým, ako vidí debatu rozhodca. Debatéri totiž často vnímajú tézu zo svojej názorovej pozície tak, ako si ju počas prípravného času nachystali. Preto často ohodnotia ako nevhodné aj také definície, ktoré sa rozhodcovi ako nestrannému aktérovi zdajú stále vhodné.

Debatéri, obzvlášť tí na súhlasnej strane, by mali pri vytváraní definícií pre debatu myslieť na niekoľko pravidiel:

1. Definície sa musia logicky a jasne odvíjať od tematiky zadanej debatnou tézou. Komukoľvek rozumnému, kto o debatovaní možno nikdy nepočul, po prečítaní debatnej tézy napadne určitá problematika. Ak sa definície a argumentačná línia súhlasného tímu tejto problematiky vôbec nedotýkajú, ide o tzv. vevericu a podobná téza rozhodcom nebude akceptovaná. Takto radikálny tematický prevrat nemôže nesúhlasný tím očakávať, a preto podobnú definíciu nemusí akceptovať.
2. Definície a z nich vzhádzajúca argumentačná línia nesmú byť faktom alebo veľmi ťažko spochybniteľnou pravdou. Predstavme si debatu na tézu *Vojenská služba by mala byť povinná*. Pokiaľ by súhlasný tím priniesol definície, že by vojenská služba mala byť povinná, ale iba pre tých, ktorí sa dobrovoľne rozhodnú do nej nastúpiť, vnímanie tézy sa

nielen vymyká jej zadaniu, ale navyše nesúhlasný tím ani nemá priestor na argumentáciu. Musel by totiž obhajovať, že do vojenskej služby by nemohli nastúpiť tí, ktorí sa pre ňu dobrovoľne rozhodnú, čo je hneď na prvý pohľad nezmysel.

3. Definičné zúženie debaty nesmie byť časovo špecifické. Pokiaľ zadaná téza neurčí inak, pri debatovaní sa vždy pohybujeme v súčasnosti a v priemernej západnej demokratickej krajine. Tímy si nemôžu svojvoľne určiť, či sa rozhodnú debatovať o téze v 18. storočí alebo situácii, ktorá nás čaká o dvesto rokov. Opäť si predstavme debatu na tézu *Vojenská služba by mala byť povinná*. Súhlasný tím nemôže prísť a povedať, že sme v roku 1930, pred nami je druhá svetová vojna a my by sme sa na ňu mali pripraviť. Argumentačná línia postavená na tomto predpoklade je neférová a znevýhodňuje nesúhlasný tím.
4. Definovanie debatnej tézy nesmie byť ani priestorovo špecifické. Niektoré geografické lokality totiž opäť môžu neprímerane zvýhodniť súhlasnú stranu, a preto sú neférové a neprípustné. Do tretice, pokiaľ si predstavíme debatu o povinnej vojenskej službe, ktorú by sa snažil súhlasný tím situovať do akejkoľvek krajiny, kde prebieha ozbrojený konflikt, tak sa evidentne veľmi sťažuje pozíciu svojho súpera.

Pokiaľ sa nad vyššie uvedenými pravidlami zamyslíme, všetky sú postavené na rovnakej logike. Debatné tézy sú vymýšľané tak, aby poskytovali približne rovnaký priestor pre argumentáciu súhlasnému aj nesúhlasnému tímu. Pokiaľ sa tímy prostredníctvom definície snažia tento priestor súperovi zúžiť alebo vytvoriť predpoklady pre vyššiu páľčivosť vlastnej argumentačnej línie, dopúšťajú sa neférového konania. Preto by sa mali debatéri vždy po vymyslení definícií zamyslieť, či je ich vnímanie zadanej tézy stále férové voči súperom. Pokiaľ nie, je vždy lepšie definície preformulovať.

19.1 ĎALŠIE PRÍKLADY ZLÝCH DEFINÍCIÍ

Podme si ukázať ešte raz príklady zlých definícií na téze *Eutanázia by mala byť zakázaná*.

Prvý súhlasný rečník by mohol začať svoju reč nasledovne: „Eutanázia znamená v gréčtine *dobrá smrť*, a dobrou smrťou pre grécku ekonomiku bola finančná pomoc Nemecka v roku 2010. Mali by sme teda zakázať každú finančnú pomoc v eurozóne.“ Je evidentné, že sa argumentačná línia absolútne vymyká bežnému významu eutanázie – asistovanému a dobrovoľnému ukončeniu života -, a preto sa jedná o tzv. vevericu, z bodu jeden.

Ďalší možný začiatok súhlasného tímu je: „Eutanázia bola praktizovaná nacistami. Je to zabíjanie ľudí lekármi bez ich súhlasu. Mala by byť zakázaná.“ Táto definícia spadá pod druhý vyššie popísaný bod. Z tézy vyplýva, že hovoríme o dobrovoľnej eutanázii. V princípe totiž neexistuje žiaden opodstatnený protiargument, prečo by lekári mali vraždiť ľudí, ktorý by musel logicky priniesť nesúhlasný tím, a preto nemá ako rozumne reagovať. V takom prípade je prijateľným postupom nesúhlasného tímu definíciu odmietnuť.

Prvý súhlasný rečník môže začať aj takto: „So súčasným tempom vývoja v boľst' utišujúcej liečbe nebude do roku 2030 nikto žiť v bolestiach. Keď tento moment nastane, eutanázia by mala byť zakázaná.“ Súhlasný tím sa snaží tézu situovať do budúcnosti, a preto ho môže nesúhlasný tím odmietnuť. Musel by obhajovať, aby bola eutanázia legalizovaná vo svete, kde o ňu v zásade nikto nestojí, pretože sa kvôli svojmu zdravotnému stavu nemusí trápiť, čo je absurdné.

Väčšina prvých súhlasných rečníkov by sa ani nenamáhala vzťahovať tézu *Eutanázia by mala byť zakázaná* na jednu krajinu. Radšej by uprednostnila predpoklad, aby všetky krajiny podobnú politiku zaviedli. Niektorí by sa ale možno predsa len rozhodli vzťahnúť svoju argumentačnú líniu na niektorú známú krajinu, ktorá eutanáziu legalizovala. Mohli by argumentovať o politickom pozadí, čo ale neposkytuje priestor pre argumentačné spory, o ktorých debata má byť. Porozmýšľajte napríklad o nasledujúcom: „Veríme, že dobrovoľná eutanázia by mala byť v San Marine zakázaná. Po prvé, život je posvätný...“ San Marino je jedným z najstarších zvrchovaných štátov na svete. Deväťdesiat sedem percent jeho populácie sú katolíci, u ktorých sa takmer automaticky predpokladá, že sa priklonia k názoru ich vlády. Avšak v San Marine žije len 31 tisíc obyvateľov, čo je príliš málo, aby mohli okrem iného dôsledne reprezentovať svetovú populáciu. Neexistuje dobrý dôvod, prečo by sa mala argumentačná línia súhlasného tímu vzťahovať práve naň. Navyše nie je ani fér predpokladať, že ktorýkoľvek zo súperov na turnaji bude mať dostatočné znalosti o tejto krajine.

Nesúhlasný tím ale nemusí v takomto prípade nutne napadnúť definíciu. Môže podotknúť, že prvý súhlasný rečník panikári a zbytočne sa snaží tézu zúžiť na jednu krajinu. Takáto definícia ho ale nijako nenúti používať absurdné argumenty. Preto môže po poukazaní na snahu o neférovosť na strane súhlasného tímu pokračovať a použiť všeobecné argumenty, prečo by eutanázia mala byť legálna všade, vrátane San Marina.

Niekedy sú súhlasné tímy skutočne inovatívne a snažia sa vytvárať prapodivné definície. Ako je napísané hneď na začiatku, pokiaľ sa z debaty stane spor o správnosť definície, tak oba tímy sú na veľmi tenkom ľade, pretože priestor na kvalitnú argumentáciu, ktorá debatu rozhoduje, je pri definičnom spore veľmi obmedzený. Preto, pokiaľ existuje priestor na to, aby nesúhlasný tím v debata stále použil pred debatou pripravenú argumentačnú líniu, nech sa o to pokúsi. Samozrejme je ale dôležité jasne rozhodcovi ukázať, že súhlasný tím sa pokúsil o neférové zvýhodnenie vlastnej pozície.

19.2 NAPÁDANIE DEFINÍCIE

V niektorých prípadoch sa ale napádaniu definície nie je možné vyhnúť. Navyše kvalitní debatéri dokážu rozhodcovi aj vysvetliť, prečo je definícia ponúknutá súhlasným tímom neférová a nemala by byť akceptovaná. Pokiaľ je prvý nesúhlasný rečník toho schopný,

zvýhodňuje svoju pozíciu v debata, pretože sa rozhodca, pokiaľ jeho dôvody akceptuje, môže nimi aj riadiť pri rozhodovaní.

Pokiaľ prvý nesúhlasný rečník definíciu napadne, pretože porušuje niektoré z vyššie uvedených pravidiel, mal by jasne uviesť dôvod. Navyše, pre plynulosť a logickosť debaty, by mal ponúknuť aj vlastnú alternatívnu definíciu, tento krát v súlade s pravidlami a predstaviť na nej postavenú vlastnú argumentačnú líniu.

Je ale dôležité vedieť vysvetliť, prečo je definícia neférová. Pokiaľ sa debatér iba odkazuje na to, že nemá dostatok priestoru na argumentáciu, tak sa jedná o fňukanie. A medzi obyčajným fňukaním a serióznym napadnutím definície je obrovský rozdiel. To prvé môže vyzeráť tak, že sa prvý nesúhlasný rečník postaví a bude sa iba sťažovať: „Nečakal som že sa budeme rozprávať o asistovanej samovražde, nerozumiem prečo spomíname San Marino a myslím si, že prvý súhlasný rečník nemá o tejto téme ani páru.“ Takéto slová nijako rozhodcovi, ktorý má zakázané si domýšľať, nevysvetľujú, prečo je definícia nesprávna. Iba naznačujú, že je nesúhlasný tím prekvapený a nevie čo robiť. Takto napadnutie definície ale vyzeráť nemá. Sťažovať sa totiž nie je to isté ako spochybňovať.

Definičné spory sú často strašne chaotické a nepredpokladané, preto je vhodné na začiatku použiť slová: „Chcem napadnúť definíciu súhlasného tímu,“ a pokračovať so svojou vlastnou verziou. Všetkým tak bude jasné, že rečníkovi ide o tento typ sporu. Najlepší postup je tak nasledovný: Nesúhlasný rečník ozrejmi, že ide definíciu napádať, vysvetlí dôvody prečo s ňou nesúhlasí, predstaví vlastnú verziu a prednesie argumentačnú líniu, ktorá je na nej postavená.

19.3 AKO VNÍMA NAPADNUTIE DEFINÍCIE ROZHODCA?

Rozhodcovia nad debatou počas jej počúvania premýšľajú. Aj napriek tomu, že si domýšľať nemôžu, často si už pri reči prvého súhlasného rečníka uvedomujú, že s prinesenou definíciou nie je všetko v poriadku. Rozhodovanie o tom, či definícia nezmyselná je alebo nie, však nie je jeho úlohou. Celý myšlienkový pochod, prečo definícia nezmyselná je a aká je jej schodná a pre debatu vhodná alternatíva zaňho majú urobiť vystupujúci rečníci.

Tu ale nastáva problém. Rozhodcovia, minimálne počas debaty, nesmú povedať, čo si myslia. Pozornosť sa teda sústreďí na druhého súhlasného rečníka, ktorý, bude určite skúmať panel rozhodcov a hľadať náznaky, čo si myslí o rozumnosti definície. Súhlasný tím musí ale počas prípravného času urobiť dôležité rozhodnutie. Je na ich stratégií, či sa obrátia chrbtom k reči prvého súhlasného rečníka a začnú debatovať v kontexte vymedzenom alternatívnou definíciou nesúhlasného tímu alebo budú bojovať o presadenie vlastnej definície.

Nedá sa povedať, ktorý z týchto postupov je lepší. V zásade by ale malo platiť, že pokiaľ si súhlasný tím uvedomuje neférovosť svojej definície, mal by od nej upustiť. Pokiaľ si myslí, že je chybné vnímanie nesúhlasného tímu a s ich definíciou nie je žiaden problém, mal by sa pokúsiť si ju aj obhájiť.

Druhý súhlasný rečník má ale ešte jednu možnosť. Môže uznať, že je napádanie definície nesúhlasným tímom oprávnené, ale ich alternatívna definícia je až prehnanou snahou o úplne iné chápanie tézy. V takom prípade môže ponúknuť kompromis niekde na pomedzí súhlasnej a nesúhlasnej definície a predstaví na nej postavenú argumentačnú líniu.

V každom prípade sú ale tieto spory príliš komplikované v porovnaní s tým, aký priestor pre analýzu argumentov používajú. Preto je najlepším odporúčaním snažiť sa stále v debate prezentovať hlavne argumenty podporujúce pridelené súhlasné alebo nesúhlasné stanovisko k téze. Pokiaľ vznikne definičný spor, iba ním v reči rýchle preletieť, vysvetliť, prečo sa oponent pokúsil o neférové jednanie, a posunúť sa k argumentom. Veľmi málo kedy je totiž ľahké definičný spor vyhrať s prehľadom. Pokiaľ ale poukážete na nesprávnu definíciu, čo je v zásade strategickou chybou súpera, a navyše obhájite vlastnú pridelenú názorovú pozíciu, tak stúpate nielen v rozhodcových očiach ale rastie aj váš bodový zisk.

CVIČENIA



DEFINÍCIA: SLOVÁ

Cieľ: Ukázať dôležitosť presného vyjadrovania v komunikácii a chápanie atribútov kvalitnej definície.

1. časť

Zadanie: Vyberte jedného z debatérov, ktorý bude musieť bez slov ukázať účastníkom slovo prostredníctvom pantomímy. Zvyšok skupiny musí dané slovo uhádnuť. Môžete obmedziť čas, za ktorý by mal účastník ukázať slovo, napríklad na 60 sekúnd. Človek, ktorý uhádne slovo, musí ukazovať ďalšie.

Majte pripravených niekoľko skupín slov, ktoré budete postupne pridávať do koša, z ktorého si debatéri budú postupne ťahať to, čo by mali ukazovať. Zadajte najprv slovo, ktoré pomenúva konkrétne veci - jablko, kreslo, auto, vešiak, rebrík, prepravka, počítač, skriňa... Po niekoľkých slovách skomplikujte hru. Každému účastníkovi dajte iba obmedzený počet pokusov na hádanie slov. Počet prispôbte veľkosti skupiny.

Pri ďalších pokusoch zamiešajte medzi slová ďalšie, pomenúvajúcimi abstraktné javy. Vyberajte z nasledujúcich slov: demokracia, tolerancia, sloboda, pravda, rovnosť, spravodlivosť, právo, priateľstvo, šťastie, mier, rasizmus.

Inštrukcie pre lektora: Hru usmerňujte tak, aby pri neschopnosti uhádnuť slovo ukazujúci debatér začal odznova s novým. Zároveň si dávajte pozor, aby do hry vošli aj abstraktné slová, ktoré ste pridali neskôr.

Pýtajte sa skupiny, v čom sa líšili pojmy, ktoré ukazovali. Zistite, s ktorými slovami mala skupina väčší problém. Snažte sa docieľiť, aby debatéri sami identifikovali, že konkrétne hmotné veci je oveľa jednoduchšie vyjadriť bez slov, ako abstraktné.

2. časť

Zadanie: Napíšte na tabuľu niektoré zo slov uvedených v predošlej časti. Je jedno, či slovo vytiahol niektorý z debatérov alebo nie. Požiadajte skupinu, aby presne definovala, čo dané slovo znamená. Opakujte túto časť aj s ďalšími aspoň dvomi/tromi pojmami.

Inštrukcie pre lektora: Pýtajte sa skupiny, či je definícia dostatočná, aby vyčerpávajúco popísala, čo dané slovo znamená. Snažte sa viesť skupinu tak, aby sama prišla na to, že niektoré pojmy je komplikované popísať aj prostredníctvom slov. Príklad: ak sa snažíme definovať slobodu, môžeme mať na mysli slobodu prejavu, slobodu pohybu, slobodu vierovyznania. Sloboda prejavu však môže znamenať na jednej strane možnosť neobmedzeného prejavu, vrátane urážania iných ľudí, skupín alebo etník. Na druhej strane však sloboda slobodu prejavu môžeme chápať aj tak, že urážanie iných ľudí, skupín či etník už nie je prípustné, pretože obmedzuje ich iné slobody. Preto je otázne, ako tento pojem zdefinujeme.

3. časť

Zadanie: Požiadajte skupinu, aby porovnala prvú a druhú časť a vysvetlila, aké sú rozdiely medzi znázorňovaním slov iba prostredníctvom mimiky a medzi popísaním slov.

Inštrukcie pre lektora: Pýtajte sa skupiny, prečo je problematické definovať niektoré slová, prečo rôzni ľudia definujú rovnaké slová rôzne a aké problémy môže iné chápanie slov spôsobiť. Diskutujte so skupinou, akým spôsobom dokážeme odstrániť bežné nepochopenia v komunikácii.

20 KRITÉRIUM A HIERARCHIA V DEBATE

Kapitola je editovaným prekladom textu Bennett, H. W. Criteria and hierarchy: the original odd couple. Debate Central. <online; <http://debate.uvm.edu/NFL/rostrumlib/ldcriteriabennett0395.pdf>>

V debate platí všeobecná dohoda, že účastníci aj rozhodcovia potrebujú spôsob, akým budú posudzovať a porovnávať tímami presadzované hodnoty. Rozumnou metódou je ponúknuť obecnstvu nejaké kritériá alebo hierarchiu. Tímy majú príležitosť počas prednesu svojich rečí nielen vysvetliť logiku stojacu za ich argumentmi, ale aj prečo sú ich argumenty pri dôsledkoch zásadnejšie ako súperove. Takto ponúknuté kritériá nabádajú rozhodcu použiť ich pri vyberaní víťaza.²⁰

20.1 ČO SÚ KRITÉRIUM A HIERARCHIA?

Kritérium a hierarchia sú náročné debatné koncepty, ktoré navyše nie je možné od seba stále jednoznačne rozlíšiť. V reálnom živote často existujú hierarchie a kritériá, ktoré sa používajú, aby sa predchádzalo hádkam a boli riešené každodenné problémy. Je to všeobecne prijatý prostriedok, kedy na základe kritéria alebo nejakej hierarchie uprednostníme niektoré veci nad inými.

Hierarchia predstavuje vytvorený rebríček hodnôt, ktorý sa snažia debatéri využiť, aby povýšili páľčivosť vlastných hodnôt nad hodnoty súpera. Pokiaľ bude v debate jeden tím obhajovať hodnotu ľudského života a druhý kvalitné vzdelávanie, určite sa bude ten prvý snažiť vysvetliť, že hodnota ľudského života je dôležitejšia. Veľmi zjednodušene by mohol povedať, že pokiaľ nebudeme presadzovať ochranu ľudského života, tak nám kvalitné vzdelávanie bude zbytočné, pretože nebudeme mať koho poslať do kvalitných škôl vzdelávať sa. Takto tím ponúka rozhodcovi určitý rebríček, na základe ktorého by mal byť ľudský život uprednostnený.

Priniesť do debaty kritérium znamená ponúknuť obecnstvu určitý aspekt rozoberanej problematiky, ktorý takisto zvýrazňuje páľčivosť argumentov. Predstavme si debatu na tézu *Na Slovensku by mala byť postavená nová jadrová elektrárňa*. Súhlasný tím by mohol do debaty priniesť kritérium, že Slovenská republika je príliš závislá na dodávkach elektrickej

²⁰ Kritérium a hierarchia sú náročné debatné koncepty, pre ktorých pochopenie odporúčame byť dôsledne zoznámený s kapitolou *Hodnoty v debate*.

energie zo zahraničia, a preto potrebuje zvýšiť svoju energetickú samostatnosť. To posilňuje jeho argumenty. Pokiaľ sa totiž na debatu pozeráme skrz optiku energetickej samostatnosti, tak postavenie jadrovej elektrárne skutočne prospieje.

20.2 PREČO SA POUŽÍVAJÚ?

Debatná filozofia pri prenikaní do hĺbky tém je sama o sebe veľmi náročná, a preto je niekedy ľahké ostať plytký. Čiastočne preto, že si neuvedomujeme, ako hlboko by určitá otázka mohla siahať. Kritériá a hierarchie sú nástrojom, ktorý nás posúva o krok bližšie chápaniu, ako môže byť argumentačný stret kvalitne rozhodnutý. Práve vtedy potrebujeme hodnoty presadzované tímami porovnávať. Pokiaľ nechajú debatéri rozhodcov vybrať si kritéria, podľa ktorých budú argumenty posudzovať, môže sa ľahko stať, že si vyberú také, ktoré ich tím v konečnom dôsledku znevýhodnia. Preto by nemali nechávať nič na náhodu.

Debata je vo svojej podstate súťažná aktivita. To znamená, že z každej musí vziť víťaz a porazený. Aby mohli rozhodcovia o víťazoch kvalitne rozhodnúť na základe ich argumentácie, musia si často určiť, ktoré hodnoty sú dôležitejšie. Zvolenie kľúčových hodnôt je pre víťazstvo najdôležitejšie. Často sa ale jedná iba o prvý krok. Ako hovorí Ayn Rand: „Hodnota je to, čo sa človek snaží dosiahnuť alebo udržať. Pálčivosť hodnoty ale spočíva v odpovedi na otázku: Pre koho alebo pre čo je hodnota prínosná?“

Každý debatér sa rozhodne, či už vedome alebo nevedome, ako bude propagovať dôležitosť hodnoty v debate. Je nepochybné, že každá debatná téza sa dotýka problematiky, ktorá pojednáva o hodnotách. Rovnako tak obsahuje aj hodnotové rebríčky alebo kritériá. Ktorákoľvek strana musí na to, aby mohla v debate dominovať, ponúknuť rozhodcovi návod, ako pracovať s hodnotami. Kritérium je tak dôvodom pre vyššiu pálčivosť hodnôt. Hierarchia je ich zoradenie na určitý rebríček, kedy hodnoty nášho tímu stoja nad hodnotami súperov. Každopádne oba spôsoby slúžia na to, aby vysvetlili, prečo si naše hodnoty zaslúžia podporu viac ako hodnoty našich súperov.

Keď existujú rozdielne hodnoty, každý debatér sa snaží objasniť, prečo je tá jeho najdôležitejšia. Kritériá, ktoré jednotliví debatéri presadzujú, sa môžu preto stať spôsobom, akým rozhodca rozhoduje, ktorá hodnota je najdôležitejšia v určitej debate.

20.3 AKO ICH POUŽÍVAŤ?

Kritérium slúži na zhodnotenie a porovnanie hodnôt. Takmer vždy je prezentované ešte predtým, ako je hodnota rozpoznaná a vysvetlená, pretože najčastejšie sa zreteľne objavuje

až v záverečnej časti argumentov. Na začiatku je vždy dobré kritérium objasniť, rozhodcom aj súperom je tak od začiatku jasné, z akej perspektívy je potrebné na argument nahliadať.

Kritérium alebo hierarchia nie je samo o sebe tým, čo debatu rozhoduje. Oba sú skôr nástrojom, prostredníctvom ktorého naznačujeme obecenstvu, prečo sa má rozhodovať pre našu názorovú pozíciu. Ak existuje viacero cieľov, ktoré medzi sebou súťažia, kritérium pomáha kritikovi medzi nimi selektovať. Ako každý debater vie, môže existovať viacero obhájiteľných kritérií v rovnakej problematike, takže je úlohou presadzujúceho aby oznámil a obhájil, ktoré si zvolil.

Tímy by sa strategicky vždy mali snažiť dopĺňať svoje argumenty o kritériá alebo ich pri porovnávaní so súperovými zasadzovať na určitú hierarchiu. Vyhýbanie sa môže argumentačnej línii iba uškodiť, pretože necháva otvorený priestor pre kritériá a hierarchie kohokoľvek, kto s našou argumentačnou líniou nie je tak stotožnený. Základným pravidlom úspešnej stratégie je, aby sa naše hodnoty zdali rozhodcovi a obecenstvu dôležitejšie ako akékoľvek iné.

Debatéri by mali byť schopní ešte počas prípravy posúdiť všetky dostupné možnosti pri výbere najlepšieho kritériá a hodnoty. Často sa debatéri rozhodnú podľa toho, čo fungovalo pri inej téme alebo preto, že kritérium už poznajú a nechcú strácať čas, aby našli nové a lepšie. Najúspešnejší debatéri sa ešte počas prípravy argumentačnej línie oboznámia s čo najväčším počtom možných kritérií a hierarchií. Každý filozofický systém sa nám snaží povedať, čo je dobré a čo zlé, čo je žiaduce a čo nežiaduce. Takto každá filozofia ponúka debatérovi možné kritériá a hierarchie, ktoré by hypoteticky mohol uplatniť. Aj napriek ich veľkému množstvu sa jedná o aktivitu, ktorej sa oplatí obetovať prípravný čas.

Názor debatera na filozofiu, kritériá a hierarchie nesmie byť nanútený. Náboženské dogmy sa takmer nikdy nepoužívajú, ale poskytujú významný potenciál pre kritériá. Filozofi ale aj sociálne vední alebo ekonomickí teoretici nám už dlho ponúkajú veľmi zaujímavé a odlišné hodnotové kritériá. Podobne ázijská filozofia a menej známe ženské filozofky. Žiaľ, aj mnohé ďalšie, bohužiaľ, obskúrne žánre nám rozširujú možnosti na takmer neobmedzený potenciál.

Vysvetľovanie kritéria alebo hierarchie môže byť rozhodujúcim moment v debate. Pokiaľ s nimi argumentačná línia tímu počíta, ešte to neznamená, že ich debatéri vedia aj zrozumiteľne vysvetliť a odôvodniť. Práve preto je dôležité, aby sa všetci členovia tímu zhodli, ktorú hierarchiu idú používať a aby jej dopodrobna rozumeli.

20.4 SLABÉ MIESTA POUŽÍVANIA KRITÉRIÍ ALEBO HIERARCHIÍ

V kvalitnej hodnotovej debate nebudú hierarchia alebo kritériá chýbať. Oba sú však náročnými konceptmi nielen pre pochopenie ale aj požívanie. Na nasledujúcich riadkoch si

preto popíšeme, na aké situácie by si debatéri mali dávať pozor, keď budú svoje línie vybavovať kritériom alebo hierarchiami.

Kritérium predpokladá existenciu nejakej voľby. Niektoré témy ale ponúkajú iba veľmi kontroverzné možnosti, ktoré sa iba sčasti zhodujú s morálkou alebo etikou. Preto si treba dávať pozor, pretože pri výbere niektorých hodnôt môžu byť neobhájiteľné. Obzvlášť pokiaľ sa jedná o popieranie skutočnosti a faktov. Napríklad pokiaľ by si niekto vybral za kritérium rasizmus, ktorou by podporoval argumenty obhajujúce drastický prístup k iným etnikám, bolo by to nezlučiteľné so súčasnou morálkou a podobnú názorovú pozíciu by si nikdy v debate nemohol obhájiť.

Po tretie, debatér alebo poslucháč môže ponúkať hodnotovú konštrukciu alebo sériu požiadaviek s ktorými sa kritérium nezhoduje. Často jedna hodnota vychádza alebo závisí od inej hodnoty. Hierarchia, ktorá ignoruje túto vzájomnú spojitosť, je riskantná. Niekedy je možné vytvoriť hierarchiu, ktorá zahŕňa všetky hodnoty relevantné k téme. Často rečník nevie alebo nemá čas zohľadniť všetky morálne alebo logické vzťahy. Preto si treba dávať pozor, aby argumentačná línia neposkytovala priestor zamotať sa do vysvetľovania zložitých hodnotových rebríčkov.

Debatér môže tvrdiť, že neexistujú žiadne univerzálne hierarchie. To je pravda. Neexistujú všeobecne platné a záväzné hierarchie a práve preto o nich môžu debatovať tímy postavené na opačné strany názorového spektra. Zároveň je ale dôležité si uvedomiť, že sa hierarchie a kritéria rozlišujú od debaty k debate. Rovnako to je v bežnom živote. Určite odmietate vraždu. Hodnota ako silno ale proti nej vystupujete sa odlišuje, keď sa jedná o neúmyselné zabitie až po prípad, keď sa niekto pokúsi zabiť vaše dieťa. A takto to je presne aj v debate. Rozdielne kritériá a hodnoty majú v debatách o rozdielnych problematikách odlišnú váhu.

Je potrebné si uvedomiť, že hodnoty nemusia byť vždy porovnateľné. Vždy ale existujú aj ďalšie spôsoby, ako sa dohadovať o hodnotách alebo ich porovnávať. Jedna z možností je tvrdiť, že ak dve hodnoty na seba narážajú, neznamená to výlučne, že rozhodca musí uprednostniť jednu z nich pred druhou. Namiesto toho sa debatér snaží ukázať, že obetovanie malej časti jednej hodnoty, zabezpečuje zachovanie jej zvyšku spolu so zachovaním druhej hodnoty. Druhou možnosťou je „prevrátiť stôl“. Debatér tvrdí, že uprednostnením hodnoty X taktiež propagujeme hodnoty Y a Z, pretože jedna hodnota presadzuje tú druhú. Tretou možnosťou je dokázať, že hodnoty môžu existovať vedľa seba. Pri tejto metóde debatér opisuje prečo, sú hodnoty rovnako dôležité. Takže, skôr ako tvrdiť, že jedna hodnota je dominantná, debatér argumentuje, že dve alebo viacero hodnôt je rovnocenných vo svojej dôležitosti.

CVIČENIA



POROVNÁVANIE

Ciel: Otestovať v praxi, že pri porovnávaní argumentov potrebujeme kritérium, na základe ktorého porovnáваме.

Zadanie: Rozdeľte debatérov do dvojíc. Jednotlivé páry budú musieť medzi sebou porovnávať dve veci. Každý z dvojice dostane istú vec, pričom jeho úlohou je ostatných presvedčiť, že je dôležitejšia ako vec pridelená druhému vo dvojici. Postupne sa vystriedajú obaja debatéri, pričom každý z nich musí o dôležitosti vlastnej veci rozprávať súvisle jednu minútu.

Všetkým dvojiciam zadajte rovnaké zadanie – jedného nechajte obhajovať jedlo a druhého hudbu.

Inštrukcie pre lektora: Po ukončení diskusií v skupinách sa všetkých prítomných debatérov spýtajte, ako sa im cvičenie pozdávalo. Veľmi pravdepodobne sa bude väčšina sťažovať, že jedlo a hudba sú neporovnateľné, pretože bez jedla nedokážeme prežiť, zatiaľ čo bez hudby áno.

Vysvetlite dvojiciam, že cvičenie budete opakovať, tento krát ale trochu inak. Skupiny musia stále porovnávať jedlo a hudbu, ale už v rámci daného kontextu. Zadajte skupinám, aby počas jednej minúty presvedčali svojho partnera o jedle alebo hudbe, ale v kontexte prvého rande.

Diskutujte so skupinou, v čom bol rozdiel. Snažte sa doceliť, aby skupina sama prišla na to, že pre porovnávanie je potrebné mať jasne stanovené kritérium.

TRÉNOVANIE DEBATNÉHO KLUBU

21 AKO VIEŠ DEBATNÝ KLUB?

Vedenie debatného klubu nemá ďaleko od akejkolvek inej pedagogickej činnosti. Dôležité je preto byť vytrvalý, odhodlaný a obrnený trpezlivosťou. Na začiatok je ale potrebné vyvrátiť niekoľko mýtov, kvôli ktorým ľudia odmietajú starostlivosť o debatné kluby ešte predtým, než sa nad podobnou ponukou vôbec do hĺbky zamyslia. Často krát počujem: „Vedúcim debatného klubu by mal byť najlepší debatér.“ Ani zďaleka to nie je pravda. Tak ako najlepší debatéri nemusia byť nutne aj najlepšími debatnými rozhodcami, tak nemusia byť ani dobrými trénermi. Je pravdou, že by sa vedúci mal vyznať v debatných pravidlách, omnoho podstatnejší je ale motivačný prístup, ktorý víťazstvo v debate neprináša. Navyše, všetko čo tréner potrebuje vedieť o pravidlách debaty sa dá naučiť za niekoľko dní. Presne preto neplatí ani výhovorka niektorých starších kolegov „my sme nikdy nedeбатovali, nevieme preto ani ako to učiť“. Dôkazom je mnoho učiteľov v radoch Slovenskej debatnej asociácie, z ktorých sa stali vynikajúci debatní tréneri a veľmi hodnotné súčasti slovenského debatného programu.

Nesnažím sa ale vedenie debatného klubu nijako bagatelizovať. Pochopiteľne ide o zodpovednú činnosť, ktorá si vyžaduje veľa prípravy a psychickej vytrvalosti. Pokiaľ ste ale aspoň trochu líder, ktorého baví posúvať ďalej vlastné nápady, viesť tím a mnoho sa z toho učiť aj do vlastného života, tréningovanie debatného klubu určite zvládnete. Zároveň sa Slovenská debatná asociácia snaží trénerom poskytovať adekvátny servis. Preto, pokiaľ by ste mali záujem, neváhajte sa prihlásiť na každoročný trénerský seminár organizovaný v septembri. Bližšie informácie vám isto ochotne poskytne ktokoľvek z radov SDA alebo webová stránka www.sda.sk.

21.1 BUDUJTE KOMUNITU

V prvom rade majte na pamäti, že podobne ako pri iných mimoškolských aktivitách, aj pri debatovaní zastrešujete skupinu nadšencov, ktorých spája spoločný záujem. Debatovanie je neformálnym vzdelávaním, pri stretnutiach by ste ale mali uprednostniť jeho hravú a zábavnú tvár. Určite totiž nechcete nikoho odplašiť svojou nevraživosťou a prísnosťou. Zároveň je ale debatovanie príležitosťou nadviazať nové priateľstvá, a preto by ste nemali zabúdať, že ste viac partia kamarátov ako účastníci nejakého povinne voliteľného kurzu.

Pri plánovaní stretnutí nezabúdajte, že ich môžete stále nejako ozvláštniť. V teplé júlové dni môžete vybehnúť a debatovať na školskom ihrisku. Inokedy môžete stretnutie presunúť do

kaviarne alebo pizzerie a pri obede rozobrať nejaký v médiách preberaný problém. Taktiež môžete nad rámec stretnutí spoločne navštíviť kino. Určite z času na čas premietajú niečo, o čom sa bude dobre rozprávať na najbližšom stretnutí. Nebojte sa vymýšľať ozvláštnenie stretnutí a ísť nad rámec hodín, ktoré vám poskytuje škola. Nemáte čo stratiť. V skutočnosti iba získate, pretože čím silnejšie budú vnútri klubu priateľské väzby, tým viac sa jeho členovia od seba navzájom budú schopní naučiť.

Pochopiteľne ale nie je možné stopercentne zabrániť konfliktom. Ak už nejaký vznikne, vy musíte byť tým, kto bude celý konflikt mediovať. Posadte obe strany oproti sebe, nechajte ich všetko vyrozprávať a snažte sa, aby jedna pochopila druhú. Ak to tak nepôjde, počkajte kým obe trochu vychladnú a snahu zopakujte. Hlavne dbajte, aby ste mali o priateľských väzbách vnútri klubu prehľad. Pri mnohých cvičeniach budú musieť debatéri v rôznej intenzite spolupracovať a vy tak získavate príležitosť ako posilňovať niektoré medziľudské väzby.

21.2 AKÝ ŠTÝL VEDENIA ZVOLIŤ?

Nesmiete zabúdať, že vaši debatéri majú za sebou niekedy až sedem hodín vyučovania, a preto sa snažte byť iní. Budte interaktívni. Spomeňte si, čo vám najviac počas strednej školy na vyučovaní prekážalo a zmeňte to. Táto príručka, ale aj celý internet, sú plné debatných cvičení, ktoré sa snažia vstúpiť do debatných zručností hravou a nenásilnou formou. Používajte ich čo najviac. Ak z akéhokoľvek dôvodu musíte niečo zdĺhavo vysvetľovať, nepredostrite okamžite všetky fakty. Práve naopak. Otázkami nabádajte debatérov, aby sami prichádzali na správne odpovede a postupne odhalovali rozoberanú problematiku.

Po dokončení vašej prípravy sa ale nezabudnite zamyslieť nad takzvanou skúškou správnosti. Predstavte si hodinu tak, ako ste ju pripravili a zamyslite sa, či debatérom stále niečo prinesie. Pokiaľ áno, smelo do realizácie. Pokiaľ nie, posilnite niektoré prvky tak, aby si debatéri po hodine skutočne niečo odniesli.

Samozrejme nastanú aj krízové situácie a váš plán sa kvôli nálade prítomných debatérov rozpadne na prach. V taký moment rozhodne nezúfajte. Majte pripravené vždy niečo náhradné alebo so sebou jednoducho na stretnutia noste aj túto príručku. Pokiaľ niečo počas hodiny „exploduje“, otvorte prvé cvičenie a ihneď ho debatérom zadajte. Uvidíte, že si takmer nevšimnú rozdiel.

Problémy nastávajú najčastejšie kvôli dvom typom debatérov. Príliš rebelujúce deti sa snažia „skrotiť“. Pokiaľ niekto neustále vykrikuje a skáče do reči, neváhajte ho neustále upozorňovať alebo mať pripravenú náhradnú aktivitu, kde by ste jeho/ich energiu dokázali zužitkovať. Ak správanie takéhoto rebelanta prekročí medze únosnosti, nezostáva vám nič iné, iba ho vyhodiť z triedy. Možno to je nepredstaviteľné, ale problém môže byť aj opačný – príliš pasívny prístup debatérov. V taký moment musíte byť vytrvalí a neustále otázkami celú

skupinu posúvať k odhalovaniu problému. Nezabúdajte vaše otázky preformulovávať a pýtať sa stále znova. Možno nie je chyba ani na jednej strane, ale vo vzájomnej komunikácii.

21.3 PODPORA OD SLOVENSKEJ DEBATNEJ ASOCIÁCIE

Nezabúdajte, že na vedenie klubu nie ste nikdy úplne sami. Vždy tu máte štruktúry Slovenskej debatnej asociácie, ktoré vám ochotne pomôžu pri akomkoľvek probléme. Pokiaľ si nebudete vedieť poradiť so zadanou debatnou tézou, budete mať nedostatok cvičení alebo niečomu proste nebudete rozumieť, neváhajte a napíšte do SDA e-mail. Pokiaľ vás nenapadá žiaden rozumný kontakt, napíšte na sda@sda.sk, pevne verím, že aj keď sa tento text stane starým, stále bude na druhom konci adresy niekto, kto bude vašu prosbu tlmočiť do tej správnej schránky.

Je škoda, že tréneri často zabúdajú na podporu práce v debatných klubov zo strany SDA. Je to skvelá príležitosť ako stretnutia ozvláštniť. Môžete si pozvať odborníka, ktorý vám pomôže rozobrať problematiku obsiahnutú v pripravovanej téze, alebo niektorého z trénerov SDA, aby viedol hodinu s určitým vami vybratým zámerom. Toto sú samozrejme iba dve možnosti a vašej kreativite sa medze nekladú. Vymysleli ste niečo príliš finančne náročné? Nevadí. V súčasnosti rozpočet SDA počíta s fondom, ktorý by podobné náklady mohol pokryť. Stačí napísať svoj zámer na spr@sda.sk a správna rada váš nápad určite rada podporí.

21.4 ZA HRANICOU TRÉNOVANIA

Pri práci debatného trénera sa môže ľahko stať, že vaše vzťahy s debatérmi budú nadštandardné. Musíte si ale dávať pozor, aby ste sa nestali „členom tímu“. Tým mám na mysli, že by ste sa až príliš zapájali do prípravy argumentačných línií, namiesto debatérov uskutočňovali výskum a brali príliš emotívne výhry, ale hlavne prehry. Je veľmi podstatné, aby ste si neustále uvedomovali, že nie ste členom tímu, a to najmä vo fáze prípravy. Pokiaľ má debata splniť svoj účel, debatéri sa musia pripravovať samostatne.

Vaša úloha, ako debatného trénera, spočíva v tom, že so všetkými členmi klubu zadanú pripravovanú tézu rozoberiete. (V zásade s debatérmi zrealizujete iba niekoľko prvých krokov z kapitoly *Stavba argumentačnej línie*.) Pokiaľ v ich argumentačnej línii zbadáte nedostatky, otázkami ich navádzate, aby si ich všimli sami. Pokiaľ viete nejaký fakt, ktorý v ich línii nie je, ešte raz im zadáte preskúmať danú oblasť. Za žiadnu cenu ale debatérom nikdy nediktujte obsah, ktorý by mali priniesť do debaty. Po prvé, jedná sa o základnú etiku debatovania, ale čo je hlavnejšie, debatéri sa tak nielenže nič nenaučia, ale v mnohých prípadoch ani nepochopia, čo ste im nadiktovali a verte, že si to rozhodca ľahko všimne.

21.5 VYTVÁRANIE TÍMOV

Na záver budeme v odporúčaníach trochu konkrétnejší. Jedným z problematických momentov počas stretnutí debatných klubov je vytváranie tímov pre turnaje. Nezabudnite si v prvom rade vždy prečítať platné pravidlá Slovenskej debatnej ligy, ktoré zloženia upravujú. Pri prílišnej rotácii členov by ste tímy mohli pripraviť o miestenky na Finálový turnaj.

Zároveň je ale podstatné, aby ste skladanie tímov zastrešovali. Debatéri budú určite do rozhodovania o svojich spoludebatéroch zapájať priateľské väzby alebo emócie a je na vás, aby im situácia neprerástla cez hlavu. V závislosti od situácie sa musíte sami rozhodnúť, ktorú zo štyroch metód pre rozdeľovanie debatérov využijete. Prvá je pochopiteľne nechať všetko na nich. Najčastejšie by sme vám ju aj odporúčali, pokiaľ ale viete, že môže prerásť do medzilidského konfliktu alebo inej nevyhovujúcej situácie, siahnite po niektorej inej. Druhou možnosťou je, že vy, podľa znalosti debatných zručností jednotlivých členov, pridelite pozície (1. rečník, 2. rečník, 3. rečník) a na základe toho sa debatéri poskladajú do tímov. Táto stratégia možno nebude vyhovovať úplne všetkým, je ale efektívna pre rozvíjanie rečníckeho talentu a zlepšenie výsledkov. Treťou možnosťou je poskytovanie konzultácií. Najskôr rečníkom vysvetlíte prečo a v čom sú dobrí, a následne budete zastrešovať celý proces rozdeľovania do tímov. Pri rozdeľovaní už ale budete zasahovať iba vo výnimočných prípadoch. Poslednou možnosťou je debatérov rozdeliť na základe vašej vlastnej predstavy. Túto taktiku by ste ale mali voliť iba veľmi výnimočne, pokiaľ si to situácia vyžaduje. Podobným diktátom totiž môžete debatérov výrazne demotivovať.

Opäť ale nezabúdajte, že debatovanie a stretnutia debatného klubu majú byť v prvom rade zábavným vzdelávaním. Preto používajte diktát s rozumom a radšej sa snažte vysvetľovať a predchádzať hádkam, aby od vás členovia nedochádzali znechutení a v debatovaní ďalej pokračovali.

22 PLÁN STRETNUTÍ DEBATNÉHO KLUBU

Pokiaľ sa skutočne stanete vedúcim debatného klubu alebo niektorým z jeho asistentov, nezabúdajte sa zodpovedne pripravovať. To neplatí iba pri príprave na jednotlivé stretnutia, ale aj na celý školský rok, resp. debatnú sezónu. K minimalizácii neočakávaných komplikácií najlepšie poslúži ročný plán stretnutí debatného klubu, ktorý si podľa vlastných potrieb prispôbíte. Na nasledujúcich riadkoch opíšeme niekoľko základných krokov, na ktoré by ste nemali pri jeho vytváraní zabudnúť.

22.1 TERMÍN STRETNUTIA

Úplne prvá vec, ktorú by ste si po začiatku školského roka mali vnútri klubu čo najskôr schváliť, je termín stretnutí. Pokiaľ váš klub funguje aj v internetovom prostredí (napr. na sociálnej sieti Facebook)²¹, neváhajte a spustite hlasovanie už koncom augusta. Budete tak schopní stretnúť sa hneď počas prvého týždňa. Môže ísť samozrejme iba o prvú schôdzku, na ktorej preberiete termín stretávania do budúcnosti.

Pripravte sa ale na zdĺhavé diskusie a buďte trpezliví. Iba veľmi výnimočne je možné nájsť termín, ktorý všetkým členom bez výnimky vyhovuje. Omnoho častejšie budete niekoľko desiatok minút moderovať diskusiu o vhodnosti nejakého času. Snažte sa určiť termín tak, aby vyhovoval skutočne všetkým aj za cenu, že by naňho niektorí museli po skončení oficiálneho vyučovania čakať. Zároveň nezabúdajte byť v krízových situáciách skutočne vedúcim a debatérom rázne povedať, že s niektorými možnosťami, žiaľ, nemôžu počítať. V opačnom prípade sa zamotáte do zdĺhavých a nikdy nekončiacich diskusií.

Keď nastane všeobecná zhoda na termíne, neváhajte poveriť niekoho vytvorením plagátu, ktorý rozvešiate po škole. Plagáty môžu nalákať niekoľko nových členov, aby sa na stretnutie prišli pozrieť, čo váš debatný klub rozšíri.

22.2 REGIONÁLNE TURNAJE A SVIATKY

Zhoda na termíne pre stretnutia je prvým krokom, aby ste mohli začať vytvárať plán stretnutí. Neváhajte, otvorte si kalendár a poznačte si v prvom rade všetky sviatky, prázdniny a aj

²¹ Pokiaľ na sociálnej sieti nie ste zaregistrovaní, môžete požiadať niektorého zo starších debatérov, aby hlasovanie zorganizoval a zastrelil.

školské akcie, kvôli ktorým vám stretnutia odpadnú. Potom nájdite na webovej stránke www.sda.sk kalendár akcií Slovenskej debatnej asociácie (jeho obsah sa preberá na Valnom zhromaždení SDA, a pokiaľ ste ho nedostali v niektorom z e-mailov, neváhajte a napíšte na adresu sda@sda.sk, aby vám zaslali jednu kópiu) a poctivo ich do ročného plánu pre váš klub zaznamenajte.

Poznačenie regionálnych turnajov a iných stredoškolských akcií SDA, atraktívnych pre vašich debatérov, je dôležité, aby ste s nimi vedeli počítať. Pred podujatiami Slovenskej debatnej ligy (regionálne turnaje a Finálový) by ste totiž mali členom klubu asistovať pri príprave. Pri iných podujatiach sa musíte pripraviť, že debatéri vás o pomoc budú veľmi pravdepodobne prosiť, čo by mohlo narušiť vaše plány.

Každopádne majte vždy na pamäti, že stretávanie debatného klubu nie je iba o prípravách na súťaže. V prvom rade sa jedná o doplnok vyučovania, kde budete všetkých prítomných zdokonaľovať v argumentačných a prezentačných technikách. Súťažné doplnky vnímajte podobne ako predmetové olympiády pri iných kurzoch. Dávajte si pozor, aby ste nezabudli, že stretávanie debatného klubu je určené všetkým jeho členom. Účasť na turnajoch, a s tým spojená príprava iba niektorých z nich, by mala ísť nad rámec pravidelných stretnutí.

22.3 RASTÚCA NÁROČNOSŤ

Pri tvorbe ročného plánu by ste sa mali držať zásady, že každé ďalšie stretnutie je o čosi náročnejšie ako predošlé. Takto zabezpečíte, že si z každej hodiny budú môcť debatéri odniesť nové znalosti. Pokiaľ ešte nemáte prehľad o tom, čo z debatných zručností je ako náročné, smelo sa inšpirujte poradiť kapitol v tejto príručke. Začína sa zoznámením s debatou a postupne prechádza cez jednoduchšie ale elementárne pasáže – argumentácia, refutácia, tvorba argumentačných línií a pod. – až po hĺbkovú analýzu jednotlivých pozícií v debate, hodnoty, výskum, kritérium, definičné spory a pod.

Nie náhodou je preto obsah príručky zameraný na debatné zručnosti (1. až 20. kapitola) rozdelený na dve časti. Do dvanástej kapitoly s názvom *Štýl text* pojednáva o základoch debatovania. Práve zmienená kapitola otvára obsah určený pre pokročilých debatérov, ktorí absolvovali niekoľko turnajov a základy hravo zvládajú. Pokiaľ vám to rozsah hodín dovoľuje, pokojne môžete každú hodinu venovať práve jednej kapitole alebo si jednotlivé oblasti ľubovoľne pospájať. Na konci tejto kapitoly nájdete zopár príkladov ročných plánov pre stretnutia debatných klubov. Určite ich nebude možné prebrať bez rozmyslu a prispôsobenia aktuálnemu kalendáru. Dúfam ale, že budú praktickou inšpiráciou a vhodným doplnkom k tomuto textu.

22.4 ZAČIATOČNÍCI A REGIONÁLNE TURNAJE

Aj napriek tomu, že súťažný aspekt by nemal byť tým najhlavnejším dôvodom, pre ktorý sa stredoškólači zúčastňujú debatných stretnutí, je dôležitý. Regionálne turnaje sú totiž príležitosťou, kde vaši členovia intenzívne debatujú, navzájom sa učia aj od rovesníkov z iných klubov a zároveň im spätnú väzbu na výkony poskytujú akreditovaní rozhodcovia, ktorých je hneď niekoľko.

Z toho dôvodu by malo byť vo vašom záujme, aby sa debatéri stredoškólskych turnajov čo najhojnejšie zúčastňovali. Otázkou ale zostáva, ako rýchlo dokážete pripraviť začiatok tak, aby zvládali debatné základy už na prvom turnaji, ktorý prebieha zvyčajne v októbri alebo novembri?

Existujú tri možnosti, z ktorých žiadna nie je správnejšia ako iné. Zvolený scenár by ste ale mali prispôbiť najmä schopnostiam vašich začínajúcich debatérov. (1) Nikde nie je napísané, že účasť na prvom regionálnom turnaji je povinná. Preto, pokiaľ si ste vedomí komplikácií, pokojne môžete prvý ligový turnaj vynechať. (Samozrejme, pokiaľ sú vo vašom klube aj skúsenejší debatéri, tým vymyslíte alternatívny program, tak aby si debatné zručnosti po prázdninách osviežili a na turnaj vycestovali.) (2) Pokiaľ časový stres nie je až taký veľký, môžete sa pokúsiť debatérov pre prvými turnajmi pripraviť. Na jednej hodine by ste prebrali argumentáciu a refutáciu; na druhej tvorbu argumentačných línií; na tretej debatné pravidlá, organizáciu rečí a krížové výsluchy; a na poslednej by ste ich hodili „ako ryby do vody“ a rovno by si debatu na ostro počas stretnutia vyskúšali. Skúsenosti dokazujú, že ide o zvládnuteľný scenár. Musíte si ale uvedomovať jeho náročnosť a dávať pozor, aby ste začiatok neodplašili. (3) Tretia a posledná možnosť je kombináciou dvoch predošlých. Časť debatérov – u ktorých spozorujete veľký zápal – môžete intenzívne pripravovať, zatiaľ čo druhej skupine „naordinujete“ pomalší štart. Flexibilita sa medze nekladú. Nezabúdajte ale, že čo je pre vás samozrejmosť – napr. ovládanie pravidiel debatného formátu – je pre niekoho ešte stále zložitá spleť predpisov, ktorú si musí zapamätať. Preto neustále prispôbujte tréning debatérom a ich nálade, nie vám samotným.

22.5 STRETNUTIA PRED TURNAJMI

Pred tým než definitívne prejdeme ku príkladom ročných plánov si dovoľím ešte jednu poznámku. Pokiaľ to okolnosti dovoľia, počítajte s tým, že minimálne jedno, ideálne dve, stretnutia pred akýmkoľvek stredoškólskym turnajom, na ktorý sa chystá veľká časť klubu, by ste mali venovať príprave. V súčasnosti pravidlá Slovenskej debatnej ligy určujú, že pripravované tézy musia byť zverejnené s minimálne trojtýždňovým predstihom. (V prípade veľkých a medzinárodných turnajov to je často omnoho viac.)

Ako starostliví vedúci by ste sa dva týždne pred akýmkoľvek turnajom mali debatérov spýtať, či vedia, že už je vyhlásená pripravovaná téza, ako napredujú ich prípravy, a či s niečím nepotrebujú pomoc. Pokiaľ vám povedia, že pomoc potrebujú, zrealizujte s nimi prvých pár krokov popísaných v kapitole o príprave argumentačnej línie (brainstorming, výber podstatných a odmietnutie nepodstatných oblastí pre argumentáciu). Zároveň im môžete poradiť základne zdroje, kde by mali začať, resp. pokračovať vo výskume. Na poslednom stretnutí pred turnajom im môžete poskytnúť individuálne konzultácie k ich argumentačným líniám alebo zorganizovať niekoľko debát tímov, ktoré sa na turnaj chystajú.

Dávajte si ale pozor na dve veci. V prvom rade nezabúdajte, že nie ste členom tímu. Debatérom nemôžete argumenty nadiktovať. Vašou úlohou je to, čo dokázali vymyslieť sami, navádzajúcimi otázkami a teoretickým vysvetľovaním sformovať do podoby prijateľnejšej pre debatu. Pokiaľ by ste im nadiktovali argumenty alebo celé argumentačné línie, debatovanie by ako vzdelávanie v kritickom myslení stratilo zmysel. Zároveň dávajte pozor, aby sa členovia rôznych tímov nepripravovali spolu. Môžu si napríklad požičiavať zdroje. Ich argumentačnú líniu by ale mali poznať iba traja členovia tímu (a vy ako tréner) až do momentu, kým ju nepredstavia v debate. Obzvlášť početným klubom sa môže stať, že proti sebe nastúpia dva tímy z rovnakého klubu. Pre oba z nich by bolo veľmi nevýhodné vzájomne poznať vlastné argumentačné línie (alebo mať ich dokonca identické). Veľmi pravdepodobne by ich členovia chceli snažiť okamžite meniť. Pod silným časovým vypätím by tak veľmi pravdepodobne vznikol bleskový produkt, ktorý by nestál za veľa.

Ročný plán stretnutí debatného klubu (príklad 1):

Stretnutie	Ciele stretnutia	Náplň stretnutia	Materiál v príručke
1.	Zoznámenie sa s debatou a zoznámenie sa navzájom.	Hry, exkurz do debatného sveta, čo je debata.	Kapitola 1 (str. 8-16)
2.	Naučiť sa tvoriť argumenty.	Interaktívna tvorba argumentov, domáca úloha.	Kapitoly 2 a 3 (str. 17-36)
3.	Naučiť sa prezentovať argumenty.	Reči, zlepšovanie prezentačných zručností.	Kapitoly 4 a 5 (str. 37-51)
4.	Práca s tézou (zadanou pre regionálne turnaje), tvorba základných rysov argumentačnej línie.	Rozobratie tézy spoločný postup ako tvoriť argumentačnú líniu spolu s hĺbkovými vysvetleniami.	Kapitola 4 a 9 (str. 37-43 a 89-93)
<i>1. regionálny turnaj Slovenskej debatnej ligy</i>			
5.	Analýza 1. regionálneho turnaja	Čo sme sa naučili, prípadná rotácia pozícií v tímoch, posilňovanie motivácie jednoduchými cvičeniami.	Kapitola 21 (str. 186-189)

6.	Práca s vyhľadávaním na internete a výskum pre debatu.	Vysvetlenie základov práce s internetom, skúmanie relevantnosti zdrojov, domáca úloha – príprava pokročilejšej argumentačnej línie.	Kapitola 14 (str. 130-142)
7.	Debata s pokročilejšou líniou	Debata alebo skrátená debata – sledovanie nedostatkov.	Kapitola 8 (str. 69-88)
8.	Individuálne venovanie sa nedostatkom u členov.	Dopredu pripravené cvičenia zamerané na najčastejšie nedostatky.	Kapitola 23 (str. 197-207)
9.	Individuálne venovanie sa nedostatkom u členov (na ktoré nezvýšil čas minule alebo boli objavené).	Dopredu pripravené cvičenia zamerané na najčastejšie nedostatky.	Kapitoly 8 a 13 (str. 69-88 a 122-129)
10.	Práca s tézou (zadanou pre regionálne turnaje), tvorba základných rysov argumentačnej línie.	Spoločná analýza zadanej tézy a načrtnutie základných rysov argumentačnej línie.	Kapitola 4 a 9 (str. 37-43 a 89-93)
<i>2. regionálny turnaj Slovenskej debatnej ligy</i>			
11.	Vysvetlenie postupovej debaty.	Práca s postupovou argumentačnou líniou, vysvetlenie špecifik.	Kapitola 11 (str. 101-112)
12.	Praktické vyskúšanie si postupovej debaty.	Debata na dopredu zadanú postupovú tézu.	Kapitola 11 (str. 101-112)
13.	Práca s tézou (zadanou pre regionálne turnaje), tvorba základných rysov argumentačnej línie.	Spoločná analýza zadanej tézy a načrtnutie základných rysov argumentačnej línie.	Kapitola 4 a 9 (str. 37-43 a 89-93)
<i>3. regionálny turnaj Slovenskej debatnej ligy</i>			
14.	Eliminácia najčastejších chybných postupov pri argumentácii (argumentačných chýb).	Cvičenia zamerané na priblíženie a pochopenie argumentačných chýb.	Kapitola 8 (str. 69-88)
15.	Naučiť študentov pracovať s hodnotami, kritériom a porovnávať ich.	Teoretický vstup o hodnotách a kritériách. Cvičenia na osvojenie si zručností.	Kapitoly 13 a 20 (str. 122-129 a 180-184)
16.	Práca s tézou (zadanou pre regionálne turnaje), tvorba základných rysov argumentačnej línie.	Spoločná analýza zadanej tézy a načrtnutie základných rysov argumentačnej línie.	Kapitoly 15, 16 a 17 (str. 143-164)
<i>4. regionálny turnaj Slovenskej debatnej ligy</i>			
17.	Naučiť študentov základné znalosti zo spoločenských a humanitných vied.	Vysvetliť debatérom základné koncepty z práva, ekonómie, sociológie, politológie atď. na základe ich doterajších skúseností	-

		a nedostatkov.	
18.	Praktická analýza pripravovanej tézy zadanej na Finále Slovenskej debatnej ligy.	Skrátená debata na zadanú tézu.	Kapitoly 19 a 20 (str. 173-184)
19.	Práca s tézou (zadanou pre Finálový turnaj), tvorba základných rysov argumentačnej línie.	Spoločná analýza zadanej tézy a načrtnutie základných rysov argumentačnej línie.	Kapitola 4 a 9 (str. 37-43 a 89-93)
<i>Finále Slovenskej debatnej ligy</i>			
20.	Utužovanie kolektívu, uzatváranie sezóny.	Analýza debatného roku, predstavenie letných akcií.	Kapitola 21 (str. 186-189)
21.	Popularizácia debaty na škole.	Exhibičné debaty pre ostatných študentov.	Kapitola 21 (str. 186-189)

Ročný plán stretnutí debatného klubu (príklad 2):

Stretnutie	Ciele stretnutia	Náplň stretnutia	Materiál v príručke
1.	Získať a zaujať nových debatérov a vysvetliť im základy formátu.	Moderovaná exhibičná debata.	Kapitola 1 a 21 (str. 8-16 a 186-189)
2.	Naučiť študentov správne argumentovať a pripravovať sa na debatu.	Základy argumentácie a kroky pri príprave.	Kapitoly 2 a 3 (str. 17-36)
3.	Odstrániť trému, posilniť prezentačnú stránku debatérov a príprava na 1. regionálny turnaj	Cvičenia na prezentáciu a spoločná tvorba základných rysov argumentačnej línie na zadanú tézu.	Kapitoly 4 a 5 (str. 37-51)
<i>1. regionálny turnaj Slovenskej debatnej ligy</i>			
4.	Aby debatéri dokázali ohodnotiť svoje výkony z turnaja a nabrali sebavedomie.	Spoločná analýza rozhodcovských spätných väzieb. Analýza chýb a jednoduché cvičenia na posilnenie sebavedomia.	Kapitola 4, 21 a 23 (str. 37-43, 186-189 a 197-207)
5.	Precvičenie debatných zručností a sebahodnotenie.	Pripravovaná debata na jednoduchšiu tézu (zadanú týždeň pred stretnutím).	Kapitola 8 a 9 (str. 69-93)
6.	Naučiť debatérov vyhľadávať informácie a samostatne pracovať.	Vysvetlenie princípov práce s informáciami a domáca úloha na vyhľadanie informácie.	Kapitola 14 (str. 130-142)
7.	Upevnenie debatných zručností a posilnenie refutácie.	Cvičenia na argumentáciu, prezentáciu, refutáciu.	Kapitola 3 a 8 (str. 25-36 a 69-88)

8.	Príprava na 2. regionálny turnaj.	Spoločná tvorba základných rysov argumentačnej línie.	Kapitola 9 a 11 (str. 89-93 a 101-112)
<i>2. regionálny turnaj Slovenskej debatnej ligy</i>			
9.	Analýza chýb, oddych po turnaji.	Hry, analýza výkonov, jednoduché cvičenia na posilnenie sebavedomia.	Kapitoly 8 a 13 (str. 69-88 a 122-129)
10.	Naučiť študentov pracovať s hodnotami, kritériom a porovnávať ich.	Teoretický vstup o hodnotách a kritériách. Cvičenia na osvojenie si zručností.	Kapitoly 13 a 20 (str. 122-129 a 180-184)
11.	Precvičenie debatných zručností a práce s hodnotami.	Pripravovaná debata na hodnotovú tézu.	Kapitoly 9 a 19 (str. 89-93 a 173-179)
12.	Naučiť študentov základné znalosti zo spoločenských a humanitných vied.	Vysvetliť debatérom základné koncepty z práva, ekonómie, sociológie, politológie atď. na základe ich doterajších skúseností a nedostatkov.	-
13.	Príprava na 3. regionálny turnaj.	Spoločná tvorba základných rysov argumentačnej línie.	Kapitola 9 a 14 (str. 37-43 a 130-142)
<i>3. regionálny turnaj Slovenskej debatnej ligy</i>			
14.	Analýza chýb, oddych po regionálnom turnaji.	Hry, argumentačné cvičenia, rozhovory o spätných väzbách, analýza výkonov. Jednoduché cvičenia na posilnenie motivácie.	Kapitola 8 (str. 69-88)
15.	Definície a definičné spory.	Rozprávať sa s debatérmi o doterajších skúsenostiach s definíciami a ich možnými vylepšeniami.	Kapitola 19 (str. 173-179)
16.	Riešiť konkrétne nedostatky debatérov.	Otvorená hodina, podľa potreby a požiadaviek debatérov.	Kapitoly 15, 16 a 17 (str. 143-164)
17.	Príprava na 4. regionálny turnaj.	Spoločná tvorba základných rysov argumentačnej línie.	Kapitoly 15, 16 a 17 (str. 143-164)
<i>4. regionálny turnaj Slovenskej debatnej ligy</i>			

18.	Objasnenie formátu WSDC.	WSDC formát - teória, cvičenia.	Ďalšie materiály na stránke sda.sk
19.	Precvičenie nového formátu a debatovania po anglicky.	Debata vo WSDC formáte a angličtine.	Ďalšie materiály na stránke sda.sk
20.	Príprava debatérov na Finále ligy - posilňovanie slabých stránok.	Cvičenia, debaty, vysvetľovanie.	Kapitoly 13, 19 a 20 (str. 122-129 a 173-184)
21.	Príprava debatérov na Finále ligy - posilňovanie slabých stránok. Príprava na tézu.	Cvičenia, debaty, spoločná tvorba argumentačnej línie.	Kapitoly 13, 14 a 20 (str. 122-142 a 180-184)
<i>Finále Slovenskej debatnej ligy</i>			
22.	Nechať po sezóne debatérov oddýchnuť a vychutnať si tie časti debaty, ktoré mali najradšej.	Hry, zábavné cvičenia, prezentácia.	Kapitola 21 (str. 186-189)
23.	Rozlúčka, zhodnotenie prínosov debaty, vízia do budúceho roka	Otvorený, uvoľnený rozhovor, nie nutne v škole.	Kapitola 21 (str. 186-189)

23 ZÁKLADY ROZHODOVANIA

Kapitola je editovaným prekladom textu Meany, J., Shuster, K. 2003. On that point! An introduction to parliamentary debate. Chap. 14 - Judging Debates. s. 260-271. New York: International Debate Education Association. ISBN 978-0-9720541-1-9

Jednou z vecí, ktoré odlišujú obyčajný spor od debaty je to, že v debate sa snažíte argumentačne presvedčiť tretiu stranu. Väčšinou je ňou obecenstvo alebo panel rozhodcov. V debate je rozhodca ten, kto rozhoduje o víťazovi a porazenom. Záleží od konkrétneho debatného formátu a tradície debatných turnajov, aké všetky povinnosti rozhodca má. Po debate ale musí stále vysvetliť a obhájiť dôvody, ktoré ho viedli k danému rozhodnutiu. Na väčšine súťaží musí rozhodca ohodnotiť výkony rečníkov a celých tímov na hlasovacom lístku. Často poskytujú hlasovacie lístky aj priestor, aby rozhodcovia svoju voľbu v krátkosti ozrejmili. Debata ale nie je iba súťažnou, ale aj vzdelávacou aktivitou, a preto je úlohou rozhodcov, aby nielen kvalifikovane debatu rozhodli, ale aj rečníkom a debatným tímom vysvetlili, ako môže v nasledujúcich debatách svoje účinkovanie zlepšiť.

Samozrejme, nie vo všetkých debatách sa rozhoduje formálnou cestou. Niektoré sú tzv. verejné. Tie sú orientované na publikum, kedy nie je oznámené žiadne formálne rozhodnutie. Keď ste počas debaty súčasťou obecenstva, ste v určitom zmysle rozhodca – stále hodnotíte výkony účastníkov. Takže ak rozhodujete vo formálnych (tj. súťažných) debatách alebo turnajoch, alebo rozhodujete ako súčasť publika, potrebujete mať o rozhodovaní debát základné znalosti.

Ak patríte medzi súťažne aktívnych debatérov, mali by ste vyhľadávať možnosti, kedy môžete hodnotiť debatu z tretej strany. Naučiť sa hľadiť na debatu optikou rozhodcovského panelu je veľmi cennou skúsenosťou, ktorá napomáha k zdokonaleniu vlastných debatných výkonov. Vždy môžete požiadať organizátorov, aby ste mohli na ich turnajoch rozhodovať ako tieňový rozhodca, ktorý nedisponuje hlasom. Skúsenosti je možné nadobudnúť aj pri rozhodovaní debát na stretnutiach debatného klubu.

23.1 AKÁ JE POZÍCIA ROZHODCU?

Podobne ako pri športových disciplínach, aj v debate, musia debatéri k rozhodcom uchovávať rešpekt. Berte do úvahy, že rozhodcovia obetujú svoj voľný čas, aby počúvali vašu debatu. Bez ich prítomnosti by sa žiadne debaty neuskutočňovali. To znamená, že určite narazíte na rozhodcu, s ktorým nebudete súhlasiť. Vašou najlepšou reakciou bude, keď

budete pozorne počúvať jeho rozhodnutia a snažiť sa pochopiť, prečo hlasoval, tak ako hlasoval. V bežnom svete majú ľudia rozdielne politické, kultúrne alebo filozofické názory. Každý má aj iný názor na to, kto by mal vyhrať a prečo. Nie je nezvyčajné aby dvaja rozhodcovia hlasovali za rozdielne strany počas tej istej debaty, alebo aby hlasovali za rovnakú stranu, ale na základe rozdielných dôvodov. Tak isto nie je výnimočné zistiť, že rozhodca s vami nesúhlasil a debatu ste nevyhrali, aj keď ste boli pevne presvedčení o opaku.

Niektorí debatéri vnímajú rozhodcov len ako pasívnu schránku na informácie. Toto je veľmi nesprávny prístup. Rozhodcovia by mali byť vnímaní ako aktívni účastníci debaty. Tak ako vy rozhodcov pri debatovaní učíte nové fakty a poznatky o rozoberanej problematike, tak isto môžu oni priučiť vás o správnych praktikách debatovania. Majte otvorenú myseľ a k rozhodcom pristupujte s úctou. Nebojte sa ich aj dávno po skončení debaty opýtať, či vám nevedia podrobnejšie povedať ďalšie odporúčania k vašim debatným zručnostiam. Je ale veľa rozhodcov, s ktorými debatéri nedokážu konštruktívne komunikovať. Jedným z cieľov debatovania je naučiť sa konštruktívne komunikovať so širokou škálou ľudí. Naučte sa preto komunikovať aj so svojimi rozhodcami.

Účelom tejto časti je poskytnúť rady pre budúcich a súčasných debatných rozhodcov. Pre debatérov poskytuje základné informácie, aby získali náhľad do rozhodcovských postupov. Predtým ako začneme by sme si mali pripomenúť, že existuje veľa postupov pri rozhodovaní, tak isto ako pri debatovaní. Rozhodcovia by mali pracovať na zdokonaľovaní svojho štýlu a metód pri hodnotení debát. Mali by pracovať s debatérmi, aby mohli vytvoriť vzdelávaciu komunitu, ktorá by bola prínosná pre všetkých.

23.2 UMENIE ROZHODOVAŤ DEBATY

Od rozhodcu v debate sa očakáva, že po jej skončení vysvetlí, v čom konkrétne bol víťaz lepší a zaslúžil si jeho hlas. O tomto tíme sa hovorí že debatu *vyhral*. Je dôležité, aby ste si pamätali, že tím, ktorý debatu vyhral, nemusí byť celkovo lepší – bol len lepší v debate, ktorej ste boli svedkom. Aj ten najlepší tím svetovej úrovne sa občas dopustí kritických chýb. Mali by ste sa snažiť byť spravodliví a hodnotiť každú debatu na základe jej vlastných prínosov, a nie na základe klebiet, špekulácií, výkonov z minulých debatných kôl alebo iných faktorov.

Rozhodovanie je veľká zodpovednosť, a preto z nej môžete byť na začiatku vystrašení. Môžete sa cítiť nepripravení alebo nedostatočne skúsení, hlavne v porovnaní s inými debatérmi, ktorí môžu pôsobiť veľmi profesionálne a skúsene. V skutočnosti ste, odhliadnuc od úrovne vašich skúseností, perfektne pripravení rozhodovať. Ak ste aj nikdy neboli svedkom žiadnej debaty, môžete stále urobiť premyslené a erudované rozhodnutie, založené len na vašej aktívnej účasti. Debata by mala byť zábavná a prístupná rozhodcom aj publiku s akoukoľvek úrovňou znalostí, takže, ak ste aj nováčik medzi rozhodcami, zapadnete. Kvalita vašich rozhodcovských zručností sa zvyšuje s počtom odrozhodovaných debát. Niekde musíte začať,

tak sa nedajte vystrašiť. Všetko čo musíte urobiť, je snažiť sa o to najlepšie rozhodnutie, aké môžete. A pokiaľ si s niečím neviete poradiť, neváhajte sa obrátiť na skúsenejších.

Pochopiteľne aj rozhodcovia sa líšia svojimi skúsenosťami, a preto sa niektoré rozhodnutia môžu javiť lepšie ako iné. Debatéri majú tendenciu byť tvrdohlaví vo svojich názoroch. Tak isto rozhodcovia. Mať nejaký názor je normálne, správne, a vzájomne budovania živej spoločnosti. Avšak je rozdiel medzi zastávaním vlastných názorov a vnucovaním ich ostatným. Pokiaľ niekomu svoje názory nasilu vnucujete, činíte tak na úkor konštruktívnej debaty a diskusie. Odporúčame, aby ste si pri rozhodovaní snažili udržiavať otvorenú myseľ pri posudzovaní argumentov a použitých príkladov ako dôkaz počas debaty. Otvorenosť nie je ani tak o vzdávaní sa svojich presvedčení, ako skôr o snahe pochopiť stratégiu a snahy debatérov. Je dôležité pamätať, že debata je o diskusii medzi dvoma stranami. To znamená, že občas môžete byť svedkom, ako debatér obhajuje opačný názor, s ktorým sa v bežnom živote nestotožňuje.

23.3 PREDPOKLADY PRE ROZHODOVANIE

Čo myslíme tým, že niektoré rozhodnutia sú lepšie ako iné? Dobré rozhodnutie je to, ktoré sa zakladá na konzistentnom a spravodlivom spôsobe uvažovania. Aby ste mohli spravodlivo rozhodovať, mali by ste myslieť na niekoľko vecí:

- 1. Buďte si vedomí svojich predsudkov** a radšej sa im vyhnite, ako by ste sa s nimi mali stotožňovať. Uvedomujte si, že môžete mať nejaký názor na debatovanú problematiku. Presne ten istý názor ale za žiadnu cenu nepoužívajte pri rozhodovaní debát ako kritérium pre určovanie kvalitnej argumentácie.
- 2. Aplikujte svoje kritérium obojstranne** pri hodnotení argumentov. Inými slovami, pokiaľ poukazujete na omyl, ktorého sa dopustil jeden z tímov, sledujte, či sa rovnaký omyl neobjavuje aj na opačnej strane. Pokiaľ áno, upozornite všetkých účastníkov debaty, že by si na podobný prešlap mali dávať pozor.
- 3. Predpokladajte, že ostatné tímy konajú s dobrým úmyslom.** Odolajte pokušeniu hľadať za ich omylmi nejaké úmysly. Ak sa debatér dopustí faktickej chyby počas debaty, nemusí si toho byť vedomý. Nepredpokladajte automaticky, že sa snaží byť nečestný alebo vás chce oklamať.
- 4. Buďte trpezliví.** Debatéri môžu v priebehu debaty urobiť mnoho vecí, ktoré by vás mohli rozčúliť. Pravdepodobne ich ale nerobia naschvál.
- 5. Doprajte debatérom voľnosť v rozhodovaní o zvolenej stratégii pre debatu.** Aj napriek tomu, že debatéri neurobia rozhodnutia tak, ako by ste ich urobili vy, je to v poriadku. Debata je priestor, aby sa jej účastníci naučili sami riešiť isté otázky súvisiace nielen so zadanou problematikou, ale aj s formou, ktorú zvolia na presvedčenie publika. Ak im túto možnosť neposkytnete, môže to skončiť tak, že budete ich kreativitu potláčať alebo nahradzovať vlastnou.

- 6. Neinterpretujte tému dopredu.** Po vyhlásení debatnej tézy je úlohou debatérov, aby ju interpretovali. Je to ich prístup, ktorý by mal byť následne v debate konfrontovaný. Keď počujete tému, môžete si myslieť, že by mala byť interpretovaná inak. Aj napriek tomu, ale nepodstrkujte svoje názory debatérom. Aj pokiaľ sa nerozhodnú interpretovať ju spôsobom, akým by ste to urobili vy, nemalo by to ovplyvňovať výsledok debaty. Obzvlášť dôležité je tento bod dodržiavať, pokiaľ druhý z tímov predloží interpretáciu, ktorá sa s tou vašou zhoduje. Tento fakt sám o sebe nemá byť kritériom, či už pre rozhodovanie debaty alebo ohodnotenie výkonu rečníkov.

23.4 AKO SA SPRÁVAŤ POČAS ROZHODOVANIA?

Dobré rozhodnutia sa dosahujú po príslušnom a adekvátnom uvažovaní o problematike a argumentoch, ktoré boli prednesené počas debaty. Na rozhodovanie ale nesmie mať vplyv akýkoľvek poznatok, ktorý v debate neodznal, aj napriek tomu, že ním disponujete. Dobrí rozhodcovia navyše poznajú a dodržiavajú pravidlá príslušného formátu debaty alebo turnaja. Rozhodovaniu sa dá rýchlo naučiť, je potrebné ale vynaložiť úsilie byť v každom moment spravodliví a tolerantní.

Ako by ste sa mali správať ako rozhodca počas debaty? Už sme povedali, že debatéri by sa k rozhodcovi nemali správať ako k pasívnemu prijímaču informácií sediacemu v zradu v miestnosti. Podobne to platí aj naopak. Tak ako by sa mali debatéri vhodne správať k rozhodcom, tak isto by ste sa vy mali adekvátne správať k debatérom.

Toto je zoznam vecí, ktoré rozhodcovia nerobia:

- Nerozprávajte počas debaty z akéhokoľvek dôvodu. Nešepkajte si s ľuďmi sediacimi na okolo, ako sa debata vyvíja. Už vôbec sa pri tom neposmievať. Napriek tomu, že ste účastník debaty, vaša úloha by mala byť primárne neverbálna, kým sa debata neskončí.
- Nepenalizujte a neposmievať sa debatérom za to, ako rozprávajú. Bez ohľadu na rečové vady alebo netradičný prízvuk, vždy je najpodstatnejší obsah toho, čo hovoria. Nie tá časť ich prednesu, s ktorou nedokážu nič urobiť.
- Neuzurpujte si rolu rozhodcu kvôli vlastnému vrtochu alebo diktátorským chůtkam. Odporúčania ako: „Musíte používať slová x, y, z v priebehu debaty,“ alebo „povedzte vtip a ja vám za to dám 30 bodov,“ sú absolútne neprípustné. Priebeh a obsah debaty nesmie závisieť od vašich príkazov.
- Debatéri môžu niekedy tliekať na podporu vecí, ktoré rečník za pultom práve povedal. Vy sa ich nezúčastňujte. Nepodporujte ani nedehtonuje žiadnu zo strán a dbajte, aby vaše presvedčenie o vývoji debaty nebolo zreteľné.
- Nevytvárajte si svojvoľne pravidlá ale dodržiavajte stanovený formát. Nesmiete napríklad sami stanoviť, že druhí rečníci musia priniesť empirický príklad, a pokiaľ ho neprinesú, ich penalizovať. Za všetky vami vytvorené pravidlá, ktoré vyžadujete môžete dostať pokarhanie od organizátorov alebo metodického dozoru turnaja.

- Nepíšte svoje rozhodnutie na hlasovací lístok okamžite po tom, čo ho urobíte. Jednak by ste mali počkať, kým sa definitívne v debate potvrdí, a zároveň by ste sa nad ním mali opätovne zamyslieť. Môžete byť totiž ovplyvnený chvíľkovým emočným impulzom a svoje škrtanice budete debatérom ťažko hodnoverne vysvetľovať.
- Neskracujte čas, ktorý je vyhradený na jednotlivé reči len preto, aby ste urýchlili chod debaty. Debatéri očakávajú a zaslúžia si celé množstvo času, ktoré je im pridelené.
- Neignorujte pravidlá preto, aby vyhovovali vašim vlastným preferenciám.
- Berte debatu vždy seriózne. Niekedy rozhodcovia vyžadujú jednoduchosť, pretože sú napríklad príliš unavení, aby počúvali zložitú argumentáciu. Niečo také od debatérov nemôžete požadovať.
- Okamžite radikálne potlačte a odmietnite akékoľvek diskriminačné reči alebo praktiky. Farba pleti, oblečenie, tetovanie alebo čokoľvek iné nesmie ovplyvňovať rozhodcu a debatu.

Tento zoznam môže vyzeráť dlho a hrozivo, ale všetko sa to dá zhrnúť pár základnými pripomienkami: Majte rešpekt voči debatérom a buďte spravodliví vo svojom správaní, aj hodnotení debaty.

Predtým ako sa debata začne, môžu sa niektorí debatéri pýtať na vašu *filozofiu hodnotenia* alebo ako plánujete debatu hodnotiť. Odpovedajte stručne a nedávajte debatérom, ktorí sú zjavne zvedaví na argumenty, ktoré by mohli byť v debate uprednostňované, nijaké návody. Zvyčajne tento čas na otázky nebýva započítaný do časového rozvrhu turnaja, takže ho neštrácajte príliš veľa, ak sa debatéri chcú s vami pred začiatkom debaty rozprávať.

Keď sa chystáte byť rozhodcom v debate, mali by ste si vždy doniesť papier a pero. Počas priemernej debaty môže byť veľa zložitých argumentov pozmenených alebo vyvrátených, takže budete potrebovať svoje poznámky, aby ste mohli mať neustály prehľad. Nezáleží na tom, aká spoľahlivá je vaša pamäť. Ak si nebudete robiť poznámky, riskujete, že vynecháte dôležité príklady alebo odpovede, ktoré môžu výrazne ovplyvniť vaše finálne rozhodnutie. Správne písanie poznámok vám vždy pomôže rozhodnúť, kto vyhral a odôvodniť, prečo ste sa práve takto rozhodli.

23.5 AKÉ ROZHODOVANIE JE SPRÁVNE?

Otázkou, ktorá spôsobuje najväčšie starosti je *ako rozhodnúť, kto vyhrá debatu?* Neexistuje na ňu ale jednoduchá odpoveď. Ak by ju niekto mal, bolo by to skôr predávanie „lieku na všetko“ ako vytváranie debatnej príručky. Najlepšou odpoveďou je, že by ste mali rozhodnúť na základe kritérií, ktoré vám poskytli debatéri počas debaty. Každá debata rieši inú problematiku, je inak vedená, takže každá z nich by mala byť hodnotená špecificky. Rozdielne tímy prednesú rozdielne typy argumentov. Napríklad, nie každý nesúhlasný tím bude prednášať protiargumenty alebo nevýhody, takže by ste mali hľadať a rozpoznávať

rozdielne taktiky u jednotlivých debatérov. Budete musieť rozhodnúť, či súhlasný tím dobre začal a podporil priebeh debaty. Nesúhlasný tím bude podávať argumenty, prečo sú tie od súhlasného tímu neadekvátne, riskantné alebo inak zavádzajúce. Budete musieť posúdiť hodnoty týchto argumentov a rozhodnúť, či súhlasný tím odpovedá adekvátne a postačujúco.

V priebehu debaty vám skúsenejší debatéri poskytnú viacero kritérií, na základe ktorých môžete rozhodnúť. Dokonca vás môžu priamo osloviť s tvrdením, že váš hlas by mal byť založený na tom aspekte debaty, v ktorom evidentne dominujú. Nesnažia sa vám rozkazovať, práve naopak, je to bežná prax. Snažia sa s vami spolupracovať a ovplyvniť vás vo vašom rozhodnutí. Vy sa nad týmito ponukami určite zamýšľajte. Nikdy ich ale nekriticky nepreberajte do vášho rozhodovania.

Po skončení debaty by ste mali použiť osobitný hárok papiera, aby ste si ujasnili svoje rozhodnutie. Napriek tomu, že si v závere debaty myslíte, že ste presvedčený o tom, kto má vyhrať a kto má prehrať, aj tak by ste mali stráviť nejaký čas, aby ste si ujasnili svoje závery. Jednou z techník, ktorá by vám v tomto mohla pomôcť, je vypracovať si nejaký porovnávací hárok debaty. Poznačte si najdôležitejšie argumenty, ktoré odzneli, a potom určte, ktorá strana ich vyhrala, a prečo. Ak sa predsa len zaseknete, neporovnávajte iba to, kto vás v argumentačnom strete napokon presvedčil. Zohľadňujte aj, ako hlboko sa tímy dostali svojou analýzou a nakoľko náročné to pre ich východiskovú pozíciu pri vstupovaní do debaty muselo byť.

Nerohodujte iba na základe počtu argumentov, ktoré strany vyhrali. Musíte posúdiť aj kvalitatívnu hodnotu a vplyv každého argumentu na finálny výsledok debaty. Môžete mať sklon rozhodnúť na základe toho, ktorá argumentačná línia má väčší dopad. Napríklad, môžete rozhodnúť v prospech súhlasného tímu, pretože tvrdili, že je potrebné sa vojne vyhnúť, kým nesúhlasnému tímu sa „iba“ podarilo dokázať, že návrh súhlasného tímu by spôsobil smrť stoviek detí. Pokiaľ ste na dobrej debate, nezohľadňujte iba kvalitu argumentov, ale aj strategické počínanie rečníkov. Ak napríklad debatéri porovnávajú svoje argumenty s opozičným tímom, mali by ste to brať do úvahy.

Jednou z bežných chýb, ktorých sa rozhodcovia v debatách o opatreniach dopúšťajú, je, že rozhodujú na základe argumentov o neefektivite plánu. Takéto argumenty sú predkladané nesúhlasným tímom s tým, že plán súhlasného tímu nerieši problém úplne, alebo že tento problém alebo hrozba nie je taký nebezpečný ako tvrdí súhlasný tím. Sú to dobré obranné argumenty pre nesúhlasný tím, avšak takmer nikdy by nemali byť dôvodom, prečo by ste mali rozhodnúť v prospech tohto tímu. Jediná vec ktorú dokazujú je, že argumenty súhlasného tímu nie sú tak dobré ako by mali byť. Súhlasný tím ale môže stále vyhrať, ak sa ukáže, že jeho riešenia vytvárajú porovnateľne výhodnejšie podmienky. Inými slovami, podarí sa im ukázať, že sú o trochu lepšie, ako je súčasný stav v danej problematike.

Nerozhodujte na základe vášho osobného presvedčenia o danej téme. Keď už je téma oznámená, hneď si začnete predstavovať, akým smerom sa bude debata uberať. Často sa môže stať, že súhlasný tím vyberie iné stanovisko, aké by ste si vybrali vy. To neznamená, že by ste nemali rešpektovať to ich. Môžete mať totiž vyhranené názory ohľadom problematiky, ktorá sa počas debaty rieši. Možno ste silní odporcovia trestu smrti a musíte rozhodovať v takejto debate. Vaše osobné domnienky sú nasmerované v prospech tímu, ktorý je proti trestu smrti, ale nemali by ste druhý tím zaťažovať očakávaním, aby vás presvedčil. Nie je povinnosťou tímov, aby vás osobne presvedčali o správnosti ich postoja. Debatéri debatujú proti sebe, nie s vami.

Často budete musieť posudzovať argumenty, ktoré ostali odignorované, alebo na ktorých sa obidva tímy zhodli. Niektoré z tých, na ktorých sa zhodli, neovplyvnia vaše rozhodnutie. Niektoré áno. Ak sa tímy zhodnú na argumente, musíte zásluhy pripísať tej strane, ktorá ho predniesla. Tento fenomén ale neznamená, že ak niektorá strana prizná argument druhej strany, automaticky debatu prehrala. Nie všetky argumenty sú vytvorené rovnocenne. Niektoré môžu byť bezpečne odignorované.

Po skončení debaty musíte rozhodnúť, kto teda vyhral a prečo je to tak. V Debatnom formáte Karla Poppera vyhlásite za víťaza jednu stranu, a druhú stranu za porazenú, na základe obsahu argumentov, ktoré v debate odzneli.

23.6 VYPLŇANIE ROZHODCOVSKÉHO LÍSTKU

Navyše, okrem rozhodovania o víťazovi, musíte vyplniť svoj hlasovací lístok a prideliť body a miesta jednotlivým debatérom. Rečnícke body hodnotia výkon individuálnych účastníkov. Počas väčšiny turnajov sa odovzdávajú ceny pre jednotlivcov v tzv. *súťaži rečníkov*, na základe celkového počtu bodov zo všetkých debatných kôl. Zvyčajne budete musieť zoradiť debatérov na 30-bodovej stupnici. Tu sú odporúčané inštrukcie k bodovaniu:

30 bodov	Najvyššie bodové ohodnotenie sa nepoužíva. Súvisí s tým, že nikdy si nemôžete byť istí, či niekedy v živote nevidíte lepšiu debatnú reč.
27 – 29 bodov	Rečník podal vysoko nadpriemerný výkon.
24 – 26 bodov	Rečník podal vynikajúci výkon, ale ešte stále sú isté malé chyby, ktoré by mohol vylepšiť.
21 – 23 bodov	Rečník bol rozhodne prínosom pre svoj tím.
20 bodov	Priemerný rečnícky výkon. Debatér nič výrazne nepokazil, podporil vlastnú argumentačnú líniu, ale výraznou mierou neprispel k jej rozvoju.
17 – 19 bodov	Debatér svojim výkonom malou mierou prispel k tomu, aby ste uvažovali o jeho tíme ako víťazom.
14 – 16 bodov	Rečník podal výrazne podpriemerný výkon. Najčastejšie už porušil aj

	nejaké formálne pravidlá ako napríklad časový interval pre svoju reč.
Menej ako 15 bodov	Veľmi zvážte, či budete niekedy udeľovať menej ako 15 bodov. Debatovanie je aj vzdelávacia aktivita a nie každý v nej môže excelovať. Príliš nízky počet rečníckych bodov môže pôsobiť demotivujúco a rečník sa nakoniec nič nenaučí.

Po tom, čo pridelite body a miesta na stupnici, mali by ste vyplniť svoj hlasovací lístok. Odporúčame, aby ste vyplnili voľný priestor spätnou väzbou a odôvodnením vlastného rozhodnutia. Prečo ste hlasovali tak, ako ste hlasovali? Ktoré argumenty vás najviac presvedčili? Prečo? Dajte rady a poskytnite konštruktívnu kritiku debatérom, ktorých ste pozorovali. Prečo si počínali dobre? Ako by mohli svoj výkon alebo argumenty vylepšiť?

Hlasovací lístok používaný na turnajoch Slovenskej debatnej ligy vyzerá takto:

Zápis rozhodcu



Turnaj _____ Kolo _____ Miestnosť _____

Téza _____

S tím _____

S1					S2					S3				
S	P	D	N	V	S	P	D	N	V	S	P	D	N	V

N tím _____

N1					N2					N3				
S	P	D	N	V	S	P	D	N	V	S	P	D	N	V

Meno rečníka

Hodnotenie rečníka*

- Organizácia
- Argumentácia
- Refutácia
- Křížový výsluch
- Prezentácia

Body celkom (10 - 30) _____

* S - slabý (2 body) P - postačujúci (3 body) D - dobrý (4 body) N - nadpriemerný (5 bodov) V - výborný (6 bodov)

Súhlasný tím: Individuálne komentáre alebo tímové rady

Nesúhlasný tím: Individuálne komentáre alebo tímové rady

<p>_____</p>	<p>_____</p>
--------------	--------------

V debate bol úspešnejší tím _____ obhajujúci **S / N** stranu

Podpis, meno a kód rozhodcu _____

Využite čo najviac priestoru na lístku. Debatéri a ich tréneri si hlasovacie lístky odkladajú, a často sa k nim vracajú ako ku zdroju. Nepoužívajte lístok ako náhradu za poskytnutie ústnej kritiky tímom, ktoré ste hodnotili. Každá interakcia medzi vami a debatérmi po skončení debaty je hodnotnejšia, ako komentáre na vašom hlasovacom lístku.

23.7 AKO Podať DEBATÉROM SPÄTNÚ VÄZBU?

Je potrebné prediskutovať ešte jednu poslednú otázku: zverejnenie vášho rozhodnutia po debate. Mali by ste prezradiť svoje rozhodnutie a podať krátke vysvetlenie svojich dôvodov. Rozhodnúť by ste mali zodpovedne a v rámci etických zásad. V debate slúži spätná väzba a diskusia po debatnom kole ako priestor pre vzdelávanie debatérov. Tento postup poskytuje jedinečnú príležitosť aj pre prítomných začínajúcich rozhodcov, aby si vypočuli vaše rozhodovanie a niečo sa priučili. Posmeľte ich aby takisto ozrejmili tímom svoje rozhodnutie. Je to výborná príležitosť pre výcvik rozhodcov a ak neoznamujú svoje rozhodnutie, je premrhaná. Ak ste rozhodca začiatočník, pýtajte si spätnú väzbu od skúsenejších rozhodcov, ktorí vás počuli. Prídete na to, že spätná väzba vám pomôže učiť sa veľmi rýchlo.

Niektorí ľudia majú námietky proti podebatnej spätnej väzbe na základe toho, že je na to málo času počas časového rozvrhu turnajov. Na tento argument sa dá reagovať tak, že každý turnaj by mal mať rozvrh prispôsobený takým spôsobom, aby ostal čas na interakciu medzi debatérmi a rozhodcami. Spätná väzba prospieva aj rozhodcom, ktorí sa týmto procesom učia a zlepšujú. Je prínosná aj pre debatérov, ktorí dostanú priame informácie a sú vystavení názorom, ktoré vypisovanie rozhodcovských lístkov nenahradí.

CVIČENIA



OKAMŽITÉ ROZOBRTIE DEBATY

Ciel: Načerpanie prvých skúseností pre rozhodovanie.

Zadanie: Zúčastnite sa debaty členov svojho klubu ako pozorovateľ a vyzvite ich po debате k rozboru ich postupu. Spoločne s nimi sa zamyslite, čo spravili dobre a čo zle.

Inštrukcie pre lektora: Dbajte, aby ste študentov nie len kritizovali, ale aj chválili. Spýtajte sa ich, čo pre nich bolo v debate problematické. To následne zaradte do priebehu nasledujúceho stretnutia debatného klubu, aby ste rovnaké slabiny odstránili aj u ostatných. Pomôžte si otázkami, ako napríklad:

- Ktoré argumenty boli najsilnejšie?
- Ktorý argument si od nás vyžadoval najviac práce?
- Ako ešte môžeme argumenty premyslieť tak, aby boli odolnejšie voči útokom?

PRÍLOHY

ARGUMENTAČNO-REFUTAČNÉ CVIČENIA



Schopnosť kvalítne argumentovať a refutovať patrí medzi základy kvalitného debatovania. Preto nasledujúca kapitola nadväzuje na iné dve umiestnené hneď na začiatku tejto publikácie – *Argumentácia* a *Refutácia*. Na nasledujúcich riadkoch prinášame mnoho argumentačných a refutačných cvičení, ktoré môžete použiť na vašich spoločných stretnutiach s debatérmi a hravou a zábavnou formou tak zdokonaľiť ich debatné zručnosti.

ARGUMENTAČNÉ CVIČENIA

NÁJDI ARGUMENTY A OPRAV V NICH CHYBY

Cieľ: Precvičovanie zručnosti nachádzať v cudzom prejave argumenty a okamžite sa nad nimi zamýšľať.

Zadanie: Debatéri majú za úlohu prečítať si text priložený na konci tohto cvičenia. Povedzte im, že ich úloha je identifikovať argumenty tak, aby vedeli aj citovať ich jednotlivé časti (*tvrdenie, vysvetlenie a dôkaz*). Zamýšľať sa majú okamžite po ich identifikácii aj na ich slabiny.

Následne budú po jednom argumenty prezentovať pred celou skupinou, ale vlastnými slovami. Nemôžu si pomáhať textom. V ich prejave by sa už identifikovaná argumentačná chyba nemala nachádzať.

Po prednesení jedného argumentu jedným debatérom v triede otvorte diskusiu. Základom je, aby ostatní vedeli vysvetliť, akú chybu debatér prezentujúci argument odstránil, a či sa v jeho prejave nejaká ďalšia chyba vyskytla.

Inštrukcie pre lektora: Je dôležité, aby ste boli s textom dôsledne zoznámení. V prípade, že sa cítite byť rozhladenými v inej oblasti, vyberte iný článok, ktorý sa jej venuje. Po prečítaní textu je dôležité, aby ste najskôr navádzajúcimi otázkami debatérov posmelili k tomu, aby zhodnotili kolegov prejav. (K vytvoreniu diskusie vám

môžu pomôcť otázky, ktoré sú uvedené pod textom.) Je dôležité, aby ste sami vedeli, kde sa debatér chýb dopustil a diskusiu ukončili až keď na to prídu ostatní.

Text: Peter Singer – Je doping špatný?

Diskuse o zakázaných látkách ve sportu má dnes svou pravidelnou sezonu, která se každoročně dostavuje spolu s cyklistickým závodem Tour de France. Letos byli v důsledku pozitivního dopingového testu nebo nedostavení se k němu vyloučeni ze závodu nebo z něj odstoupili průběžný lídr, dva další jezdci a dva týmy. Také konečný vítěz Alberto Contador čelí obvinění, že měl v loňském roce pozitivní test.

Na špičkové úrovni je rozdíl mezi šampionem a polem poražených tak tři vteřiny, a přitom na něm tolik záleží, že jsou sportovci tlačeni k tomu, aby udělali cokoli kvůli zisku i té nejmenší výhody nad svými konkurenty. Je tedy rozumné chovat podezření, že zlaté medaile neputují k těm, kdo jsou „čistí“, nýbrž k těm, kdo neúspěšněji maskují užívání dopingu tak, aby bez odhalení maximalizovali výkon.

V době, kdy se události typu Tour de France mění ve frašku, navrhl profesor bioetiky Julian Savulescu radikální řešení. Savulescu, jenž vede Uehirovo centrum pro praktickou etiku při Oxfordské univerzitě a má diplomy z medicíny i bioetiky, tvrdí, že bychom měli zrušit zákaz léků podporujících zvýšení výkonnosti a umožnit sportovcům, aby brali, co chtějí, za předpokladu, že je to pro ně bezpečné.

Podle Savuleska bychom se namísto snahy odhalit, zda bral sportovec podpůrné látky, měli soustředit na měřitelné známky toho, zda riskuje zdraví. Má-li tedy nějaký sportovec v důsledku užívání erythropoietinu (EPO) nebezpečně vysokou hladinu červených krvinek, neměl by mít závodění povoleno. Hlediskem je zde počet červených krvinek, nikoliv prostředky použité k jeho zvýšení.

Těm, kdo tvrdí, že to poskytne uživatelům dopingu nefér výhodu, Savulescu odpovídá, že dnes, v době bez dopingu, mají nefér výhodu sportovci s nejlepšími geny. Samozřejmě musí i oni trénovat, ale pokud jejich geny vytvářejí více EPO než naše, pak nás v Tour de France porazí bez ohledu na tvrdost našeho tréninku. Tedy pokud nebudeme užívat EPO, abychom svůj genetický nedostatek vyvážili. Stanovení maximální hladiny červených krvinek tak vlastně srovná podmínky tím, že zmenší vliv genetické loterie. Snažit se pak bude důležitější než mít správné geny.

Někteří lidé namítají, že doping jde „proti duchu sportu“. Současnou hranici mezi tím, co sportovci smejí a nesmejí, aby zvýšili svou výkonnost, lze ovšem hájit jen těžko.

Na Tour de France mají cyklisté dokonce přes noc povolenu nitrožilní výživu a hydrataci, aby svá těla regenerovali. Rovněž trénink ve vysoké nadmořské výšce je povolen, přestože zvýhodňuje cyklisty, kteří ho mohou provozovat, oproti konkurentům nuceným trénovat na úrovni moře. Světový antidopingový kodex již také nezakazuje kofein. V každém případě je zvyšování výkonu, tvrdí Savulescu, samotným duchem sportu. Měli bychom sportovcům umožnit, aby o ně usilovali všemi bezpečnými prostředky.

Otázky k textu: Skús nájsť argumenty za zrušenie dopingu. Chýbajú v texte argumenty za udržanie zákazu? Ak áno, aké? Čo navrhuje Prof. Savulesca ako kritérium na posudzovanie používaných podporných látok? Aké kritérium by si navrhol ty?

Zdroj: Singer, Peter. (2007): *Je doping špatný?* Project Syndicate. <http://www.project-syndicate.org/commentary/singer27/Czech>

SKRÁTENÁ DEBATA

Ciel: Praktické tréovanie debatovania podľa formálnych pravidiel.

Zadanie: Urobte zoznam bežných a menej náročných debatných téz na tabuľu. Vyberte dvoch debatérov, aby si vybrali jedného spoludebatéra. Ich spoludebatéri prídu pred tabuľu. Po hodení mincou si víťaz vyberie tézu a porazený stranu. Následne sa všetci pripravujú 5 minút v dvojiciach.

Potom sa odohrá veľmi rýchla debata:

Súhlasná reč (90 sekúnd)

Křížový výsluch (60 sekúnd)

Nesúhlasná reč (90 sekúnd)

Křížový výsluch (60 sekúnd)

Závěrečná súhlasná reč (45 sekúnd)

Závěrečná nesúhlasná reč (45 sekúnd)

Aby ste zrýchlili toto cvičenie, ďalší štyria debatéri sa môžu pripravovať, kým prebieha predošlá debata.

Inštrukcie pre lektora: Pred hodinou sa vždy zamyslite, na čo presne chcete pri debate klásť dôraz. Môže to byť logika argumentu, logika refutácie, organizácia, štýl, precvičovanie rôznych druhov debatných téz atď. Pri zhodnocovaní skrátenej debaty zohľadňujte veľmi obmedzený čas, ktorí debatéri majú. Zároveň si s nimi ujasňujte, aby bolo všetkým jasné, ako by sa mali danej chyby vyvarovať pri klasickom formáte debaty.

Vyššie popísaný formát si môžete samozrejme upraviť v závislosti od toho, čo je vaším cieľom. Napríklad ak chcete precvičovať záverečné reči, predĺžte ich. Ak chcete precvičovať krížové výsluchy, predĺžte tie a pod.

SÁGA PADACIEHO MOSTU

Cieľ: Zdokonalenie kritického myslenia a presvedčovacích schopností v praxi.

1. časť

Zadanie: Vysvetlite debatérom, že budú počuť príbeh o kráľovi, princeznej a šialencovi. Koniec príbehu skončí vraždou. Vyskytne sa v ňom niekoľko ďalších postáv. Na tie by sa mali sústrediť a obhájiť, akú veľkú zodpovednosť nesú tieto postavy za vraždu.

Upozornite účastníkov, že budú rozdelení do skupín a budú mať presne 15 minút na to, aby spravili finálny zoznam. Po 15 minútach bude musieť každá skupina 3 minúty prezentovať dôvody, kvôli ktorým sa rozhodli. Zdôraznite, že prezentovanie dôvodov je pre cvičenie veľmi dôležité.

Rozdeľte debatérov rovnomerne do skupín po 4 až 5 ľudí.

Prečítajte im príbeh priložený na konci zadania a nechajte skupiny rozhodnúť, kto nesie najväčšiu a najmenšiu zodpovednosť za smrť kráľovnej. Povzbudte skupiny, aby si písali poznámky.

Inštrukcie pre lektora: Po prečítaní príbehu napíšte na tabuľu postavy, ktoré musia účastníci zoradiť. Postavami sú:

- Kráľ
- Kráľovná
- Šialenec
- Drevorubač
- Rybár
- Pestúnka

Pri prezentácii dôvodov jednotlivých skupín sa sústreďte predovšetkým na argumenty, ktorými podkladajú dôvody pre navrhnuté poradie. Po každej prezentácii sa spýtajte jednak zvyšku skupiny, jednak ostatných skupín, ktoré boli silné a slabé miesta v argumentácii.

Príbeh:

V dávnych dobách existovalo kráľovstvo, ktorému vládol osamelý a slobodný kráľ. Často dobýjal iné krajiny a bol veľmi bohatý, no nemal nástupcu na trón, ktorý by po ňom mohol kráľovstvo prebrať. V súlade s tradíciami požiadal jedného dňa kráľa susedného kráľovstva o ruku jednej z jeho dcér. Susedné kráľovstvo so svadbou súhlasilo a tak si kráľ vzal krásnu princeznú.

Po svadbe ju presťahoval do svojho zámku uprostred jazera. Okolie jazera bolo obklopené hustými lesmi. Jediné, čo spájalo hrad s okolitým svetom, bol obrovský padací most.

Jedného dňa oznámil kráľ svojej novej manželke, že bude musieť odísť na dlhú výpravu, z ktorej sa vráti najskôr o šesť mesiacov. Prikázal jej, že počas tejto výpravy nesmie kráľovná opustiť za žiadnu cenu hrad. Na to, aby príkaz vzala vážne, jej dal podmienku - ak sa dozvie že hrad opustila, nechá ju zabiť. Kráľovná mu slúbila, že hrad neopustí.

Ako však plynul čas, kráľovná sa začala v hrade veľmi nudiť a cítiť veľmi osamelo. Po piatich mesiacoch v hrade sa rozhodla, že napriek všetkému riziku poruší svoj sľub a musí z hradu von. Prebehla cez padací most a vybrala sa do lesa. Po tom, čo sa pár chvíľ prechádzania sa na čerstvom vzduchu, sa odrazu ocitla na peknej čistinke. Zbadala sympatického drevorubača a okamžite si padli do oka.

Po tom, čo strávili spolu niekoľko pekných hodín, sa ale v kráľovnej začali ozývať výčitky svedomia. Uvedomila si, že sa musí za každú cenu vrátiť čo najskôr na hrad. Ak by ju totiž niekto zbadal mimo hradu, určite by ju nechal kráľ popraviť. Popriala drevorubačovi veľa šťastia a vybrala sa späť.

Keď sa vrátila, zbadala uprostred padacieho mosta postavu. Bol to obrovský muž, obecný blázon, ktorý bol známy svojimi výpadmi proti iným ľuďom. Keď sa priblížila na pár krokov k nemu, šílenec spoza chrbta vytiahol sekeru a začal na kráľovnú v bláznivom amoku kričať: "Skús sa priblížiť ešte o krok a zabijem ťa! Toto je môj most a nikto cez neho nesmie prejsť! Ak sa o to pokúsiš, tak ťa zabijem!"

Volat' o pomoc hradné stráže neprichádzalo do úvahy, pretože by prezradila, že porušila sľub a kráľ by sa o tom určite dozvedel. Kráľovná sa preto zdesená vrátila do lesa, aby našla mladého drevorubača, s ktorým strávila ten deň.

Rýchlo mu povedala o bláznovi, ktorý sa jej vyhrážal a žiadala ho o pomoc. Prosila ho, aby šiel bojovať so šialencom. Drevorubač sa však zľakol a prehlásil, že je drevorubačom a nie je bojovníkom. Odmietol ísť bojovať, pretože vedel, že nemá proti tomu šialencovi takmer žiadnu šancu. Navrhol preto kráľovnej, aby počkala do ďalšieho dňa. Možno by dovtedy šialenec zmizol a ona sa mohla pokojne vrátiť.

Pre kráľovnú to však nebola možnosť. Nevrátiť sa na noc na hrad by znamenalo, že sa kráľ o všetkom dozvie. Spomenula si, že pri jazere je chatrč, kde žije starý rybár. Z čistiny preto okľukou bežala k jazeru. Rybára zastihla doma. Požiadala ho, aby ju previezol cez jazero na svojom člne. Ten jej však odmietol pomôcť bez odmeny. Povedal jej, že za takúto riskantnú službu chce peniaze, a to vopred. Sľuby o bohatej odmene neskôr rybára nepresvedčili. Kráľovná však opustila hrad bez toho, aby si so sebou vzala akékoľvek zlato. Rybár ostal neoblomný, pretože sa bál, že kráľovná sľuby o odmene nedodrží. Kráľovná pochopila, že bez peňazí u neho nepochodí.

Medzičasom sa začalo zmrákať. Poslednou možnosťou, ktorá jej v zúfalstve napadla, bola jej bývalá pestúnka. Pestúnkina dedina patrila už pár rokov jej kráľovstvu a bola iba chvíľu cesty od rybárovej chatrče. Zúfalá sa rozbehla do jej dediny, aby pestúнку požiadala o požičanie peňazí pre rybára. Zastihla ju doma, rýchlo jej vysvetlila situáciu a žiadala ju, aby nevyzradila kráľovi, čo sa stalo. Pestúnka jej však vysvetlila, že jej pomôcť nemôže. Znamenalo by to totiž, že by zradila lojalitu voči kráľovi, čo za žiadnu cenu nebola ochotná podstúpiť. Stisla preto plecami a povedala kráľovnej, že pomoc je proti jej presvedčeniu.

Kráľovná si pod váhou pokročilého času a bez ďalšieho východiska z tejto bezútešnej situácie uvedomila, že už nemá čo stratiť. Preto sa rozhodla, že sa pokúsi prešmyknúť popri šialencovi, ktorý stále okupoval padací most. Ten ju znova varoval, že ak sa pokúsi priblížiť, tak ju bez váhania zabije. Kráľovná neuposlúchla a tak sa stala obeťou nemilosrdnej vraždy.

2. časť

Zadanie:

Po tom, ako skupiny prezentovali svoje dôvody, môžete cvičenie skomplikovať. Prezentujte prítomným vami dopredu vytvorené poradie. Môžete vybrať aj menej evidentné poradie, aby debatéri museli viac premýšľať. Napríklad:

Kráľ - 1 (najväčšia zodpovednosť)

Kráľovná - 3

Šialenec - 6 (najmenšia zodpovednosť)

Drevorubač - 2

Rybár - 4

Pestúnka - 5

Po predstavení tohto poradie nechajte skupinám 10 minút času, aby prišli s novými dôvodmi pre práve vypočuté poradie. Každý skupine dajte opäť 3 minúty, aby prezentovali svoje dôvody.

Inštrukcie pre lektora: Dbajte, aby sa pri prezentácii dôvodov vystriedalo čo najviac členov všetkých skupín. Diskutujte so skupinou, čo sa týmto cvičením naučili.

BALÓN

Ciel: Zdokonalenie v tvorbe argumentov.

Zadanie: Vysvetlite debatérom, že sa nachádzajú v letiacom balóne s ďalšími ľuďmi. Balón uniesol silný vietor priamo nad more. Navyše sa pokazili všetky prostriedky, akými by sa dalo komunikovať s pobrežím - vysielачky, mobilné telefóny ani iný spôsob záchranu nie je možný. Nanešťastie dochádza balónu plyn a začína padať. Klesanie už nie je možné zastaviť inak, ako vyhodiť jedného člena z balóna, akokoľvek kruté to je. V opačnom prípade balón spadne a nikto pád neprežije. Každý človek v balóne je unikátny a dôležitý, pretože má nenahraditeľnú funkciu. Všetci v balóne sa musia dohodnúť, kto z posádky je najmenej dôležitý a koho je pre záchranu ostatných nutné vyhodiť.

Rozdeľte účastníkov na skupiny tak, aby sa každej mohol venovať jeden lektor alebo skúsenejší debatér. (V prípade, že sa jediným lektorom, urobte jeden veľký balón so všetkými prítomnými.) Podľa počtu skupín určite, koľko ľudí je z balóna potrebné vyhodiť. V balóne môže ostať maximálne polovica ľudí, ktorí v ňom cestujú.

Určte každému v balóne povolanie, ktoré zastáva. Žiadne povolanie sa nemôže opakovať. Príklady:

- | | |
|--------------|---------------|
| - Učiteľ | - Podnikateľ |
| - Lekár | - Tanečník |
| - Stavbár | - Opatrovateľ |
| - Hudobník | - Študent |
| - Požiarnik | - Smetiar |
| - Inžinier | - Živnostník |
| - Sociológ | - Policajt |
| - Právnik | - Politik |
| - Inštalatér | |

Dajte každému v skupine 5 minút, aby si premyslel jeden, podľa neho najzávažnejší argument, prečo musí v balóne zostať. Po uplynutí času dostane každý v skupine 1 minútu, aby argument prezentoval. Upozornite všetkých, aby sa striktne držali štruktúry argumentu (tvrdenie, vysvetlenie, dôkaz). Ak štruktúru nedodržia, je to dostatočný dôvod, prečo ich môže zvyšok skupiny z balóna vyhodiť.

Po tom, ako sa skupiny pripravili, stopujte presne minútu času, kedy môže každý človek v balóne prezentovať dôvody, prečo musí ostať v balóne. Po každom kole prezentácie musí prebehnúť hlasovanie o tom, koho vyhodiť z balóna. Nadpolovičná väčšina hlasov v balóne znamená vyhodenie cez palubu. Balón, v ktorom zostala menej ako polovica ľudí sa zachránil. Pokiaľ po celom kole argumentov je stále v balóne príliš veľa ľudí, prehrali všetci.

Inštrukcie pre lektora: Pokiaľ nebude debatérom jasné, prečo je ich pozícia relevantná, môžete im trochu napovedať. Majte pripravený košík, z ktorého si profesie budú debatéri vyťahovať. V inom prípade môžete profesie určovať.

Moderujte najmä hlasovanie o vypadnutí a požiadajte všetkých účastníkov v balóne, aby sa rozhodovali iba na základe toho, aké argumenty odzneli v tomto kole. Náhodne vyberajte to, kto bude argument práve prezentovať. Zároveň neustále všetkým pripomínajte, že pokiaľ nevyhodia dostatočný počet ľudí, zomrú všetci.

Po tom, čo sa všetky balóny zachránia, spojte účastníkov späť do veľkej skupiny a diskutujte o tom, aké argumenty fungovali a aké nie. Pýtajte sa, či mala štruktúra argumentácie, kvalita vysvetlenia a kvalita dôkazov vplyv na rozhodovanie v balóne. Ak nemala, zisťujte dôvody, prečo tomu tak bolo.

TVORÍME ARGUMENT

Cieľ: Precvičovanie tvorby argumentov.

Zadanie: Vysvetlite debatérom, že počas tohto cvičenia budú v dvojiciach sami tvoriť argumenty na zadané témy. Každá dvojica bude mať stanovenú jednu, 10 minút času na prípravu a minútu priestoru, kde bude musieť odprezentovať vytvorený argument. Každá dvojica si môže svojvoľne vybrať, či pripraví argument za alebo proti zadanej téme. (Ak máte k dispozícii viacero lektorov, môžete alternatívne prezentovať argumenty aj v menších skupinách, pričom každý argumenty budú účastníci tvoriť namiesto v dvojiciach samostatne.) Opäť im pripomeňte, aby dodržiavali štruktúru argumentu.

Rozdeľte účastníkov do dvojíc a zadajte im jednu z tém priložených na konci zadania.

Nechajte každú skupinu odprezentovať svoj argument. Merajte im čas, ktorý strávia na vysvetľovaní argumentu.

Inštrukcie pre lektora: Po skončení požiadajte zvyšok skupiny, aby rečníkovi poskytol spätnú väzbu. Moderujte diskusiu tak, aby skupina v spätnej väzbe nereagovala na samotný argument, ale na to, či rečník dostatočne kvalitne vysvetlil svoj postoj. Sústreďte sa predovšetkým na kvalitu logiky pri vysvetľovaní a jasnú štruktúru vnútri argumentu (aby boli jasne prítomné tvrdenie, vysvetlenie a dôkaz).

Diskutujte so skupinou, či odzneli argumenty, ktoré by ich presvedčili o niektorej zo zadaných tém. Aj v prípade, že niektoré argumenty boli presvedčivé, aj v prípade že nie, zisťujte dôvody prečo.

- Príklady tém:**
- a) Na každej škole by mal byť nainštalovaný kamerový systém.
 - b) Telesná výchova by mala byť povinná na všetkých základných a stredných školách.
 - c) Všetci žiaci strednej školy by mali povinne absolvovať maturitu z matematiky.
 - d) Základné a stredné školy by mali povinne zaviesť školské uniformy.
 - e) Stredoškolskí študenti by mali mať možnosť vybrať si náplň štúdia.
 - f) Na stredných školách by mali byť automaty na kondómy.
 - g) Štát by mal zakázať prevádzkovanie zoologických záhrad.
 - h) Fyzické tresty na školách sú oprávnené.
 - i) Násilné počítačové hry by mali byť zakázané.

REFUTAČNÉ CVIČENIA



JEDNODUCHÁ REFUTÁCIA

Cieľ: Precvičovať refutáciu aj na kontroverzných a náročnejších argumentačných tvrdeniach.

Zadanie: Cvičenie obsahuje v druhej polovici zadania argumentačné tvrdenia. Po jednom ich postupne prečítajte debatérom a požadujte od nich adekvátnu reakciu. Na začiatku môžete debatérov upozorniť, že sa jedná o kontroverzné tvrdenia, a preto by si pri svojej reakcii mali dávať obzvlášť pozor, ako budú ich slová vyznievať.

V prípade malého počtu debatérov môžete každému prideliť jedno tvrdenie. Po jednom budú postupne prezentovať svoje refutácie pred celou skupinou.

Inštrukcie pre lektora: Pri precvičovaní refutácie na tvrdenia uvedené nižšie dbajte hlavne na to, ako sa debatéri vyjadrujú – aký slovník používajú a ako ich refutácie vyznievajú po etickej a morálnej stránke. Lahko sa totiž môže stať, že pri podobných kontroverzných otázkach sklznú do príliš agresívnych vyjadrení, ktoré v debata vyznievajú arogantne, a preto sú neprospešné. Debatéri musia byť schopní elegantne prezentovať argumenty, aj pokiaľ obhajujú kontroverzné stanoviská.

Argumentačné tvrdenia:

- Ľudia nemajú právo jest mäso, pokiaľ to poškodzuje životné prostredie.
- Produkcia mäsa zahŕňa bolesť a utrpenie pre zvieratá, a preto musí byť odstránená.
- Čím viac mäsa jeme, tým menej dokážeme súcitiť s inými živými bytosťami vrátane ľudí.
- Keby sme pšenickou, ktorou kŕmime zvieratá radšej kŕmili ľudí, dokázali by sme skoncovať s hladomorom.
- Ľudia musia jest mäso, aby boli zdraví, kvôli jeho vysokému obsahu proteínov.
- Pre človeka je z historického hľadiska normálne jest mäso a my by sme sa to nemali snažiť meniť.
- Veľkopodniky spracujúce mäso znečisťujú vodu odpadovými tokmi, a preto musí byť konzumácia mäsa zakázaná.
- Konzumácia mäsa je ospravedlniteľná, pretože všetko stravovanie je možné iba vďaka smrti. Tak to proste je.
- Ľudia obhajujúci vegetariánstvo ignorujú práva rastlín rovnako ako tí, ktorí jedia mäso ignorujú práva zvierat.

- Ak by mali všetky zvieratá rovnaké práva ako ľudia, nemohli by sme mať domácich maznáčikov, jazdiť na koňoch alebo zabíjať baktérie.
- Zvieratá sú presne ako ľudia, preto musíme rešpektovať ich práva.
- Mimoszemšťania nás budú jedného dňa súdiť za zločiny spáchané na zvieratách.

VIACSTUPŇOVÁ REFUTÁCIA II.

Cieľ: Cvičenie pripravuje debatérov, aby pri príprave argumentačnej línie nemysleli iba na to, čo budú hovoriť oni, ale očakávali aj reakcie súpera.

Zadanie: Každému debatérovi dajte do ruky hárok papiera a povedzte im, aby sa zamysleli nad akoukoľvek tézou a stranou, ktorú by chceli obhajovať. Dajte im pár minút na premyslenia a základný náčrt argumentu, ktorý by použili. Tému aj argument nech zapíšu do vrchnej časti hárku.

Papiere potom nechajte kolovať a nasledujúci debatér, ku ktorému sa hárok s argumentom dostane, pod neho musí zapísať, ako by na argument ako oponent reagoval. Vymieňanie papierov opakujte až kým sa každý papier nedostane ku každému študentovi. (V prípade veľkého počtu žiakov ich rozdeľte do skupín po 4-6 ľudí.)

Keď sa papiere vrátia k ich pôvodným majiteľom, dajte im 10 minút na prípravu refutácií každého jedeného z protiargumentov, ktorý na papieri pribudol. Upozornite ich, aby z tematicky podobných argumentov vytvorili rozvitejšie celky a refutovali ich naraz.

Inštrukcie pre lektora: Podľa vašich časových možností vyberte niekoľko debatérov, aby svoje protiargumenty predniesli. (Časový interval pre vyvolaného rečníka ohraničte podľa počtu prítomných v skupinách. Počítajte s 30-45 sekúnd refutácie na jeden argument.)

Výkony debatérov okomentujte a poukážte na silné a slabé stránky. V prípade kvalitnej refutácie upozorňujte, že takto by mal vyzeráť výkon druhého súhlasného rečníka.

NESÚHLASNÝ PRACOVNÝ LIST

Cieľ: Cvičenie simuluje časť prípravy debatného tímu, v ktorej sa snaží s predstihom pripraviť na argumenty oponenta.

Zadanie: Zadajte debatérom tézu. Pokojne vyberte niektorú z prílohy na konci tejto publikácie. Následne požiadajte trojice debatérov, aby doplnili nasledujúce výroky. Dajte im 15-20 minút v závislosti od náročnosti tézy. Samozrejme v prípade počtu prítomných nedeliteľného tromi môžete vytvárať aj dvojice a štvorice.

Výroky:

- Súhlasný tím pravdepodobne povie, že ...
- Tieto argumenty sú nedostatočné, lebo ...
- Filozofiou nesúhlasného tímu je ...

Inštrukcie pre lektora: V ideálnom prípade sa snažte, aby trojčlenné skupiny v tomto cvičení boli rovnakého zloženia ako debatné tímy na turnajoch. Zároveň všetkých upozornite, aby sa snažili vymyslieť čo najviac nápadov na argumenty a ich refutácie, namiesto čo najhlbšie rozanalyzovaných argumentov.

Nechajte skupiny pracovať samostatne a po uplynutí času ich postupne vyvolávajte, aby po častiach prezentovali svoje doplnenia. Diskusiu moderujte tak, aby si vzájomne debatéri konfrontovali vlastné nápady.

ŠTYRIA ĽUDIA NA JEDEN REFUT

Cieľ: Cvičenie ukazuje, že aj refutácia má svoj vopred stanovený postup a časti, ktoré musí obsahovať, aby bola čo najpresvedčivejšia.

Zadanie: Rozdeľte triedu do skupín po štyroch. Vyberte akúkoľvek debatnú tézu. Pokojne vyberte nejakú z poslednej časti tejto publikácie. Následne nechajte debatérov, aby si náhodne vylosovali alebo inak určili poradie. (Môžete im napríklad dať losovať lístočky s číslami 1 až 4.) Celé zadanie cvičenie im ale vysvetlite až po losovaní.

Debatérom vysvetlite, že aj refutácia má svoju postupnosť, aby bola presvedčivá a úplná. Následne všetkým vysvetlite zadanie. Prvá osoba vytvorí na zadanú tézu súhlasný argument. Druhá osoba uvedie tvrdenie, ktorý bude základným kameňom pre refutáciu. Tretia osoba tvrdenie vysvetlí. Štvrtá osoba uvedie buď dôkaz alebo iný dôvod, prečo takto vysvetlená oponentúra oslabuje protivníkov argument.

Inštrukcie pre lektora: Aj napriek tomu, že debatéri tvoria skupiny, každý by sa mal pripravovať sám a až po vypočutí predchádzajúceho debatéra. Medzi jednotlivými vystupujúcimi nechajte krátku pauzu (30 až 60 sekúnd), aby mali účastníci čas na premyslenie.

Po skončení poskytnite debatérom spätnú väzbu. Dbajte, aby ste na vystúpení každého jedného našli aspoň jeden dôvod, prečo by pri rovnakej refutácii v klasickej debate nemal chýbať. Zároveň im pripomínajte, ako mohli svoje reakcie pripraviť ešte o niečo lepšie.

Buďte pripravení, že obzvlášť štvrtého rečníka budete musieť občas posmeliť. Pri tak krátkom prípravnom čase má pravdepodobne najnáročnejšiu úlohu.

REFUTAČNÝ TENIS

(cvičenie je preklad Cavell, A. 2014. Debate in the Neighbourhood: the skills guide. Chap. Activity 14: Rebuttal Tennis. s. 62. International Debate Education Association.)

Ciel: Precvičovanie rýchlych reakcií na argumenty a viacstupňovej refutácie.

Zadanie: Počas tejto aktivity budete hrať basketbal, futbal alebo volejbal. Ak nemáte k dispozícii ľahkú loptu, skúste pokrčiť veľký kus papiera.

Rozdeľte debatérov do dvoch skupín na tím 1 a 2. Tímy stoje v dvoch radoch oproti sebe. Vyberte jednu z tém pripojených na konci cvičenia a nahlas ju prečítajte. Tím 1 dostane loptu a bude mať 3 minúty na to, aby si pripravili argument, ktorý by mohol použiť súhlasný tím. Po 3 minútach účastník stojaci na kraji najbližšie k cvičiacemu vysvetlí argument tímu jednoducho a zrozumiteľne. Tím 2 dostane 3 minúty na to, aby si pripravil protiargument. Člen tímu 1, ktorý prezentoval argument dostane do ruky loptu a hodí ju ľubovoľnému členovi tímu 2. Ten musí jasne vysvetliť protiargument tímu 2 a hodiť loptu ďalšiemu v poradí v tíme 1.

Ďalší člen z tímu 1 musí reagovať ďalším argumentom na protiargument tímu 2 a potom znovu hodiť loptu ďalšiemu členovi tímu 2 v poradí stojacemu oproti. Môžu stráviť jednu minútu rozhovorom s ostatnými členmi tímu 1. Ďalší člen tímu 2 sa znovu pokúsi vyvrátiť predchádzajúci protiargument tímu 1 a hodiť loptu ďalšiemu v poradí z tímu 1. Znovu môžu stráviť jednu minútu rozhovorom s ostatnými členmi svojho tímu.

Každý debatér z radu sa musí postupne pokúsiť vyvrátiť protiargument opačného tímu a potom hodiť loptu ďalšiemu v poradí v opačnom tíme, kým

sa niektorému z tímov neminú argumenty. Každý z nich má jednu minútu na to, aby svoj argument prediskutoval s ostatnými členmi svojho tímu.

Inštrukcie pre lektora: Toto cvičenie znie podľa zadania dynamicky, až takým dynamickým ale nie je. Táto aktivita sa veľmi hodí, pokiaľ presúvate svoju hodinu do otvoreného priestoru, zvládnuteľná je ale aj v triede. Dávajte pozor hlavne na to, aby debatéri na seba nevyvíjali neprímeraný tlak. Niektorým môže trvať vytvoriť argumenty alebo refutácie dlhšie ako iným. Neváhajte a bezradnejším pomáhajte pomocnými otázkami. Pokiaľ si myslíte, že sa argumenty a ich refutácie minuli, povedzte ďalšiemu členovi, ku ktorému sa dostane lopta, aby začal ďalší argument, ktorý si vymysleli počas 3-minútovej prípravy. Cvičenie môžete rovnako zopakovať aj s ďalšími tézami.

Tézy:

- Hazardné hry by mal byť ilegálny.
- Rodičia by nemali fackovať svoje deti ani používať iné formy fyzickej sily na to, aby ich potrestali.
- Ľudia obvinení z veľmi závažných zločinov by mali byť popravení.
- Ľudia, ktorí sa nezúčastnia národných alebo miestnych volieb, by mali byť pokutovaní.
- Futbalové tímy, ktorých fanúšikovia používajú rasistické alebo homofóbne narážky, by sa nemali zúčastňovať medzinárodných líg ako je UEFA alebo Európska liga.

KONFLIKTNÉ SCENÁRE

Cieľ: Trénovať refutáciu argumentov v malých skupinách.

Zadanie: Rozdeľte debatérov do skupín po štyroch ľuďoch. Dvaja z nich budú obhajovať osobu označenú písmenom A, zvyšní dvaja budú obhajovať osobu označenú B. Náhodne im zadajte pozície A1, B1, A2 alebo B2.

Každá skupina bude musieť zrealizovať malú debatu, kde majú za úlohu použiť čo najlepšie argumenty, aby presvedčili svojich oponentov. Prvý človek obhajujúci osobu A - označený ako A1 - musí priniesť argument. Prvý človek obhajujúci B, teda B1, musí argument A1 refutovať. A2 musí zareagovať na refutáciu B1. B2 musí zase reagovať na A2.

Štvorčlenným skupinám zadajte niektorý zo scenárov uvedených na konci zadania. Možnosti pridelujte alebo náhodne losujte. Nenechajte si debatérov vyberať.

Každá štvorica bude musieť vystúpiť pred publikom – zvyšnými skupinami, ktoré následne ohodnotia ich výkon. Na prípravu ponechajte dvojiciam, ktoré sa môžu pripravovať spoločne 10 minút času. Každý rečník musí prezentovať svoj argument alebo refut 1 minútu.

Inštrukcie pre lektora: Náhodne vyberajte skupiny, ktoré budú musieť predstúpiť pred publikum a prezentovať svoju pozíciu. Po každej odprezentovanej pozícii sa pýtajte publika, ktoré argumenty boli podľa nich presvedčivejšie a zisťujte dôvody, prečo. Diskutujte o sile jednotlivých refutácií.

- Scenáre:**
1. Teenager chce ísť na party na opačný koniec mesta na celú noc.
A) Teenager B) Rodičia
 2. Teenager sa chce odsťahovať z domu od rodičov aby mohol žiť sám.
A) Teenager B) Rodičia
 3. 16-ročný chce odísť zo školy a začať pracovať.
A) 16-ročný B) Rodičia
 4. Študent prešvihne dôležitý termín na odovzdanie veľkej domácej práce.
A) Študent B) Učiteľ
 5. Teenager si púšťa strašne nahlas hudbu v autobuse. Niektorý z cestujúcich sa začne sťažovať.
A) Teenager B) Cestujúci
 6. Teenager pod 18 sa snaží dostať do baru, kde môžu len dospelí. Vyhadzovač ho odhalí a nechce ho pustiť.
A) Teenager B) Vyhadzovač
 7. Nieкто práve vyhral v lotérii obrovskú sumu peňazí. Najlepší kamarát sa snaží presvedčiť tohto človeka, aby všetko daroval na dobročinné účely.
A) Výherca lotérie B) Najlepší kamarát
 8. Trieda študentov dostane na víkend neúmerne veľa domácich úloh.
A) Žiak triedy B) Učiteľ
 9. Učiteľ oznámi triede, že budú na hodine písať neohlásený test, pretože trieda bola neposlušná.
A) Žiak triedy B) Učiteľ
 10. 16-ročný sa rozhodne, že chce robiť vodičský preukaz. Rodičia si myslia, že by si ho mal spraviť až keď bude mať 18.
A) 16-ročný B) Rodičia

11. Zástupca žiackej školskej rady presviedča riaditeľa školy, že na celej škole by mala byť WiFi.
A) Zástupca školskej rady B) Riaditeľ
12. Skupina študentov sa snaží presvedčiť riaditeľa, aby sa zrušili nulté hodiny.
A) Zástupca študentov B) Riaditeľ

PRÍKLADY DEBATNÝCH TÉZ

(Preklad časti Meany, J., Shuster, K. 2003. On that point! An introduction to parliamentary debate. New York: International Debate Education Association. ISBN 978-0-9720541-1-9 v rozsahu asi 5 normostrán.)

Tézy o kriminalite a spravodlivosti

Usmrtenie útočníka v prípade domáceho násilia je ospravedlniteľným spôsobom obrany.

V súdnych procesoch by hľadanie pravdy malo byť nadradené právam obžalovaných.

Prostitúcia by mala byť legalizovaná.

Prostitúcia na internete by mala byť legalizovaná.

Trest smrti by mal byť opätovne zavedený.

Metódy polície pri výsluchu sú menej dôležité ako zistené závery.

Osoby usvedčené z pedofílie by mali na verejnosti nosiť povinne viditeľné označenie.

Aj nelegálne získané dôkazy by mali byť zohľadňované v súdnom procese.

Osoby právoplatne odsúdené zo znásilnenia by mali byť chemicky kastrované.

Miesta trvalého bydliska sexuálnych násilníkov by mali byť verejne publikované.

Najzásadnejšie trestné procesy by mali byť vysielané v televízii.

Veková hranica pre plnú zodpovednosť za uskutočnené trestné činy by mala byť znížená.

Porušovanie zákonov je v niektorých prípadoch ospravedlniteľné.

Tézy o drogách

Všetky drogy by mali byť legalizované.

Marihuana by mala byť legalizovaná.

V slobodnej spoločnosti nie je priestor pre štátne protidrogové zásahy.

Všetky alkoholové nápoje by mali byť zakázané.

Drogové testovanie na pracovisku by malo byť zakázané.

Na školách by sa mali uskutočňovať náhodné drogové testy a razie.

Tézy o politických systémoch

Na Slovensku by vo voľbách do Národnej rady SR mal byť zavedený väčšinový volebný systém.

Právo voliť by mali mať aj osoby s trvalým pobytom v krajine, aj napriek tomu, že nemajú štátne občianstvo.

Veková hranica pre nadobudnutie pasívneho volebného práva by mala byť znížená na 15/16 rokov.

Hlasovať vo voľbách by malo byť povinné.

Neúčast vo voľbách by mala byť trestná.

Na Slovensku by mal byť záväzný výsledok referenda bez ohľadu na volebnú účasť.

Silný autokratický režim je lepší ako slabá demokracia.

V Národnej rade SR by mal zostať určitý počet voľných kresiel proporcionálne k podielu voličov, ktorí nevyužili právo voliť.

Akékoľvek vojenské napadnutie iného štátu by malo byť odobrené v referende.

Politická kampaň by mala prebiehať iba počas štátom organizovaných podujatí. (Akékoľvek iné formy politickej kampane by mali byť zakázané.)

Vláda, ktorá vládne menej, vládne lepšie.

Čelní predstavitelia súdnictva by mali byť volení občanmi.

Štát by mal financovať všetky politické strany bez rozdielu rovnako/paušálne.

Všetky súkromné finančné dary pre politické strany by mali byť zakázané.

Súkromie a individuálne práva

Právo na súkromie by malo byť nadradené slobode tlače.

Polygamia by mala byť legalizovaná.

Eutanázia by mala byť legalizovaná.

Bezpečnosť by mala byť nadradená slobode.

Zamestnávateľia by mali mať právo odmietnuť zamestnať fajčiarov.

Každý by mal mať právo na rovnakú zdravotnú starostlivosť.

Pacienti by mali mať právo priplatiť si za nadštandardnú zdravotnú starostlivosť.

Fajčenie by malo byť zakázané.

Fajčenie vo verejných priestoroch by malo byť zakázané.

Vodičské preukazy by mali mať obmedzenú platnosť.

Asistované potraty by mali byť zakázané.

V prípade žien mladších ako 18 rokov by právo na potrat malo byť podmienené súhlasom rodičov.

Pozitívna diskriminácia prináša viac zla ako dobra.

Štát by mal mať databázu DNA všetkých svojich občanov.

Vodičské preukazy by mali byť prístupné od 15 rokov.

Akákoľvek držba strelných zbraní by mala byť zakázaná.

Mučenie osôb podozrivých z terorizmu by malo byť dovolené.

Na Slovensku by mala byť zavedená stopercentná daň z dedičstva.

Ľudia by mali mať právo na plne hradenú zdravotnú starostlivosť kdekoľvek vo svete.

Nelegálni prisťahovalci by mali byť za akýchkoľvek podmienok poslaní späť do ich domácich krajín.

Všetky štáty by mali mať povinnosť udeliť občianstvo všetkým, ktorí o to požiadajú.

Medzinárodné trestné tribunály spôsobujú problém pre udržiavanie právneho poriadku vnútri zvrchovaných krajín.

Pri porušovaní zákonov by mala platiť zásada trikrát a dosť.

Štát by mal mať právo aj nasilu presídľovať ľudí žijúcich v ohrozených oblastiach živelnými katastrofami.

Sexuálne vzdelávanie by malo byť realizované jedine rodičmi.

Bezpečnosť nemôže byť za žiadnu cenu nadradená súkromiu.

Filozofické tézy

Materializmus spôsobuje úpadok spoločnosti.

Rodičia by mali mať právo požiadať o adopciu, aj pokiaľ je dôvodom iba pohlavie dieťaťa.

Klonovanie ľudí by malo byť zakázané.

Náboženské tézy

Každý štát by mal byť za každú cenu sekulárny.

Kňazi by mali mať povinnosť ohlásiť všetky trestné činy, ktoré sa dozvedia počas spovede.

Cirkev by mala dovoliť kňazom založiť si rodinu.

Štát by mal podmieniť príspevky na fungovanie cirkví tým, že aj ženy by mohli byť duchovné.

Celibát by mal byť zrušený.

Náboženstvo má na ľudí dobrý vplyv.

V treťom miléniu nie je miesto pre organizovanú cirkev.

Rovnosť a sociálna spravodlivosť

Štát by mal schváliť rozhodnutie dvoch ľudí mať spolu dieťa.

Ženy a muži ešte stále nie sú zrovnoprávnení.

Homosexuálne dvojice by mali mať právo adoptovať si deti.

Homosexuáli by mali mať právo uzavrieť partnerský zväzok/manželstvo.

Rodičovská výchova by mala byť štátom pravidelne kontrolovaná.

Bývanie by malo byť zabezpečené každému, kto si ho nemôže dovoliť.

Na riešenie rómskeho problému na Slovensku by mala byť použitá pozitívna diskriminácia.

V parlamente by malo zasadať aspoň 30 % žien.

Vo firmách by mali byť zavedené povinné kvóty na ženy.

V rozvojových krajinách by mala byť vďaka rozvinutým krajinám bezplatne dostupná antikoncepcia.

Osoby na sociálnych dávkach, ktoré odmietnu pridelenú prácu, by mali dostávať iba jedno teplé jedlo denne.

Jediným celosvetovým jazykom by sa mala stať angličtina.

Prejavy rasizmu by mali byť prísnejšie trestané.

V rozvojom svete je detská práca ospravedlniteľná.

Bohatí budú vždy zdravší ako chudobní.

Manželstvo je zastaraná inštitúcia.

Rozvod by mal byť výrazne jednoduchší.

Rozvinuté krajiny by mali mať povinnosť zabezpečiť zdravotnú starostlivosť pre ľudí nakazených HIV/AIDS z rozvojových krajín, pokiaľ o to prejavia záujem.

Všeobecná zdravotná starostlivosť prináša viac zla ako dobra.

Na Slovensku by mala byť zavedená súkromná zdravotná starostlivosť.

Ženy a muži v domácnosti by mali poberať minimálnu mzdu od štátu.

Rodičia by mali byť zodpovední za trestnoprávne pochybenia svojich detí.

Ekonomické tézy

Štát by mal podporovať tradičné priemyselné odvetvia.

Minimálna mzda by mala byť zvýšená.

Kapitalizmus je jediná skutočne etická forma fungovania hospodárstva.

Trh najlepšie funguje bez akýchkoľvek štátnych zásahov.

Pracovná doba by mala byť skrátená na 30 hodín týždenne.

V kapitalizme nie je možné dosiahnuť rovnosť medzi ľuďmi.

Všetky dlhy štátov by mali byť odpustené a medzinárodný obchod by mal začať odznova.

Tabakové spoločnosti by mali byť zodpovedné za dopady spôsobené ich produktmi.

Mala by byť zavedená maximálna výška príjmu.

Rozmach v používaní drog je spôsobený kapitalizmom.

Rozvinuté krajiny by mali uvaliť ekonomické sankcie na štáty, v ktorých je legálna detská práca.

Hostovanie olympijských hier krajinám neprospieva.

Štát by mal financovať všetky poškodenia po živelných katastrofách až do dosiahnutia stavu pre pohromou.

Bohatým ľuďom by mali byť zvýšené dane a chudobným znížené.

Sociálna pomoc by mala byť niektorým ľuďom vyplácaná v peniazoch a iným v tovaroch a službách.

Štát by mal byť namiesto daní financovaný výhradne z dobrovoľných príspevkov.

Na Slovensku by malo byť zavedené paušálne zdanenie príjmu.

Vyššie daňové zaťaženie prispieva k spravodlivejšej spoločnosti.

Protikorupčné opatrenia spôsobujú viac zla ako dobra.

Umenie a literatúra

Verejné financie by nemali byť použité na podporu umenia.

Umenie je zbytočné pre rozvoj ľudstva.

Literárne publikácie by mali podliehať štátnemu súhlasu.

Každý národ by mal mať svoj vlastný jazyk.

Peniaze na financovanie umenia by mali byť radšej investované do skvalitnenia životného prostredia.

Vstup do múzeí a galérií by mal byť zadarmo.

Nahota v umení by mala byť zakázaná.

Štát by mal regulovať umenie udeľovaním licencií umelcom.

Jediným vlastníkom umeleckých diel a historických/archeologických artefaktov by mal byť štát.

Pornografia spôsobuje viac zla ako dobra.

Akákoľvek forma pornografie by mala byť zakázaná.

Sloboda slova

V demokracii nie je priestor pre akúkoľvek formu cenzúry.

Páchateľom trestných činov by malo byť zakázané publikovať ich príbehy.

Štát by mal rasistom vyhradiť verejnú komunikačnú platformu.

Štát by mal výraznejšie regulovať prácu novinárov.

Prehnaný dôraz na politickú korektnosť je kontraproduktívny.

Internet by mal byť cenzurovaný.

Neznášateľné prejavy na akademickej pôde by mali byť dôvodom pre vylúčenie z akademickej obce.

Medzinárodné vzťahy

Všetky krajiny by mali mať právo na výrobu a držbu jadrových zbraní.

V medzinárodných vzťahoch by sa pri konfliktoch mali využívať skôr

ekonomické donucovacie prostriedky ako vojenská sila.
Akékoľvek vojenské intervencie do cudzích krajín sú neprípustné.
Palestína by mala byť uznaná ako suverénny štát.
Spojené štáty americké by mali zrušiť embargo voči Kube.
V dnešnom svete už NATO nie je potrebné.
Krajinám tretieho sveta by mali byť odpustené všetky dlhy.
Organizácia spojených národov nedokáže dosahovať svoje ciele.
Európska integrácia by nemala pokračovať.
Akákoľvek zahraničná pomoc by mala byť financovaná zo súkromných prostriedkov.
Čína je hrozba svetovej bezpečnosti.
Humanitárne intervencie sú neúčinným spôsobom pomoci.
Medzinárodné obchodovanie so zbraňami by malo byť zakázané.
Vraždenie diktátorov nedemokratických režimov je ospravedlniteľné.
Turecko by malo byť členom Európskej únie.
Prijatie Rumunska a Bulharska do Európskej únie bola chyba.
Ekonomické sankcie spôsobujú viac zla ako dobra.
Národná suverenita by mala ustúpiť dodržiavaniu ľudských práv.
Organizácia spojených národov by mala vyvíjať tlak na vyriešenie Izraelsko-palestínskeho konfliktu.
Ekonomické sankcie sú nemorálnym spôsobom ako dosahovať ciele v oblasti medzinárodnej politiky.

Akákoľvek pomoc tretiemu svetu by mala byť podmienená dodržiavaním ľudských práv.
Európska menová únia prináša viac problémov ako pozitív.
Všetky vojenské intervencie by mali byť schválené Organizáciou spojených národov.
Autoritatívny režim v Rusku je lepší ako keby tam bola demokracia.
Trestať vojnových zločincov nemá cenu.
Použitie násilia je legitímne v boji za mier.

Tézy o ekológii

Prístup človeka do národných parkov by mal byť zakázaný.
Národné parky by mali byť privatizované.
Súkromné vlastníctvo automobilov by malo byť zrušené.
Testovanie produktov na zvieratách by malo byť zakázané.
Práva zvierat by nemali byť nadradené právam ľudí.
Konzumácia mäsa je nemorálna.
Všetky zvieratá by mali byť slobodné.
Ekologický rozvoj by mal byť nadradený ekonomickému.
Zdražovanie pohonných hmôt prináša viac dobrého ako zlého.
Medzinárodné spoločenstvo by malo kontrolovať a usmerňovať populačný rast.
Globálne otepľovanie je najväčšou medzinárodnou krízou.
Štát by mal poskytovať daňové výhody pri nákupe ekologických vozidiel.
Akákoľvek prírodovedný výskum ohrozujúci životné prostredie na Antarktíde by mal byť zakázaný.

Humanitárna pomoc by mala byť podmienená ekologickými opatreniami na strane krajín, ktoré ju poberajú.

Cena leteniek by mala byť priamoúmerná váhe pasažierov.

Vodné zdroje by mali byť privatizované.

Tézy o populárnej kultúre

Nedemokratické režimy by nemali mať právo usporadúvať Olympijské hry.

Olympijské hry by mali byť zrušené.

Dnešné celebrity nie sú dobrými vzormi.

Súťaž krásy škodia ženám a dievčatám.

Do športu je investovaných príliš veľa peňazí.

Platy profesionálnych športovcov sú príliš vysoké.

Bojové športy by mali byť zakázané.

Šach-box by mal byť olympijským športom.

Akákoľvek forma hazardných hier by mala byť zakázaná.

Sponzoring v športe by mal byť zakázaný.

Reklamy na tabak a alkohol by mali byť úplne zakázané.

Štátne lotérie by mali byť zrušené.

V žiadnych kultúrnych dielach by nemala byť zobrazovaná akákoľvek forma násilia.

Reklamy výrazne znižujú kvalitu života.

Peniaze investované do vývoja športových áut by mali byť radšej investované inde.

Istá časť televízneho vysielania by mala byť v originálnom znení.

Reklamný biznis prináša viac zla ako dobra.

Reklama cielená na deti by mala byť zakázaná.

Reklama na nezdravé jedlo by mala byť zakázaná.

Tézy o vede a technike

Internet by mal byť regulovaný.

Štát by mal zabezpečiť internetový prístup každej domácnosti.

Štát by mal v pravidelných intervaloch testovať všetkých svojich občanov na HIV.

Výskum kmeňových buniek by mal byť zrušený.

Pri kúpe akéhokoľvek softvéru by mal mať zákazník prístup k jeho zdrojovému kódu.

Sledovať pohyb ľudí na internete bez ich vedomia by mal byť zakázaný.

Rozvoj internetu by mal byť financovaný výhradne z verejných zdrojov bez akéhokoľvek podielu súkromných financií.

Štát by mal každému dieťaťu zabezpečiť počítač.

Geneticky modifikované jedlo by malo byť využívané v boji proti hladomoru.

Veda predstavuje hrozbu pre ľudstvo.

Tézy o vzdelávaní

Štát by mal byť jediným zriaďovateľom škôl.

Známkovanie vplýva negatívne na vzdelávací proces.

Školy by mali postihovať svojich študentov za nevhodné správanie aj za areálom školy.

Školy by mali byť financované podľa známok ich študentov.

Súkromné základné a stredné školy nie sú vo verejnom záujme.

Maturita zo slovenského jazyka by nemala byť povinná.

Telesná výchova by mala byť dobrovoľná.

Školy by mali mať možnosť predávať reklamu na svojich chodbách.

Vysokoškolské štúdium by malo byť s poplatením.

Hodnotenie učiteľa žiakmi by malo byť zohľadnené vo výške ich platu.

Skvalitnenie vzdelávacieho procesu je možné iba pri zvýšení učiteľských plátov.

Zakazovanie je prospešným opatrením pri výchove detí.

Akákoľvek forma domáceho vzdelávania by mala byť zakázaná.

Základné a stredné školstvo by malo byť samostatné pre chlapcov a dievčatá.

Rómovia by mali povinne navštevovať internátne školy.

Vzdelávanie by nemalo byť centrálné riadené ministerskými osnovami.

Celonárodné štandardizované testovanie prináša viac zla ako úžitku.

Vo vzdelávacom procese je nevyhnutné používať Wikipédiu.

TÉZY POUŽITÉ NA STREDOŠKOLSKÝCH TURNAJOCH SLOVENSKEJ DEBATNEJ ASOCIÁCIE

Pripravované tézy

Európska únia mala poskytnúť politický azyl Edwardovi Snowdenovi.

Ruská federácia by nemala mať právo organizovať zimné olympijské hry 2014 z dôvodu porušovania práv LGBTQ osôb.

Na Slovensku by mala byť vytvorená druhá komora parlamentu volená mládežou výlučne z kandidátov mladších ako 30 rokov.

Nobelovu cenu za mier mala radšej dostať Malala Yousafzai ako Organizácia pre zákaz chemických zbraní.

Slovenský zdravotný systém by mala pokrývať jedna štátna zdravotná poisťovňa.

Aspoň päť poslancov mandátov v Národnej rade Slovenskej republiky by malo byť vyhradených pre príslušníkov rómskej menšiny.

Výskum smerujúci k predĺženiu priemerného veku dožitia sa nad 150 rokov by nemal byť uskutočňovaný.

Občianska neposlušnosť nepatrí do demokracie.

Štát by mal dotovať printové médiá.

Štát by mal nútiť absolventov vysokých škôl, aby aspoň prvých päť rokov po ukončení štúdia pracovali v krajine, kde vyštudovali.

Rozdelenie Československa bolo dobrým krokom.

Vyslovenie záväzku v boji proti klimatickým zmenám by malo byť podmienkou pre príjem rozvojovej pomoci.

Hromadná výpoveď zamestnancov verejných služieb je legitímny spôsob štrajku.

Pre Slovensko je zmysluplnejšie preberať výsledky vedeckého výskumu zo zahraničia, ako investovať vlastné prostriedky do výskumu.

Školy by mali mať možnosť vytvárať oddelené triedy pre rómskych a nerómskych žiakov.

Vo voľbách do Európskeho parlamentu by mali kandidovať len celoeurópske strany s celoeurópskymi kandidátkami v jedinom volebnom obvode.

Európska únia by mala zaviesť daň z finančných transakcií.

Palestína by mala byť uznaná ako suverénny štát.

Porušovanie autorských práv je prípustné v záujme udržania slobodného internetu.

Európska únia mala vojensky intervenovať do Sýrie aj napriek vetu Ruska a Číny v Bezpečnostnej rade OSN vo februári 2012.

Národný futbalový štadión by mal byť financovaný zo štátnych prostriedkov.

Majetkové autorské práva by sa nemali vzťahovať na šírenie vedeckých, umeleckých a spravodajských informácií.

Zisk z predaja telesných orgánov po smrti ich darcu by mal byť povolený.

Civilné obyvateľstvo môže byť legitímnym cieľom ozbrojených útokov.

Európska centrálna banka by mala mať právo vetovať rozpočty členských štátov Európskej únie.

Zakladanie internátnych škôl pre Rómov je dobrý nápad.

Rozvinuté krajiny majú morálnu povinnosť otvoriť svoje hranice imigrantom z rozvojových krajín.

Každý štát ma právo trestne stíhať jednotlivca za zločiny proti ľudskosti spáchané kdekoľvek vo svete.

Spolupracovníci Štátnej bezpečnosti by nemali mať prístup k verejným funkciám.

Minimálna mzda by mala byť zrušená.

Do roku 2030 by mala byť vyslaná ľudská posádka na Mars.

Politické strany by nemali dostávať financie zo štátneho rozpočtu.

Štát by mal zachraňovať významné krachujúce podniky.

Mala by byť vytvorená databáza zo vzorkami DNA všetkých obyvateľov.

Verejnosť by mala mať právo vetovať stavebné projekty v mestách.

Zahraniczne vojská by mali opustiť Afganistan do 18 mesiacov.

Improvizované tézy

Prevádzkovatelia internetových stránok propagujúcich poruchy príjmu potravy ako zdravý životný štýl by mali byť trestne stíhaný.

Prevádzkovatelia stránok poskytujúcich rady ako spáchať samovraždu by mali byť trestne stíhaní za zabitie.

Udelenie práva voliť by malo byť podmienené zložením skúšky občianskej spôsobilosti.

Vo voľbách by malo byť umožnené predať svoj hlas inej osobe.

Štát by mal garantovať každej domácnosti bezplatný prístup k Internetu.

Na Slovensku by sa mal klásť vo vyučovaní väčší dôraz na matematiku, aj na úkor humanitných vied.

3D tlačiarne by mali byť dostupné len s povolením podobným zbrojnému pasu.

Maturita ako forma záverečného preskúšania by mala byť nahradená priebežným hodnotením počas celej dĺžky štúdia.

Násilný šport by mal byť zakázaný.

Kňazi majú morálnu povinnosť nahlásiť zločiny, o ktorých sa dozvedeli počas spovede.

Štát by mal prestať financovať vedecký výskum.

Na štátnych školách by sa nemala vyučovať náboženská výchova.

Na všetkých stredných školách by mala byť zavedená povinná sexuálna výchova.

V širších centrách metropol Európskej únie by mala byť zakázaná doprava osobnými automobilmi.

Účinkovanie zvierat v zábavných programoch, estrádach a cirkusoch by malo byť zakázané.

Bulvárne médiá by mali byť zdanené vo vyššej miere ako iné médiá.

Štát by mal národné športové zväzy financovať na základe dosiahnutých reprezentačných výsledkov.

Filmy by nemali obsahovať scény, v ktorých sa zľahčuje násilie. (*Zľahčovanie násilia je zobrazovanie násilia v podobe, ktorá vyvoláva emotívny dojem, že ublíženej osobe sa nič vážne nestalo, alebo násilne usmrtená osoba neprežívala pri usmrtení bolesť.*)

Médiá by mali mať povinnosť uverejniť konečné rozhodnutie súdu v trestných veciach, o ktorých informovali verejnosť ešte pred skončením trestného konania.

Práva na prenosy zápasov národných reprezentácií by mali byť zadarmo pridelené verejnoprávnej TV.

Členovia miestnych a regionálnych zastupiteľstiev by nemali mať nárok na odmenu nad rámec nákladov spojených s výkonom mandátu.

Podmienkou pre zvolenie do pozície ústavného činiteľa by malo byť

ukončené stredoškolské vzdelanie s maturitou.

Športovci, ktorí berú v súčasnosti zakázané podporné látky na zlepšenie výkonu, by mali súťažiť v samostatnej lige.

Hazardné hry by mali byť zakázané.

Cudzojazyčné filmy by mali byť vysielané v pôvodnom znení s titulkami.

Štát by mal nariadiť cirkvám, aby umožnili ženám stať sa kňazmi.

Pápež by mal byť zvolený priamou voľbou všetkých katolíckych veriacich.

Wikipédia spôsobila viac škody ako dobra.

Všetky rozhodnutia o prístupe k drogám, alkoholu, tabaku a ďalším návykovým látkam by mali byť vykonané expertnými komisiami zloženými z vedcov a nie politikmi.

Právni zástupcovia by mali byť vo všetkých sporoch pred súdom vždy pridelovaní náhodne.

Južná Kórea by mala zaútočiť na Severnú Kóreu.

Rodičia majú právo monitorovať vlastné deti cez ich elektronické zariadenia.

Deťom by nemali byť ukazované Disneyho princezné.

Ak existuje jediná cesta ako odsúdiť vinnú osobu, mali by byť v súdnom konaní použité aj nelegálne získané dôkazy.

V 21. storočí nie je miesto pre organizované náboženstvo.

Prístup k antikoncepcii by mal byť podmienený súhlasom rodiča.

Homosexuálne páry by mali mať právo adoptovať dieťa.

Družina na 1. stupni základných škôl by mala byť povinná.

Vulgárne správanie členov národnej športovej reprezentácie na verejnosti musí byť dôvodom na ich vylúčenie z reprezentácie.

Výber vysokej školy by mal byť podmienený súhlasom rodiča, ak je žiteľom rodiny.

Štát by mal mať právo vyžiadať si od novinárov informácie o totožnosti ich zdrojov.

Karikatúry zosmiešňujúce etnickú príslušnosť by mali byť zakázané.

Umenie zosmiešňujúce náboženstvo a vieru by malo byť zakázané.

Absolventi slovenských lekárskech fakúlt by mali mať povinnosť ostať pracovať niekoľko rokov na Slovensku.

Na Slovensku by malo byť absolútne zakázané fajčenie v baroch a podnikoch.

Na kandidátnych listinách politických strán by mal mať každý tretí kandidát menej ako 30 rokov.

Zamestnávateľa by mali mať možnosť odmietnuť zamestnať fajčiara.

Účasť vo voľbách do parlamentu by mala byť povinná.

Štát by mal investovať do umenia aj v prípade, že s tým väčšina obyvateľstva nesúhlasí.

Štát by mal investovať do športu aj v prípade, že s tým väčšina obyvateľstva nesúhlasí.

Hodnotenie učiteľov žiakmi by malo byť zohľadnené vo výške ich platu.

Ak otec prejaví záujem o dieťa, mal by mať právo zabrániť interrupcii.

Štát by mal znížiť počty študentov prijatých na gymnázia v prospech stredných odborných škôl.

Trest za úmyselné týranie zvierata by mal byť vždy nižší ako za zabitie človeka v afekte.

Média by mali zobrazovať rómsku menšinu v pozitívnom svetle aj na úkor objektivity.

Trest smrti by mal byť opäť zavedený.

Na školách by malo byť zakázané umiestňovať náboženské symboly.

Popieranie zločinov spáchaných komunistickým režimom by malo byť zakázané.

Antikoncepčia by mala byť dostupná bezplatne.

Platy profesionálnych športovcov sú nemorálne vysoké.

Škandály politikov, ktoré nesúvisia s výkonom ich funkcie alebo korupciou by nemali byť dôvodom pre ich rezignáciu.

Európska únia by mala podmieniť zahraničnú pomoc dodržiavaním práv sexuálnych menšín.

Telesná výchova by mala byť nepovinná.

Na školách by mali byť nainštalované bezpečnostné kamery.

Reklama, ktorej cieľovou skupinou sú deti, by mala byť zakázaná.

Reklamy na výrobky, ktoré škodia zdraviu, by mali byť zakázané.

Cudzojazyčné filmy by mali byť vysielané v pôvodnom znení s titulkami.

Verejnoprávne média by mali vysielajú iba menšinové žánre, vzdelávacie a publicistické programy.

Tajnosť volieb v Národnej rade Slovenskej republiky by mala byť zachovaná.

Na kandidátkach politických strán by nemali kandidovať členovia iných politických subjektov.

Štát by nemal finančne podporovať kultúru.

Hudba, ktorá prezentuje ženy ako podradené mužom, by mala byť zakázaná.

Právo rodiča na informácie je nadradené právu dieťaťa na súkromie.

Škola by mala mať právo obmedzovať účasť svojich žiakov v mimoškolských aktivitách kvôli zlým známkam.

Programy, v ktorých dochádza k ponížovaniu účinkujúcich, by mali byť zakázané.

Policajti zodpovední za okrsky, v ktorých stúpne kriminalita, by nemali mať nárok na povýšenie alebo odmeny.

Dopravní policajti by mali zverejňovať kedy a kde kontrolujú porušovanie dopravných predpisov.

Mať účet na internetových sociálnych sieťach by malo byť povolené len osobám nad 18 rokov.

Sociálne siete prinášajú viac zla ako dobra.

Osobná držba strelných zbraní by mala byť zakázaná.

Verejná prezentácia komunistických symbolov by mala byť zakázaná.

Demokratické štáty by mali mať právo zabiť diktátora iného štátu.

Politici by nemali mať právo súdiť sa s médiami za to, čo o nich odvysielajú alebo napíšu.

Reťazce predávajúce nezdravé jedlo by mali finančne hradiť jednotlivcom zdravotné následky ich konzumácie.

Štát by mal poskytnúť jedlo a prístrešok všetkým obyvateľom, ktorí ho potrebujú.

Politicky nekorektné vyjadrovanie by malo byť na verejnosti tolerované.

Mal by byť zavedený strop na finančné dary jednotlivcov aj spoločností na politické účely.

Miroslav Nemčok a kol.

Debatná príručka pre stredoškolské kluby

Vydala Slovenská debatná asociácia, Bratislava 2014
ISBN 978-80-971782-0-8

ISBN 978-80-971782-0-8