

ДЕБАТИРАЈ

АКАДЕМСКИ

ПРИРАЧНИК

ЗА

БРИТАНСКА

ПАРЛАМЕНТАРНА

ДЕБАТА

ДЕБАТИРАЈ АКАДЕМСКИ

прирачник за Британска
парламентарна дебата



ИЗДАВАЧ:

Здружение на граѓани “Младински образовен форум”
ул. “Дренак” 34а, 1000 Скопје
Тел.: + 389 2 31 39 692
www.mof.org.mk
info@mof.org.mk

ЗА ИЗДАВАЧОТ:

Марјан Забрчанец, извршен директор

АВТОРИ:

Лазар Поп Иванов
Марија Мирчевска
Стефан Ристовски
Стефан Алексиќ

УРЕДНИК

Георги Велковски

ЛЕКТОР:

Катица Трајкова

ДИЗАЈН И ГРАФИЧКА ОБРАБОТКА:

Кула9

ТИРАЖ:

300 примероци

ПОДДРЖАНО ОД:

СОДРЖИНА

Дефинирање на поимот дебата	3
Формат	7
Улоги на говорници	12
Тези	33
Аргументација и товар на докажување	45
Товар на докажување	53
Што е аргумент?	60
Екстензија	67
Точка на информирање	70

ДЕФИНИРАЊЕ НА ПОИМОТ ДЕБАТА

*Дебата е објективно и фер
структуриран комуникациски настан,
за одредена тема од интерес, каде
спротистваени страни изложуваат
пред тело на одлучување.*

ДЕФИНИРАЊЕ НА ПОИМОТ ДЕБАТА

Дебата е објективен и фер структуриран комуникациски настан за одредена тема од интерес каде што спротивставените страни изложуваат пред телото на одлучување.

Дебатата е вид на аргументирање. Дебатата не е начин на помирување на разликите, туку начин на арбитража меѓу разликите. Целта на дебатата не е двете страни да ја напуштат просторијата со договор, туку да го оспорат секое прашање за кое би можело да се има став.

Дебатата по својата природа е формална активност. На сите страни им е дадена едаква можност за презентирање на своите ставови. Дебатата е структурирана со дефинирани периоди на комуникација, што дозволува подготовка и креирање на стратегии. Моделот на дебата може да подразбира усна или пишана комуникација и служи како метод за пренос на идеи и аргументи. Секоја дебата има своја тема, што го прави процесот понасочен од обична дискусија. Темата би требало да е од некаков интерес за учесниците и публиката, која ја следи

дебатата (доколку има таква). Во дебатата има две или повеќе страни чиешто позиции на застапување се однапред познати.

Дебатата се разликува од дискусијата. Во дискусијата целта е да го убедите соговорникот да го промени својот став или да отстапи од него. Во дебатата, иако сте во конфликт со другите дебатели, целта е да го убедите судијата дека сте во право.

Дебатата е различна од натпреварите по јавно говорништво. На овие натпревари говорникот се обидува да ја импресионира публиката со своите ораторски вештини. Ораторството е само дел од дебатата.

Дебатата вклучува и развој на идеи и сеопфатна и длабинска анализа.

КОНЦЕПТУАЛНО СФАЌАЊЕ ЗА ДЕБАТАТА

Концептуалниот процес подразбира: развој, судир, екстензија и перспектива. Овие елементи опишуваат што треба една добра дебата да вклучува.

Robert Branham, еден од главните американски застапници на дебатата, во 1991 год. ја посочи следната динстикција:

„Ако дебата е процес во кој ставовите се застапени, поддржани, предизвикани и бранети за да се случат овие акции, аргументите мора да поседуваат одредени атрибути:

- развој, преку кој аргументите се застапени и се поддржани,

- судир, преку кој аргументите се соодветно предизвикани,
- екстензија, преку која аргументите се бранети по побивањето,
- перспектива, преку која индивидуалните аргументи се поврзуваат со поголеми вредности“.

Во дебатата, идеите и позициите се развиваат. Равојот подразбира опис, објаснување и демонстрација. Во дебатата, на пример, за еврокризата дебатерот не вели дека едноставно е добро да се извлечеме од кризата, туку има обврска да објасни зошто е тоа потребно, кои мерки треба да ги преземеме, како можеме да бидеме сигурни дека политиката ќе успее, кои се бенефициите од нејзината имплементација. Најчесто е потребно малку повеќе знаење од она што го имаме како општо познавање за да можеме успешно да застапуваме одредени прашања. Ваквата потреба за развој на аргументацијата ги зголемува вештините за истражување и ја подобрува самодовербата на студентот.

Во дебата идеите се побиваат (во

КАРЛ ПОПЕР И ДРУГИТЕ ЗА ДЕБАТАТА

Попер развива теорија за знаењето и неговиот развој. Се работи за теорија на резонирање којашто се повикува на рационални аргументи. Појдовната теза, според Попер, е дека можеме да учиме од нашите грешки.

Начинот на кој знаењето се развива (особено научното знаење) е преку неоправдани (често неоправдани) антиципации, погодоци, експериментални решенија, преку претпоставки.

Овие претпоставки се подложни на сериозни тестови на критика. Дури и да се поминат тестовите на критика, некои

дебатерска терминологија ова го претставува концептот на судир). Идеите што се претставени од спротивната страна, неопходно е да се анализираат критички, да се лоцираат нивните слабости, логичките грешки и неконзистентноста. Судирот не подразбира едноставно несогласување, туку потреба да се демонстрира добра причина зошто тие одбиваат да прифатат одредена идеја.

Во дебатата идеите се бранат (одивање). Кога противникот ги критикува вашите идеи, на критиката нужно е да се одговори, а не таа да се игнорира. Ова создава циклус на критичка анализа, каде идеите се презентирани, побивани, одбивани, повторно побивани и одбивани, сè до крајот на дебатата.

За крај, дебатата вклучува и донесување на одлука, односно се дава перспектива на дебатата. Одлуката е сума на идеите и презентирани аргументи. Не секоја дебата ги содржи сите елементи, но ова се концептуалните карактеристики на дебатирањето, кои се стремиме да ги реализираме во секоја дебата.

претпоставки не можат никогаш да се сметаат за праведни или да се потврдат како вистинити, дури и веројатни. Критицизмот на нашите претпоставки е од одлучувачка важност: преку посочување на грешките ја сфаќаме тежината на проблемот што се обидуваме да го решиме. На овој начин подобро го запознаваме проблемот и можеме да понудиме позрели решенија: преку теоријата за побивање секој сериозен обид за да се изнајде решение е чекор напред кон вистината. На овој начин учиме од грешките. Оваа теорија е од критички и прогресивен карактер.

Со цел да се оддаде почит на учењето на овој филозоф, создаден е и посебен дебатен формат кој го носи името Карл Попер. Овој формат е особено

ПРИДОБИВКИ ОД ДЕБАТИРАЊЕТО

Дебатата го зголемува критичкото размислување

Многу современи автори тврдат дека дебатирањето помага студентите да размислуваат подобро. Patterson and Zarefsky (1983) велат: „Развојот на аргументи... охрабрува критичко размислување затоа што континуирано провоцира сомневање, истражување и реструктурирање на знаењето во согласност со правилата на докажување“. Sanders (1983) тврди дека дебатирањето на учесниците им овозможува појасно да ги согледаат двете страни на едно прашање.

Bartanen and Frank (1991): „Дебатата е начин за собирање и интерпретирање на информации. Дебатерот учи дека не треба априори да се верува во некое тврдење“.

Ziegelmueller, Kay and Dause (1990) претходат на ставот на Bartanen and Frank: „Иронично е што во последните 10 години разни институции и извештаи од областа на образованието повикуваат на посистематски тренинг за развој на критичкото размислување и решавање на проблеми. Некои автори од областа на филозофијата и реториката се обидуваат да го намалат значењето на истражувачките аспекти на аргументацијата и се фокусираат единствено на аргументот како алатка за убедување. Ние силно веруваме во дијалектичката функција на аргументацијата, како и во тврдењето дека процесот на креирање на аргументацијата придонесува кон развојот на критичкото размислување“.

практикуван во Источна Европа и Централна Азија, во средношколската дебатна компетативна практика.

Wilbanks and Church (1991) не само што се согласуваат со претходните заклучоци туку и ја прошируваат листата на бенефиции: „Сметаме дека учењето како се креира аргументација и учество во дебати... е екстремно корисно за развој на вештини, како, на пр.: анализа, решавање на проблеми, критичко размислување, храброст во истражувањето, самодоверба при презентација. Долго откако ќе заврши курсот по дебата, студентот ќе продолжи да ги користи бенефициите од стекнатите вештини“.

Fryar and Thomas (1980) тврдат дека вештините што се стекнати со дебатата „се пренесуваат директно од академскиот живот во нашето општествено секојдневие. Доколку сакаме нашето општество ефективно да се справи со политичките, правните, социјалните и религиозните предизвици, граѓаните мора да се подготвени за учество во јавна дебата“.

Развој на лидерските способности и напредок во кариерата

Постојат голем број докази што посочуваат дека дебатата има позитивно влијание врз професионалниот развој на студентите. Во истражувањето на Matlon&Keele (1984, 205) во кое се опфатени 703 дебатери, се наведува дека „успешни адвокати, едукатори, бизнисмени и консултантти изјавуваат дека дебатата е еднаква, дури и повеќе важна, во споредба со другите фактори во

образованието“. Hobbs&Chandler (1991) во своето истражување утврдуваат дека 86% од испитаниците (поранешни дебатели) ја препорачуваат дебатата како корисен тренинг. Поконкретно, 75% од адвокатите, 85% од менаџерите, 97% од министрите и 84% од професорите, ја даваат оваа препорака.

Rogers (2002) ги следи достигнувањата на 100 дебатели почетници и 100 недебатели во период од 4 години. Тој заклучува дека „постои силна корелација помеѓу дебатно искуство и професионалното ангажирање“, односно по дипломирањето, дебатерите добиваат повеќе понуди за работа во однос на контролната група (недебатели). Како продолжение на студијата, Rogers ја анализира истата група студенти во наредните 4 години. Повторно резултатите покажуваат разлика во напредокот на професионален план во корист на дебатерите. Во студијата се заклучува дека тие добиваат поголем број работни понуди во полето за кое се специјализирани, попозитивни оценки од нивните претпоставени и за мал процент повисоки примања.

Особено во областа на правото, дебатното искуство е од корист. Во истражување спроведено на 98 декани на правни факултети, 70% од нив препорачуваат студентите да учествуваат во меѓуфакултетска компетативна дебата (Freely&Steinberg 2005). Во друго истражување спроведено кај 82 истакнати адвокати, кои се поранешни дебатели, на прашањето дали има и кои се бенефитите од нивното дебатно искуство, тие покажуваат силна поддршка посочувајќи дека дебатата ги научила на вештини од типот на реторика, критичко размислување, концизно пишување, истражување и слушање (Katsulas&-Bauchard 2000).

Академски достигнувања

Во неколку студии се доаѓа до заклучок дека дебатерите имаат повисоки

просечни оценки од недебатерите (Barfield 1989, Collier 2004, Hunt, Garard and Simerly 1997, K. Jones 1994). Речиси три четвртини од дебатерите веруваат дека дебатата им носи академска корист (Hunt, Garard and Simerly 1997). Rogers (2002), освен што го потврдува претходниот наод (споредувајќи го успехот на тестовите GRE и LSAT), тој тврди дека истражувањето покажува дека дебатерите почесто се примаат на постдипломски програми од недебатерите (во САД овие програми се релативно компетативни).

Учеството во дебатни активности ги подобрува академските резултати затоа што вклучува развој на вештини од типот на истражување, зголемување на интердисциплинарното знаење, организација и конструирање на аргументација, подобрување на вештините за пишување, слушање и водење на забелешки, менаџирање на време и зголемување на самодовербата.

Градење на аргументација

Аргументацијата е важна вештина којашто е потребна да ја поседува современиот граѓанин и со тоа да придонесува за општествениот развој. Ова се должи на тоа што аргументацијата ја среќаваме секаде и со неа влегуваме во интеракција како читатели, слушатели, писатели и говорници на дневна основа (Inch, Warnick, Enderes 2006, 8). Секој професионален потфат вклучува аргументација: адвокатите креираат аргументација за поддршка на своите клиенти, бизнисмените за да ги продадат своите производи и услуги, законодавците при застапување на политики, политичарите за да го мобилизираат гласачкото тело, академиците при одбрана на научни тези итн.

Компетативната дебата е идеална лабораторија за тренинг на студентите во областа на аргументацијата.

Процесот започнува со потребата да се анализираат комплексни проблематики, да се идентификуваат клучни прашања, да се изврши конструкција на валидна аргументација поддржана со соодветно оправдување и докази. Понатаму, дебатерите учат техники на побивање, меѓу другото со пронаоѓање на логички грешки во аргументацијата на противниците. Дебатерите мора да знаат како аргументите меѓусебно се поврзуваат и треба да препознаат кога тие се во потенцијален конфликт.

Пишување

Според истражувањето на Sperling (2008), студентите што се добри говорници, ги подобруваат своите вештини и во пишувањето. Еден од начините со кои е тестирана оваа хипотеза е споредување на резултатите на дебатели и недебатели на тестови за пишување (Peters 2008).

Второ, процесот на подготовка на кратки заклучоци (брифови) и говори ги оспособува дебатерите да научат како да ја структурираат и да ја организираат својата аргументација. Во пракса оваа вештина е корисна кога се бара од студентите да подготват семинарски трудови или да одговарат преку есеј на прашањата за испит.

Комуникациски вештини, активно слушање и запишување на забелешки

Дебатерите во континуитет го рангираат подобрувањето на реторичките вештини како една од најголемите бенефиции од учество во дебатните активности (Huston 1985, Lybbert 1985, Marlon and Keele 1984, Oliver 1985, Williams, McGee and Worth 2001). Дебатата бара од учесниците да држат говори во јавност, и при тоа се следени од професори, тренери, поранешни дебатели (Berrnard 1999, Giesecke 1981...). Дебатата овозможува екстензивно вежбање на јавното

говорништво со коешто се подобрува самодовербата (Matlon and Keele 1984, Pemberton - Butler 1999, Sowa-Jamrok 1994). Овие две карактеристики, екстензивното вежбање и подобрување на самодовербата, се особено важни за надминување на стравот од јавно говорништво (Lucas 1998).

Дебатата развива и вештини за слушање. Истражувањата покажуваат дека активното слушање е вредна вештина, додека поголемиот дел од луѓето се сметаат за пасивни слушатели, памтејќи само 25% од она што го слушнале (Nichols and Steinberg 1957). Оваа вештина се смета за важен предуслов за вклучување во продуктивен дијалог (Goleman 2000).

Освен горенаведените предности, компетативната дебата овозможува и унапредување на комуникациските вештини преку можноста за непосредно соочување на спротивставените страни, конкретно во форматот БП дебата, преку можноста за поставување на прашања. Притоа нужно е дебатерот да биде активно вклучен и во слушање и во говорење. Способноста за спроведување на продуктивно, истовремено и учтиво испрашување е неопходно за учество во јавниот дискурс (Hill and Leeman 1997).

Самодоверба и организација на време

Постојат докази дека дебатата ги прави студентите да се чувствуваат посамоуверени во нивните способности вербално да комуницираат (Freele and Steinberg, 2005, Rogers 2002, 2005). Самодовербата ги мотивира студентите да учествуваат поактивно во дискусиите на предавањето и да ја подберат својата орална презентација или академските трудови. Дебатата исто така учи и на организација на време. Дебатерите се способни за правење на повеќе работи истовремено (мултитаскинг) и процесирање на информациите побрзо

и поефикасно од недебатерите (Parcher 1998).

Еманципација на студентот

Освен развојот на образовните вештини, учеството во дебатните активности има влијание и врз обликувањето на идентитетот на студентот (Mauger 1936). Дебатата бара студентите да се во можност да дебатираат од две перспективи на едно контроверзно прашање. Така тие стануваат пофлексибилни и потолерантни кон спротивните ставови (Bellon 2000, Muir 1993). Постојат наоди дека дебатерите се социјално потолерантни и помалку сколни кон прифаќање на конвенционалните социјални норми (Rogers 2002, 2005). Ова се должи на природата на компетативната дебата, односно континуираната промена на страните што се застапуваат. Rogers објаснува: „Дебатерите се изложени на различни теми, односно тези за дебатирање, ги истражуваат двете страни на тезата, минуваат низ процесот на дебатирање на различни тврдења, што резултира со поширок поглед на различни социјални реалности“ (Rogers, 2002). Друг бенефит од дебатата, според емпириските истражувања, е дека вклученоста во ваков тип активности ја намалува вербалната агресија (Colbert 1993, 1994). Според Berger, дебатата им дава алтернативен механизам на студентите да се справат со конфликтите со кои се соочуваат на дневна основа, на пример како замена за физичка агресија. Mellisa Wade објаснува дека „доколку личноста знае дека нејзините заложби ќе бидат признати од соговорникот, нема да има потреба да премине кон примена на насилство за да го добие вниманието на оној што одлучува“.

Развој на заедницата

Јавната дебата претставува еден модус на остварување на влијанието

и развојот на заедницата. Ваквите настани дозволуваат студентите да го презентираат своето знаење и вештини, доближувајќи ги бенефитите од дебатата до пошироката публика. Јавните дебати често се организираат на контроверзни прашања придонесувајќи кон заживување на јавниот дискурс. Јавните дебати како дијалектичка форма на комуникација можат да се сфатат како контратежа на комуникацијата врв-дно, најчесто олицетворена преку мас медиумите и истражувањата на јавното мислење. Според Lee (1996), развојот на социјалниот капитал, во кој спаѓа и способноста да се создаде јавна дискусија, е круцијален во решавањето на комплексни општествени проблеми и одржување на здрави и одржливи заедници.

ФОРМАТ

Британската парламентарна дебата е еден од ретките дебатни формати кој за неполн час ќе ги тестира вашите академски капацитети и критичкото размислување за одредена општествена полемика, а притоа вашите вештини и знаења, на вас и на вашиот партнер, ќе бидат ставени на мегдан од шест дебатели што претендираат да бидат подобри од вас. Токму поради предизвикот што го нуди за дебатерот, овој формат од ден на ден добива сè поголем углед и популарност во светските дебатни кругови.



ФОРМАТ

Британската парламентарна дебата е еден од ретките дебатни формати кој за неполн час ќе ги тестира вашите академски капацитети и критичкото размислување за одредена општествена полемика, а притоа вашите вештини и знаења, на вас и на вашиот партнер, ќе бидат ставени на мегдан од шест дебатели што претендираат да бидат подобри од вас. Токму поради предизвикот што го нуди за дебатерот, овој формат од ден на ден добива сè поголем углед и популарност во светските дебатни кругови.

Британската парламентарна дебата е еден од ретките дебатни формати кој за неполн час ќе ги тестира вашите академски капацитети и критичкото размислување за одредена општествена полемика, а притоа вашите вештини и знаења, на вас и на вашиот партнер, ќе бидат ставени на мегдан од шест дебатели што претендираат да бидат подобри од вас. Токму поради предизвикот што го нуди за дебатерот, овој формат од ден на ден добива сè поголем углед и популарност во светските дебатни кругови.

Тоа што го прави интересен и уникатен овој формат е што во една дебата се вклучени четири тима со по двајца говорници во секој од нив, односно во една дебата учествуваат вкупно осум дебатели.

Номенклатура на тимовите

Два од тимовите бранат/афирмираат иста страна на одредена теза. Тие го носат името „Влада“, додека другите два тима ја напаѓаат/негираат тезата и се нарекуваат „Опозиција“. Од двата тима што ја бранат тезата, првиот е назначен како „Прва влада“, додека другиот тим се нарекува „Втора влада“. Следствено, тимовите што ја напаѓаат тезата, се нарекуваат „Прва опозиција“ и „Втора опозиција“.

Секој тим се натпреварува со сите други тимови без разлика која страна тие

ја поддржуваат, односно во текот на дебатата дебатерите се обидуваат да докажат дека идеите што ги приложиле како тим се највредни и најдобри. Всушност, овој елемент е вметнат со цел да се претстават различните партии во парламентот што бранат иста страна, но од различни побуди. Токму поради ова од тимовите што бранат иста страна се очекува да приложат различна аргументација која ќе ја афирмира, односно негира тезата. Овој сегмент ќе биде дополнително разработен во главата Екстензија. Шематскиот приказ на одвивање на една дебата е прикажан подолу.

Без разлика кои се вашите ставови за тезата што ја дебатирате, страната што ќе ја застапувате е одредена однапред, според претходно утврдени правила. Можеби на почеток повеќето од дебатерите ова го чувствуваат како фрустрација, но како што споменавме во главата „Дефинирање на поимот дебата“, досегашното искуството покажало дека токму оваа практика во дебатата ги подобрува вештините за критичко размислување кај дебатерот.

Како почнува една дебата?

Секоја дебата започнува со најавување на тезата. Тезата во една дебата претставува одредено тврдење во однос на кое треба аргументирано да се расправа (повеќе за тезата види во главата наречена

Теза). Без разлика дали станува збора за пробна дебата или за некој поголем турнир, тезата за дебатирање во овој формат дебатерите ја дознаваат 15 минути пред нејзиното започнување. Како тимот ќе го искористи ова време за подготовка на својот случај, кој подоцна ќе биде употребен во дебатата, зависи само од него и од искуството на неговите дебатери.

Како да се подготвам за една дебата?

За жал не постои конкретна постапка или формула за тоа кои стапки треба да ги направите за да изградите солиден случај. Некои дебатери одлично се снаоѓаат во хаотична средина, додека други, пак, го поминуваат времето во целосна тишина и длабока фокусираност. Со збогатување на вашето дебатно искуство најлесно ќе го откриете начинот кој вам најмногу ви одговара во подготовка на случајот. Постојат методи и начини за подготовка на цврсти аргументи, но за тоа ќе зборуваме повеќе во поглавјето за аргументите.

Совет за почетници

Во прилог е даден совет од Вил Џонс, еден од најдобрите светски дебатери на БП дебата, како ефективно да ги искористите 15 те минути:

1. Искористете ги првите 2 до 3 минути за да ја анализирате сами тезата, кое е нејзиното значење и што бара таа од вас да аргументирате.
2. Во втората минута споделете ја анализата со вашиот партнер. Видете дали имате исти ставови во однос на разбирањето на тезата. Важно е во овие минути да ја утврдите дефиницијата/рамката/моделот на кој ќе се базира вашиот случај. Исто така искористете го ова време за да ги поделите улогите со вашиот партнер.
3. Следните 5 минути искористете ги за

- бура на идеи за вашите аргументи.
4. Потоа за 4 минути структурирајте ги идеите во аргументи.

ЗАБЕЛЕШКА!

Многу е важно вие и вашиот партнер да имате исто сфаќање за тезата. Различните ставови може негативно да се одразат во понатамошното градење на аргументите и во одржувањето на тимската линија во текот на дебатата.

За време на подготвувањето на вашиот случај, вам и на вашиот партнер, ви е дозволено да консултирате само печатена литература (списанија, речници, весници и сл.). Исто така, дозволено е да пребарувате по записите од вашите претходни случаи кои некогаш ги имате направено за некоја друга слична дебата. За потребите на дебатерите има подготвено и посебна литература во која однапред има разработено проаргументи и контрааргументи на најпопуларните теми за дебатирање. Овој вид збирки им се од огромна помош на дебатерите. Од електронските алатаки е дозволено користење на дигитални речници и лексикони кои можат да ви дадат објаснување за значењето на одреден збор.

Покрај со вашиот партнер, на турнирите е дозволено да се консултирате и со главните судии. Сепак, информациите што можете да ги добиете од главните судии се ограничени и се во насока на разбирање на тезата, но не и во насока на подобрување на вашата аргументација. Консултирањето со кој било друг е строго забрането.

Според правилата на БП дебата, правата влада за време на 15 те минути има пристап и може да се подготвува во

просторијата каде што ќе се дебатира. Другите три тима се препуштени сами на себе да си најдат соодветен простор за подготовка. Доцнењето на тимот најстрого се санкционира.

Како се одвива една дебата?

Во една дебата секој дебатер добива по 7 минути да ги презентира ставовите на својот тим. Над предвиденото време од седумте минути, дозволено е говорите да се продолжат најмногу до 15 секунди, а по надминување на времето, главниот судија ќе ве замоли да се вратите на вашето место. Тоа во пракса се одвива вака: според традицијата на БП дебата, седмата минута од вашето зборување судијата ја означува со тоа што еднаш ќе тропне на масата. Ова претставува знак дека вие имате уште 15 тина секунди да ја изнесете последната мисла од вашиот говор. По завршување на тие 15 секунди, судијата два пати тропнува на масата за да го означи крајот на вашиот говор. Ако продолжите да зборувате над овој рок, судијата ќе почне да тропува по масата и што и да кажете во контекст на дебатата, нема да биде валидно.

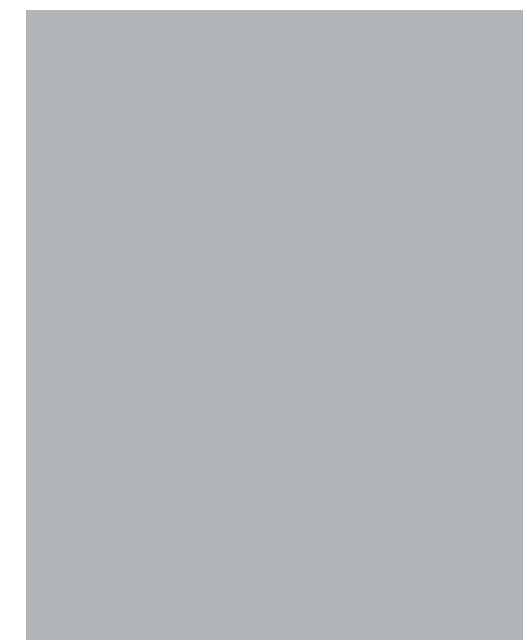
ЗАБЕЛЕШКА!

Говорите можат да траат и 5 минути, но тоа најчесто се практикува во дебати со почетници и на почетнички турнири.

Во една дебата дозволено е да поставите директно прашање на противниците за време на нивниот говор. По завршување на првата минута, судијата тропнува на масата за да означи дека е дозволено да се постави прашање. По започнување на 6 тата минута, судијата повторно тропнува на масата за да означи крај на времето што е дозволено да се постави прашање.

Важно е да се напомене дека секој дебатер во дебатата е носител на различна позиција и има различна улога во неа. За улогата на говорниците ќе зборуваме повеќе во наредните поглавја.

Распоредот на говорниците во една британска парламентарна дебата може да го погледнеме во графичкиот приказ подолу.



Во духот на Британскиот парламент, дебатерот што ја започнува дебатата, член на Првата влада, се нарекува „премиер“. По неговиот 7 минутен говор, честа да го отвори излагањето на страната на опозицијата ја има „лидерот на опозицијата“, односно првиот член на Првата опозиција. По завршувањето на говорот на „лидерот на опозицијата“, следува говорот на „заменик премиерот“, а веднаш потоа и говорот на „заменик лидерот на опозицијата“.

Во комуникацијата помеѓу дебатерите, овој дел од дебатата каде што дебатираат „Првата влада“ и „Првата опозиција“ се нарекува и „Дебата на прва маса“. Според ова, и дебатата помеѓу „Втората влада“ и

„Втората опозиција“ се нарекува „Дебата на втора маса“.

По завршување на говорот на лидерот на опозицијата, следува говорот на „членот на владата“ (првиот член на Втората влада). По неговото време, говорницата ја презема „членот на опозицијата“ (првиот член на втората опозиција). Првиот завршен говор го прави вториот член на Втората влада. Неговата позиција е наречена „завршен говор“. Опозицискиот завршен говор го прави вториот член на Втората опозиција, а со тоа воедно ја завршува и самата дебата.

Важно е да се знае дека помеѓу говорите на дебатерите не постои пауза. Секој дебатер го дава својот говор од говорница или некоја клупа, во зависност од условите за дебатирање. Владините тимови секогаш се седнати од десната страна на говорницата, додека пак опозициските од левата.

Една дебата може да ја судат повеќе судии, но само еден од нив ја носи титулата главен судија. Обично тоа е некој што е поискусен и понапреден судија. Покрај пресудата, главниот судија е тој што ги повикува дебатерите на дебата, ги најавува говорниците и притоа се грижи за редот во дебатата. Исто така, судиите имаат улога да ги потенцираат клучните точки од времето на говорот на дебатерот. Главниот судија всушност е некој поискусен и понапреден дебатер чиешто резиме содржи доста турнири.

УЛОГИ НА ГОВОРНИЦИТЕ

Како што е претходно кажано, во форматот на британската парламентарна дебата учествуваат 8 говорници поделени во четири тима. Нивната задача е да аргументираат за и против зададената теза со 7 минутен говор и да понудат и да прифатат прашања и коментари.

УЛОГИ НА ГОВОРНИЦИТЕ

Како што е претходно кажано, во форматот на британската парламентарна дебата учествуваат 8 говорници поделени во четири тима. Нивната задача е да аргументираат за и против зададената теза со 7 минутен говор и да понудат и да прифатат прашања и коментари.

Тимовите треба да ѝ бидат лојални на страната што ја бранат и треба да ја одржуваат линијата на аргументација презентирани од претходните говорници. Освен последните говорници, останатите имаат задача да презентираат нова аргументација што оди во поддршка на страната што ја застапуваат. Завршните говори на владата и опозицијата имаат за цел да ја затворат дебатата од двете страни.

ПРЕМИЕР

Дебатата започнува со седум минутен говор од страна на премиерот. Основната улога на првиот говорник од Првата влада е да постави јасна и разумна дебата на зададената теза. Оваа улога потекнува од самата позиција што ја има овој говорник во дебатата, па оттаму за спроведување на својата улога во дебатата и одржување на соодветен говор, премиерот треба да исполни две основни задачи во своето време:

да ја дефинира и да ја интерпретира тезата, да изгради случај и аргументација за Првата влада.

Премиерот задолжително треба да ги дефинира поимите во тезата во дебатата на сите говорници што точно Првата

влада подразбира под нив. Запомнете, премиерот има право да ги постави дефинициите и интерпретацијата на тезата што ќе бидат прифатени од судиите само ако го направи тоа на разумен начин. За разумно дефинирана и интерпретирана теза се смета онаа што нуди јасна и разумна дебата. Во спротивно, Првата опозиција може да ги коригира дефинициите и интерпретацијата на тезатата, а судиите соодветно да ја санкционираат оваа грешка.

Доколку зададената теза е теза на политики, задачата на премиерот е да предложи модел на спроведување на предложената политика што ќе се смета за релевантен во дебатата. Моделот треба да биде претставен во првиот говор на Првата влада, а премиерот треба да се погрижи дека моделот е разбран од сите. Доколку некој од противниците побара РОС за презентираниот модел, премиерот треба да го овозможи прашањето.

Втората задача на премиерот во дебатата е да го презентира случајот на Првата влада. Случајот на Првата влада вообичаено содржи два или три аргументи презентирани во првиот говор во дебатата. Премиерот не мора да ги презентира сите аргументи во поддршка на интерпретацијата на зададената теза што ги подготвил тимот, но препорачливо е да ги најави аргументите на партнерот во својот говор. Многу често премиерот најавува колку аргументи ќе бидат презентирани во првиот, а колку во вториот говор на Првата влада.

ЛИДЕР НА ОПОЗИЦИЈА

Првиот говорник во дебатата, кој се спротивставува на предложената теза, е лидерот на опозицијата. Неговата улога е да понуди директен судир на ставовите и аргументацијата помеѓу владата и опозицијата.

Првиот говорник од страната на опозицијата треба најпрво да ги прифати или да ги одбие дефинициите и интерпретацијата на зададената теза.

Во најголем број дебати, лидерот на опозицијата треба експлицитно да ги прифати предложените дефиниции и интерпретацијата на тезата така како што ги презентирал премиерот. Во ретки случаи, кога тезата е нереално дефинирана и интерпретирана, лидерот на опозицијата има право да ги предизвика дефинициите за да спречи лош тек на дебатата. Предизвикување на дефинициите и интерпретацијата може да создаде недоразбирање помеѓу тимовите, па затоа се очекува од лидерот на опозицијата да даде објаснување и аргументација во поддршка на своите предлог-дефиниции и интерпретација. Доколку говорникот ја заврши соодветно оваа задача, судиите ќе го санкционираат тимот во Првата влада, а дефинициите предложени од опозицијата ќе бидат прифатени во дебатата. Во многу ретки ситуации, кога Правата влада цврсто стои позади нереалните дефиниции и интерпретација во двата говори, се случува дебата на дефиниции. Во вакви дебати, аргументацијата не е насочена кон главниот проблем што ја засега тезата. Затоа лидерот на опозицијата не треба да ги побива дефинициите предложени од премиерот, освен ако не смета дека тоа е единственото разумно

нешто за дебатата.

Покрај оваа задача, лидерот на опозицијата треба да понуди и сопствена аргументација и да ги побие презентираните аргументи од страна на премиерот. Говорникот самостојно избира дали во текот на својот говор ќе започне со побивање или презентација на своите аргументи. Најчесто говорниците во дебатата се осврнуваат на побивање на аргументите, а потоа го презентираат својот случај.

Лидерот на опозицијата треба да ги побие сите аргументи, или дел од нив, презентирани во говорот на премиерот. Поради временското ограничување, нереално е да се очекува дека лидерот на опозицијата ќе ги побие сите аргументи, па за добро завршена задача се смета побивање на најважните аргументи презентирани од страна на премиерот. Кога лидерот на опозицијата ги предизвикува дефинициите и интерпретацијата на тезата, побивањето треба да биде насочено и преку прифаќање на дефинициите на Првата влада и со примена на предложените дефиниции и интерпретација од негова страна. Последно, лидерот на опозицијата треба да понуди еден, два или три аргументи што директно се конфронтираат со ставот на Првата влада. Првиот говорник на опозицијата треба најмногу да се посвети на исполнување на оваа задача. Во овој дел од говорот, говорникот треба да презентира убедлива анализа на предложените тврдења со цел да ги натера судиите да досудат во нивна корист.

ЗАМЕНИК-ПРЕМИЕР ЗАМЕНИК ЛИДЕР НА ОПОЗИЦИЈАТА

Улогата на заменик премиерот во дебатата е да го одбрани случајот на владата. Задачите на заменик-премиерот се да ги одбрани аргументите презентирани од страна на премиерот, да ги побие аргументите презентирани од страна на лидерот на опозицијата и да понуди нова аргументација во поддршка на владниот предлог.

Прво, заменик премиерот ги брани аргументите на својот тим преку одбивање на сите побивања презентирани во првиот говор на опозицијата. Заменик-премиерот треба да ги одбрани аргументите, еден по еден, на начин кој остава впечаток дека презентираната аргументација во првиот говор е сè уште издржана.

Второ, заменик премиерот треба да ги побие сите или најважните аргументи презентирани од страна на лидерот на опозицијата. Исто како него, заменик-премиерот треба да се потруди да ги побие носечките аргументи на опозицискиот случај. За разлика од лидерот на опозиција, заменик премиерот е последниот говорник од својот тим, па товарот за подетално побивање на опозициската аргументација логично е поголем.

Последно, заменик премиерот треба да презентира еден или два аргументи во поддршка на случајот презентирани од страна на премиерот. На овој начин заменик премиерот го збогатува владиниот случај и ја отежнува задачата на говорниците од опозицијата. Дополнително, преку презентација на нови аргументи, говорникот добива поголем кредибилитет кај судиите и публиката.

Улогата и задачите на заменик лидерот на опозицијата се слични со оние на заменик премиерот. Тој треба да го одбрани случајот на опозицијата преку одбивање на понудените побивања од страна на заменик премиерот, да ги одбрани побивањата на заменик лидерот на опозицијата и да понуди нови аргументи во поддршка на опозицискиот случај.

Прво, заменик лидерот не треба да ги одбрани побивањата на лидерот на опозицијата. Под претпоставка дека заменик премиерот ги одбил побивањата на лидерот на опозицијата, заменик лидерот треба да ги одбрани побивањата со цел тие да останат релевантни до крајот на дебатата.

Второ, заменик лидерот треба да ги одбие побивањата на опозициските аргументи претставени од страна на заменик премиерот. Задачата на говорникот е да ги одбрани, еден по еден, аргументите презентирани од страна на првиот говорник во опозицијата.

Трето, заменик лидерот на опозицијата треба да презентира еден или повеќе аргументи со цел да го надогради случајот на првата опозиција.

Вообичаено, во последната минута од говорот на лидерот на опозицијата, говорникот треба да ја сумира дебатата на првата маса. Сумирањето на главните точки на судир на првата маса овозможува опозицијата уште еднаш да покаже зошто тие се подобри во досегашниот тек на дебатата, а и да ги реafirмира аргументите презентирани од првата опозиција.

ЧЛЕН НА ВЛАДА

Членот на владата ја започнува втората половина на дебатата. Улогата на членот на владата во дебатата е да ја брани предложената теза следејќи ја генералната насока на случајот на Прватата влада. Поедноставно, третиот говорник во владата треба да ја брани тезата на Првата влада, но поради различни причини.

Задачите на членот на владата може да се сумираат во три точки:

- да ги одбие побивањата на Првата опозиција
- да го одбрани случајот на Првата влада,
- да ја побие аргументацијата на Првата опозиција
- да претстави еден или повеќе нови аргументи што се конзистентни со случајот на Првата влада.

Одбрана на случајот на Прватата влада е првата задача што треба да ја изврши членот на владата. Посветувајќи една до две минути од својот говор на случајот на Првата влада, членот на владата покажува лојалност кон изградениот случај на Првата влада и владината линија генерално.

Понатаму, во својот говор членот на владата има задача да ги продолжи побивањата на случајот на Првата опозиција. Специфично за овој дел од говорот е што побивањата предложени од третиот говорник на владината страна треба да понудат нова перспектива на напад на изнесената аргументација. Наједноставен начин на извшување на оваа задача е побивање на аргументацијата предложена од заменик лидерот на опозицијата. Доколку некој од аргументите изнесени од лидерот на опозицијата не се побие од двајцата

говорници во Првата влада, членот на владата треба да ги побие овие аргументи. Говорниците не треба да трошат повеќе од две минути од својот говор на оваа задача.

Многу често говорниците ги исполнуваат овие две задачи преку т.н. сумирање на првата маса. Членот на владата ја сумира изнесената владина аргументација и аргументите на Првата опозиција со цел да им покаже на судиите зошто Првата влада е во предност и зошто нивниот предлог е сè уште релевантен во дебатата. Овој начин на побивање и одбивање на аргументите од првата маса ги презентира аналитичките способности на говорникот и е добар начин членот на владата да заштеди дел од своето време за говор.

Последната, но најважната задача на членот на владата е да развие еден или повеќе аргументи што се различни, но конзистентни со аргументите на Првата влада. Овие аргументи се нарекуваат екстензија на случајот на владата. Исполнувањето на оваа задача овозможува вториот тим во владата да се дистанцира од правата влада и да понуди „нова дебата“ на втората маса (види екстензија).

ЧЛЕН НА ОПОЗИЦИЈАТА

Членот на опозицијата ја започнува втората маса на дебатата од страната на опозицијата. Исто како членот на владата, улогата на членот на опозицијата во дебатата е да ја брани предложената теза следејќи ја генералната насока на случајот на Прватата опозиција. За да ја исполни својата задача, членот на опозицијата треба да исполни четири основни задачи:

- да ги одбие побивањата на Првата влада
- бранење на случајот на Првата опозиција
- да понуди побивање на аргументацијата презентирана од членот на владата,
- да претстави еден или повеќе нови аргументи што се конзистентни со случајот на Првата опозиција.

Првата задача на членот на опозицијата е да ја одбрани аргументацијата на Првата опозиција. Истите принципи на побивање што важат за членот на владата, важат и за членот на опозицијата. Побивањето треба да биде кратко и да нуди нова перспектива во одбрана на аргументите на Првата опозиција.

Втората задача на членот на опозицијата е да понуди побивање на случајот на Првата влада. Повторно, ова побивање треба да биде кратко и треба да нуди нова перспектива на напад на аргументација на Првата влада.

Членот на опозицијата може да ја сумира првата маса од страна на опозицијата. Поради самата поставеност во дебатата, овој говорник е во предност пред членот на владата и може да ги земе предвид и неговите побивања и одбивања на аргументацијата претставена од првите тимови во дебатата.

Третата задача на членот на владата е да презентира поспецифично побивање на аргументите презентирани од страна на членот на владата. Ова е важна задача на третиот говорник во дебатата со оглед на тоа што овие аргументи се сосема нови и даваат нова перспектива на дебатата. Доколку оваа задача не е добро завршена, многу е веројатно Втората опозиција да ја изгуби дебатата.

Најважната задача на членот на опозицијата е да ја презентира екстензијата на Втората опозиција. Новата аргументација на лидерот на опозицијата треба да понуди нова перспектива против предлогот на владата

и затоа најголем дел од говорот треба да биде посветен на аргументацијата на Втората опозиција. Како и кај владината екстензија, втората опозицијата преку новопрезентираната аргументација се диференцира од аргументацијата на Првата опозиција и покажува лојалност кон општата опозициска стратегија.

ЗАВРШНИ ГОВОРИ

Улогата на двајцата последни говорници на двата тима е да ја сумираат дебатата од перспектива на страната што ја бранат.

Последниот говорник на двете страни во дебатата има три задачи што треба да ги исполни во текот на својот говор:

- да ја побие екстензијата презентирана од страна на членот на опозицијата
- да ја одбрани екстензијата презентирана од страна на членот на владата,
- да ја сумира дебатата од страна на владата.

Со оглед на тоа што предложените аргументи од членот на владата сè уште не се побие, исполнувањето на оваа задача е многу важно во завршниот говор на владата. Членот на владата може да ги користи веќе изнесени побивања од страна на говорниците во владините тимови за да ги нападне аргументите на владата.

Следната задача на последниот говорник на владата е да ја одбрани сопствената екстензија. Со оглед на тоа што екстензијата е клучот за победа на вторите тимови во дебатата, последниот говорник треба да ги одбрани своите аргументите на начин што ќе ги направи релевантни до крајот на дебатата.

Последната задача, веројатно и најважната задача на завршниот говор

на владата, е да ја сумира дебатата од страната на опозицијата. Меѓу најкористените начини на сумирање е идентификување на главните точки на судир во дебатата. Сумирање на точките на судир треба да биде направено на начин кој ќе покаже зошто владата ја победила оваа дебата, но аргументирајќи го ова, говорникот треба да се држи во рамките на разумност. Завршниот говор на владата треба да се осврне на аргументите на Првата влада, но во фокусот во анализата треба да бидат аргументите презентирани на втората маса.

Завршниот говор на опозицијата ја има истата улога и задачи со единствена разлика што говорникот аргументира од страната на опозицијата. Уште еднаш, главна заграда на овој говорник е да ја сумира дебатата од страната на опозицијата и да покаже како аргументацијата на втората опозиција е најрелеванта и валидна во дебатата.

ТЕЗИ

Во секоја дебата клучно е да се одреди главното прашање, односно да се лоцира вистинскиот судир во тезата што е зададена. Зависно од тезата, можни се повеќе ситуации. Тези во кои од самото дефинирање на зборовите е јасен главниот судир и тези во кои судирот не е апсолутно јасен.

ТЕЗИ

Во секоја дебата клучно е да се одреди главното прашање, односно да се лоцира вистинскиот судир во тезата што е зададена. Зависно од тезата, можни се повеќе ситуации. Тези во кои од самото дефинирање на зборовите е јасен главниот судир и тези во кои судирот не е апсолутно јасен.

ЧЛЕН НА ОПОЗИЦИЈАТА

Во секоја дебата клучно е да се одреди главното прашање, односно да се лоцира вистинскиот судир во тезата што е зададена. Зависно од тезата, можни се повеќе ситуации. Тези во кои од самото дефинирање на зборовите е јасен главниот судир и тези во кои судирот не е апсолутно јасен.

На пример, кога имаме теза ОДВД државата треба да го забрани пушењето, јасно е дека се очекува од страните да ја бранат забраната за пушење цигари. Толкувањето на забраната како забрана за пушење на марихуана или забрана за пушење на локации што се склони кон опожарување, нема да се толерира на дадената теза.

Во случај кога имаме теза ОДВД морковот е подобар од стапот, од нас се очекува да ја препознаеме метафората, односно да браниме дека давањето стимул е поефективно од чинот на казна. Кога се во прашање вакви тези, при интерпретацијата треба да го лоцираме прашањето кое е најочигледно, најрелевантно или најдебатно.

Меѓутоа, кај некои тези не е лесно да се одреди прашањето што е најочигледно, најрелевантно или најдебатно. На пр.

ОДВД не е важно дали ќе победите или ќе изгубите, важно е како ја играте играта. Се поставува прашање, дали оваа дебата треба да биде за спорт? Или можеби за животна морална филозофија? Ако ја толкуваме тезата дека целта ги оправдува средствата, дали тогаш ќе дебатираме за оправданоста на тероризмот? Сите овие интерпретации се прифатливи. Во овие ситуации препорачливо е да се дебатира филозофскиот концепт, односно да се брани/негира ставот дека целта ги оправдува средствата (во спротивно се ризикува двете страни да дебатираат на сосема различни прашања). Горенаведените примери, секако, можат да послужат како примери за поткрепа на вашите ставови.

Но постојат исклучоци и од овие препораки. На тезата ОДВД големото е убаво (Big is beautiful), најочигледниот судир е дали големите работи се подобри од малите работи, но истовремено ова не е и најдебатно. Вака интерпретираната теза ќе ја сведе дебатата на наведување на листа на големи/мали работи и посочување на добри/лоши страни, соодветно. Како можна интерпретација што ќе биде фер и дебатна може да се понуди појавата на глобализација (со која економиите, политичките институции и културите се окрупнуваат) или пак улогата на рекламирањето и популарната култура врз нашата сопствена перцепција.

Како и да е, кога ќе имате пред себе теза во која судирот не е очигледен, неопходно е да идентификувате едно клучно прашање врз кое ќе го градите случајот.

ДЕФИНИЦИИ ВО ДЕБАТАТА

Дефинирање на термините во понудената теза е неопходно со цел да се разјасни што е она на што ќе се дебатира.

Дефинирање на клучните термини, не и на секој збор во тезата

Едната причина е затоа што претставува непотребно трошење на и онака ограниченото време на говорникот. Дефинирањето на секој термин може да предизвика забуна затоа што е важен самиот контекст во кој е употребен терминот, не и неопходното морфолошко значење на зборот. Втората причина е затоа што одредени зборови кога се групирани добиваат друго значење. Како пример да ја земеме тезата ОД што поддржува политичка коректност. Терминот политичка коректност би значел некористење на форми на изразување или практики што исклучуваат, маргинализираат или навредуваат одредена група луѓе, додека индивидуално дефинирани двата збора имаат друго значење; политиката најчесто се дефинира како активности поврзани со владеењето во државата, додека коректноста се дефинира како исправност, точност, правилност.

Метафоричните изрази не треба да се дефинираат буквално

Метафората е означување на еден поим со називот на друг поим при што меѓу двата поима постои одредена сообразност и сличност (Никодиновски 2007 : 34). Како пример ќе ја земеме тезата ОДВД морковот е подобар од стапот. Дебатата нема да има логика ако морковот се

дефинира како „портокалов зеленчук“. Ако ја толкуваме тезата метафорички, морков би значело поттик, додека стапот е метафора за казна.

Обидете се дефинициите да не бидат премногу комплицирани

Се препорачуваат краки и концизни дефиниции. Неретко дефинициите од речниците знаат да бидат токму спротивното. Треба да внимавате, дефинициите треба да ја објаснуваат конкретната теза што ја дебатирате. Консултација со речник е пожелна, но подоцна сами да ја парафразирате и да ја приспособите дефиницијата на тезата.

Доколку е потребно, понудете примери за објаснување на дефиницијата

Ова не е често неопходно, но може да помогне во одредени ситуации. Во тезата ОДВД ЕУ е неволна да застане зад своите пријатели, обидот да се дефинира „да застане зад“ преку класично дефинирање можно е да не биде доволен за да се разбере што точно се подразбира под фразата. Во случајов корисни би биле примери: ЕУ може да застане зад своите пријатели преку вршење на дипломатски притисок врз трети страни или преку учество во воена интервенција. Дефинициите треба да бидат фер Дефиницијата може да биде нефер и пристрасна доколку: термините во тезата се нефер дефинирани; тезата е нефер ограничена; одбивањето да се ограничи теза во ситуација кога ако не се ограничени ќе го стави другиот тим во нефер позиција.

ОСНОВНА ПОДЕЛБА НА ТЕЗИТЕ

Тези на вредности

Во сржта на дебатата се вредносните прашања. Тезите на вредности претпоставуваат давање на квалитативен суд на некоја појава, предмет, идеја, настан, дело, личност или сл., односно проценување дали тоа е добро или не.

Многу од дебатите со кои секојдневно се среќаваме се базирани врз прашања за вредности. Во општествата каде што граѓаните учествуваат во јавниот дискурс и демократските процеси, како механизми да се влијае врз носењето одлуки, тие всушност имаат можност да застапуваат одредени вредносни стојалишта. На пример, денес многу општества го делат ставот дека пристапот до образование е заеднички прифатена вредност и затоа државата има должност да обезбеди услови за подостапен пристап и поголем квалитет. Други вредности, што се карактеристични за многу средини, се еднаквост меѓу граѓаните, социјалната правда, владеењето на правото и сл. Процесот на утврдување што е она што ќе го сметаме за општествена вредност е долг и вклучува делиберација .

Не постои едногласна општествена согласност околу дефинициите за вредностите како еднаквост, правда, слобода, права и др. Затоа, како резултат на тоа и општествата неретко се поларизирани околу прашањата за абортус, смртна казна, социјална држава, легализација на лесни дроги, еутаназија и др. Постигнувањето на консензус за она што го конституира општествениот систем на вредности е

тежок процес, но кога ќе биде постигнат консензусот, општеството се обидува да најде начин овие вредности да ги рефлектира во своите закони и политики. Од фокус кон вредности, дебатата еволуира во дебата на политики.

Тези на политики

Се работи за тези што бараат некаква промена во моменталниот систем, односно повикуваат на конкретна акција за решавање на постојни проблеми. Најчесто го содржат зборот треба.

Откако ќе се усвои одредена вредносна позиција, дебатата треба да се фокусира на прашањето за специфични активности и акции што треба да ги преземе државата за да ги постигне посакуваните резултати.

Практично, сите засегнати страни се мобилизираат околу специфичен проблем и начините на кој може да се реши, конкретните акции што треба да се преземат со цел да се променат непосакуваните трендови и да се постигнат очекуваните цели.

На пример, откако како општество ќе се договориме дека ќе дозволиме консумација на лесни дроги, треба да се усогласи и систем преку кој ќе го спроведеме легализирањето. Владата треба да одлучи на кого ќе му буде дозволено да произведува ваков тип дроги, на кого ќе му биде дозволено да ги консумира, кои ќе бидат продажните центри, како ќе се врши контрола на квалитетот и како ќе се контролира цената.

Во која било дебата на политки не е лесно да се одговорот овие прашања, особено затоа што секоја власт мора да направи баланс помеѓу она што е праведно и безбедно општество, со почит на граѓанските права и слободи.

Тези на факти

Овој тип на тези наложуваат да се проверува вистинитоста на одредна информација, опсервација, опис, историски податок, дефиниција, заклучок и сл. врз основа на факти што ја потврдуваат или негираат. Овие тези се карактеристични за академските кругови каде што се предизвикуваат научни тврдења. Пример за ваков тип тези се ОДВД криминалното однесување е билошки одредено или ОДВД видеоигрите придонесуваат за покачување на стапката на малолетнички криминал.

Важно е да се нагласи дека многу тези во себе вклучуваат и вредносен суд и потреба од дефинирање на некаква политика и повикување на факти. Не е лесно, а ни практично, секогаш да се прави строга дистинкција помеѓу тезите според оваа класификација.

ИНДИКАЦИИ ВО ТЕЗАТА ШТО ЌЕ ВИ ПОСОЧАТ ШТО Е ОНА ШТО ТРЕБА ВАШАТА СТРАНА ДА ГО ДОКАЖЕ

Тези „треба“

За да тврдиме дека нешто треба да биде направено, неопходно е да докажеме дека постои морален и практичен императив за таа постапка со што ќе покажеме дека нашата страна е онаа што на вредносна и практична основа заслужува да биде поддржана.

На пр. ОДВД треба да биде исплатена

финансиска компензација за сите неправди нанесени од претходните генерации. Морална причина зошто треба да се поддржи оваа политика е затоа што ние имаме обврска да ги исправиме историските неправди – да им овозможиме компензација на оние што денес се во понеповолна положба поради неправдите што им биле нанесени во минатото. Но владината страна не треба да запре овде, треба да понуди и практична аргументација, на пр. ваквата политика ќе донесе мир во критичните региони или финансиската поддршка на долг рок ќе влијае на подобрување на социоекономската положба на овие малцинства.

Друг пример може да биде тезата ОДВД државата треба да ги продаде медиумите што се во државна сопственост. Морален аргумент може да биде дека е погрешно државата да поседува медиум затоа што тој може да биде злоупотребен со цел неоправдано да се зголеми поддршката на граѓаните за владината работа/политики. Практичен аргумент во случајов може да биде значајниот еднократен финансиски надоместок што ќе го добие државата од приватизацијата на медиумите, што може да послужи за финансирање на важни национални прашања, како државниот долг.

Само затоа што „треба“ подразбира постоење на морален и практичен императив, тоа не значи дека вашите аргументи мора да бидат стриктно морални или практични, односно така да бидат означени. Но, доколку имате потешкотија да смислите аргументација, оваа поделба може да ви биде од помош.

Кога „треба“ не се толкува буквално?

Речиси секоја теза што го содржи терминот треба, имплицира дебата за тоа дали постои практична и морална обврска за да се спроведе една политика. Меѓутоа,

и од ова правило постојат исклучоци. На пр. ОДВД новиот век би требало да биде подобар од претходниот. Каде е судирот во тезата? Доколку би требало да се дефинира низ призма на морален и практичен императив, дебатата нужно ќе се насочи кон тоа дали треба да се трудиме да го направиме светот подобро место за живеење. Ова едноставно не е корсен судир за една дебата. Очигледно, клучното прашање е дали 21. век ќе биде подобар или полош (што и да одлучиме да биде критериум по кој ќе мериме) од 20. век.

Друг пример што може да се смета за исклучок од препораките како да се толкуваат тезите „треба“, е на пр.: ОДВД треба да им завидуваме на нашите предци. Клучни прашања во дебатата може да бидат дали времето во кое живееле нашите предци треба да го преферираме во однос на нашето време или пак дали е подобро да се биде млад или стар. Замислете тимовите да го интрепретираат „треба“ како морален и практичен императив. Владината страна ќе треба да објасни дека имаме бенефит од чинот на завист кон нашите предци. Негативниот тим може да понуди аргументи од типот на зависта е инхерентно негативна човечка емоција и еден од 7 те смртни гревови. Ваквиот пристап ја релативизира тезата. Тимовите треба да воочат дека оваа теза е исклучок од препораките за интерпретација на тезите „треба“.

Тези во кои други термини подразбираат докажување на морален и практичен императив

Во нашето општество многу често треба да се донесат одлуки за тоа дали одредена политика треба да се реализира или не. Не треба да нè чуди што голем дел од тезите се од ваква природа. На пр. ОДВД пристапот до високото образование е право. Да речеме дека владината страна го зазела следниов

пристап: право е нешто што државата има должност да го заштити. Имајќи предвид дека високата партиципација спречува одредена група луѓе да имаат пристап до високото образование, државата има морална и практична обврска да ја намали цената со зголемување на државниот удел во финансирање на високото образование. Според нас, главното прашање овде е дали државните субвенции за високото образование треба да се зголемат.

Да претпоставиме дека опозициската страна го вели следново: „Прашањето е дали високото образование е право. Се сложуваме со Владата дека партиципацијата не дозволува секој да има пристап до високото образование, така што сметаме дека високото образование не е право, затоа што како такво не е достапно за секого во нашето општество“. Меѓутоа, наместо опозицијата да ја дебатира улогата на државата во финансирањето, таа одбира тезата да ја дефинира како прашање на факти. Во суштина негативниот тим дебатира на паралелен случај, а не на оној предложен од владата.

Владиниот пристап во случајов е оној исправниот, односно дали на секој кој има желба треба да му се овозможи пристап до високото образование. Иако терминот „треба“ не се јавува никаде во тезата, сепак фокусот е на тоа дали државата има морални и практични императиви да го овозможи/зголеми финансирањето на високото образование со цел тоа да биде достапно за секого.

Тези „премногу/премалку“

Пример за ваков тип тези се ОДВД има премногу пари во спортот или ОДВД премногу внимание ѝ посветуваме на телевизијата. Тезите што ги имаат прилозите премногу/премалку, неопходно бараат да се докажат три работи: 1. дека постои преобемност

(во случајот на премногу) или постои дефицит (во случајот на премалку) 2. штетата натежнува над бенефициите 3. штетата е предизвикана од изобилието или дефицитот.

На тезата ОДВД има премногу пари во спортот, неретко може да се слушне следнава линија на аргументација: „Има многу пари во спортот и затоа спортистите не играат фер“. Очигледно е дека фали поврзување: како парите водат кон лошо спортско однесување. Ќе биде лесно за негативниот тим да докаже дека однесувањето не зависи од парите во спортот и дека таквото однесување може да се сретне и во аматерските спортови каде што обртот на пари е значително помал.

Тези „не успеа“

Многу тези бараат од дебатерите да докажат дека нешто (не)успеало. На пр. ОДВД ОН не успеаа или ОДВД капитализмот не успеа. Овие дебати се склони да бидат нејасни, доколку не се употреби тест за утврдување кога неуспехот фактички се случува (не е доволна само дефиниција од речник за значењето на терминот не успеа). Ќе предложиме 2 типа тестови: 1. неуспех да се исполнат одредени очекувања: Овој тест е корисен кога се работи за организација што има јасно дефинирани цели (како на пример ООН). Меѓутоа не секогаш движењата или организациите имаат јасно дефинирани цели. Во тој случај се препорачува како критериум да се утврдат легитимни општествени очекувања за да се суди успехот на движењето или организацијата. 2. неуспех да се исполни одреден надворешен критериум: Како пример ќе ја земеме тезата ОДВД феминизмот не успеа. Феминизмот никогаш не се базирал врз една конкретна цел. На пример, владата може да ја застапува тезата дека феминизмот не успеал да се избори за вистинска еднаковост меѓу половите;

односно дека реформите не успеале да ја отстранат дискриминацијата кон жените или едноставно само ја затскриваат и ја прават помалку очигледна.

Дополнително треба да се постави прашањето: за кого не успеал? Во тезата ОДВД феминизмот не успеа, неуспехот, односно разочарувањето се однесува на жените или можеби на целото општество. Но, исто како и дефинирањето на поими, воспоставување на критериуми, така и дефинирањето на актерот од чија перспектива ја гледаме дебатата треба да биде фер, односно дебатен за двете страни. На пр. ОДВД капитализмот не успеа, афирмативниот тим не може да тврди дека капитализмот ги разочарал богатите и со тоа автоматски да ја добие дебатата.

ИНДИКАЦИИ ВО ТЕЗАТА ШТО ЌЕ ВИ ГО ПОСОЧАТ ТОВАРОТ НА ДОКАЖУВАЊЕ

Постојат одредени индикации во тезите што можат да ви помогнат при одредување на она што треба да го докажете за да ја поддржите страната што ја браните.

Генерална вистина

Ова е апликативно за тези што се позитивистички, а не се нормативни, тези што бараат од вас да дебатирате за тоа што е, а не тоа што треба да биде. Обично овие тези бараат од вас да компарирате, на пр. ОДВД е подобро да си паметен отколку добар или ОДВД компјутерите се подобри од книгите.

Клучното е што владината страна треба да докаже дека тезата е секогаш вистина, повремено е вистина, во повеќето случаи е вистина или нешто сосема друго? Одговорот е дека треба да се докаже дека тезата е генерално вистината. Не е возможно да се утврди процентот на случаи што треба да се покажат како вистинити за да се смета тезата за генерално вистинита.

Тезата ОДВД е подобро да си паметен отколку добар, тимовите треба да ја интерпретираат во насока дека генерално е подобро да си паметен, отколку добар. Меѓутоа, не е доволно да се покаже дека тезата е донекаде вистинита, а донекаде не. На двата тима им се препорачува да развијат аргументација што покажува дека генерално е/не е вистинита одредена теза, па подоцна да вклучат конкретни примери. Многу често тимовите тргнуваат од примери, некогаш и од еден изолиран пример, кој не значи дека по аналогија е применлив, генерално во повеќе случаи. Пример за ваков тип на грешка е следната линија на аргументација: „Хитлер бил брилијантен, но не бил добар. Погледнете само колку страдање предизвикал. Поради ова подобро е да се биде добар отколку паметен“. Иако во конкретниов случај навистина е подобро да си паметен отколку добар, примерот не докажува дека генерално треба да се преферира таа човекова карактеристика.

Апсолутност

Пример за тези каде што може да се сретне оваа карактеристика се: ОДВД секој полнолетен треба задолжително да гласа, ОДВД секој од нас е феминист, ОДВД секој треба да има право на високо образование.

Не можеме да очекуваме од афирмативниот тим да ја докаже тезата во апсолутно секој случај. Кај тезата ОДВД секој полнолетен треба

задолжително да гласа, не е доволно негативниот тим да посочи дека не е возможно да се очекува од луѓето во кома да гласаат. Кај ОДВД секој треба да има право на високо образование, не е доволно да се каже дека неписмените граѓани не треба да имаат пристап до високото образование. Во првиот случај се избегнува вистинската точка на судир, а тоа е оправданоста на задолжителното гласање, додека во вториот обврската на државата е да го финансира високото образование. Напротив, со аргументација како оваа погоре, фокусот е на неважни малцинства/исклучоци за оваа конкретна дебата, кои не се очекува од афирмативниот тим да ги побие.

Правилото е дека владата треба да докаже дека тезата е вистинита, освен за случаите на неважни малцинства. Прашањето е како да утврдиме дали одредена група спаѓа во неважно малцинство? Најчесто тоа зависи од контекстот на дебатата. Во тезата за високото образование увидовме дека неписмените луѓе се неважно малцинство. Меѓутоа, другата дебата може да биде, всушност, за државната одговорност кон неписмената популација. Во оваа теза, не само што неписмените не се небитно малцинство, туку тие се всушност сржта на дебатата.

Повторно постои исклучок и од ова правило. Постојат тези кои кога велат сите или секогаш бараат од тимовите да бранат апсолутност. Пример за таква теза е: ОДВД смртната казна не е никогаш оправдана. Афирмативниот тим не може да тврди дека смртната казна секогаш ќе биде етички, морално и практично неоправдана, освен во случаите на масовни убијци (масовни убијци како неважно малцинство). Клучното прашање овде е дали секогаш, во секој случај, смртната казна е неоправдана казна.

Тези „е оправдано/а“

Овие тези обично се тези во кои постои елементот на апсолутност, само со друго име. Првото прашање е дали се тие позитивистички или нормативни, односно дали бараат да се дебатира на тоа што е или на тоа што треба да биде. Пример за теза е ОДВД смртната казна е оправдана. Прашањето е дали треба да се покаже дека државата ја смета оправдана, односно дали е формално дозволена или дали смртната казна треба да е оправдана, независно дали моментално формално е/не е дозволена? Јасно е дека првото толкување не е корисно за ни една дебата. Единствениот товар на докажување ќе биде дали санкцијата од ваков тип е дел од позитивното право на една држава, но не и зошто ако е оправдано/неоправдано. Во овој тип на тези важат истите правила како и кај тезите „треба“, вклучително и моралната и практична аргументација што се очекува да се искористи како поткрепа.

Второто прашање е до кој степен треба да се докаже тезата. Терминот „е оправдано“ многу повеќе е користен во тези што вклучуваат „непријатни“ прашања, отколку кај релативно неутрални политики. Како што напоменавме, во овие тези постои елементот на апсолутност, така што се применуваат препораките за тој вид тези. Доколку тезата е ОДВД тероризмот е оправдан, од владината страна се бара да покаже постоење на минимум значајно малцинство за кое тероризмот е моралено и практично прифатлив. Владата легитимно би можела да го постави случајот на следнава основа: „Поддржуваме тероризам во случаи кога терористите се подготвени да преговараат, кога имаат политички цели и кога претставуваат значителен дел од јавното мислење. Ќе ви покажеме зошто тероризмот беше/е оправдан во случаите на IRA или PLO, но сметаме дека не се оправдани случаите како Al Qaeda, Aum Supreme Truth или ETA“.

Перспектива во дебатата

При интерпретација на тезите, на пр. ОДВД ние сме загубената генерација, ОДВД треба да ги поддржиме нашите работодавци, ОДВД треба да се забрани пушењето, неопходно е да се дефинира од чија перспектива ја гледаме дебатата, односно го градиме случајот.

Во многу тези „ние“ се однесува на група луѓе. Во тезата ОДВД ние сме загубената генерација, ние се однесува на одредена генерациска група. Имајќи предвид дека се работи за млади дебатели, ние можеме да го поистоветуваме со деца родени во 90 тите. Во тезата, ОДВД премногу внимание посветуваме на споротот, веројатно зборуваме во име на целото општество. При интерпретација на тезата ОДВД треба да ги поддржиме нашите работодавци, веројатно треба да се ставиме во улога на вработените.

Во тезите како на пр. ОДВД треба законски да го санкционираме пушењето или ОДВД треба да ја вратиме смртната казна, јасно е дека невладината страна не може да ја реализира оваа политика со група луѓе, туку со држави/влади како субјект кои ги претставуваат луѓето. Перспективата, освен од група луѓе и држави, може да доаѓа и од меѓународни и домашни организации, цели региони, политички ентитети.

ИНДИКАЦИИ ВО ТЕЗАТА ШТО ЌЕ ВИ ПОСОЧАТ КАКО ДА ГО РАЗВИВАТЕ СЛУЧАЈОТ

Компаративни тези

Пример за ваквите тези се ОДВД НАТО е подобар бранител на човековите права отколку ООН или ОДВД медиумите се помоќни од црквата. Од владата јасно е дека се очекува да покаже дека едното е подобро од другото (на пр. има поголем бенефит, поголема моќ, поголема потреба...). Од друга страна, пак, опозициската страна има две опции: да докаже дека другата опција е подобра или дека двете се еднакво добри. Во тезата ОДВД медиумите се помоќни од црквата, додека владината страна се очекува да ја докаже надмоќноста на медиумите, опозициската страна може да тврди дека црквата сè уште е повлијателна или пак дека и црквата и медиумите се еднакво влијателни. Меѓутоа, аргументот дека се еднакви е релативно послаб од аргументот дека црквата е помоќна, но не значи и автоматско губење на дебатата. Зошто? Во компаративната дебата за да се докаже дека се еднакво моќни, опозицискиот тим треба да прифати дека најголемиот дел од владината аргументација е точен. На овој начин опозициската страна не се труди да ги побие противничките аргументи, туку се согласува со дел од нив, со што не ја исполнува примарната задача, а тоа е да овозможи реален судир.

Во овој тип дебати, слично како тезите „не успеа“, се постува прашањето за кого е подобро. Во тезата ОДВД НАТО е подобар бранител на човековите права отколку ООН, дали подобро се однесува на оние чии човекови права се прекршени, на меѓународната заедница, на борците за човекови права, на членовите на секоја од организациите? Одговорот зависи од контекстот на дебатата и од насоката во која сакаме да ја развиваме дебатата.

Шпекулативни тези

Некои дебати се поврзани со прашањето каква ќе биде или нема да биде иднината,

на пример ОДВД 21-от век ќе биде подобар од 20-тиот или ОДВД би се плашел од технологијата. Овие дебати по природа се шпекулативни, односно од тимовите се бара, врз основа на постојните трендови, да проектираат што ќе се случува во иднина.

Ситуациони тези

Овие тези се конципирани на начин на кој на тимовите им се доделува конкретна улога, специфичен временски, историски или општествен контекст. За разлика од останатите видови тези, ситуационите ви дефинираат одредени услови, правила или почетни позиции.

Конкретни примери за ваков тип теза се следниве:

Вие сте новинар од Запад, кој известува за состојбите на Блискиот Исток. Добивате информација дека Израел во наредните 24 часа ќе ги нападне иранските нуклеарни установи. Од би ја објавил информацијата.

Вие сте менаџер на компанија за проиводство на облека, лоцирана во земја во развој. Моментално вашите вработени ги плаќате по 1 \$ дневно. Тимот што работи со вас ве советува да донесете одлука за зголемување на платите за 100% со цел да се зголеми продуктивноста на вработените. Од би го одбил предлогот.

Денес е 1946. Од би направил еврејска држава во Западна Германија.

Ти си пратеник во Собранието на РМ во 1993 год. Од не би гласал за ратификување на Времената спогодба.

Тези за одредена возраст или генерација

Одредени тези бараат да се дебатира за карактеристики на одредени временски

периоди. Примери за ваквите тези се ОДВД ние сме загубената генерација или ОДВД ова е ерата на Вујко Сем. Тезата ОДВД сме 1984, може да се однесува на прашања од доменот на правото на приватност во денешен контекст. Оваа интерпретација на тезата (како една од можните) имплицира дека има нешто проблематично или различно во овој временски период и начинот на кој се однесуваме кон приватноста. За развојот на стратегијата на ваков тип тези се препорачува да си поставите дел од следниве прашања:

1. Зошто баш оваа генерација или возраст? Во тезата ОДВД ние сме загубената генерација, треба да се запрашаме што е она што ја прави оваа генерација „загубена“.

2. Зошто баш оваа генерација или возраст сега? Многу често ова прашање се заборава. Кај оваа теза мошне слаб аргумент е да тврдите дека под оваа генерација подразбирате млади што се загубени како резултат на природниот процес на осозревање. Потребно е да покажете што е она што оваа генерација ја прави специјална или различна. Пример за таква аргументација може да биде: „Нашата генерација расте во време на консумеризам чии размери се без преседан, таа е изложена на маркетинг што специфично ја засега оваа популација“.

3. Кои се карактеристиките на оваа возраст или генерација? Преку мас медиумите маркетингот доживува експанзија. Зошто би било тоа проблематично? Еден од одговорите може да биде дека претходните генерации се растени од семејствата и други помали заедници, додека нашата генерација расте под влијание на мултинационален мас маркетинг и МТВ (MTV). Изгубени затоа што консумеризмот нè тера да бидеме ориентирани кон себеси, додека претходните генерации се растени со

покомунитаристички идеали. Иако овие тврдења се спорни, сепак даваат одговор на прашањата зошто сега и кои се специфичните карактеристики на оваа генерација.

4. Кога започнува генерација или возраст? Неопходно е да се дефинира групата што е предмет на дебатата поради потребата од јасност во дебатата и неопходно е да се осигураме дека не се дебатира за карактеристики што веќе постојат (туку дека постои нешто што е специфично и различно). Одговорот на прашањето често ќе биде дека се работи за постепен процес во одреден временски период. Во тезата од погоре, тимовите можат да тврдат дека добатата на мас-маркетингот на кој се изложени адолесцентите е постепен процес кој е рефлексивна на нивно дефинирање како посебна група на потрошувачи. Како и да е, трендот е особено забележителен од почетокот на 90-тите до денес, што временски соодветствува со подемот и достапноста на Интернетот.

ГРАДЕЊЕ НА МОДЕЛ

Одредени тези бараат од тимовите да понудат конкретен модел преку кој ќе се реализира политиката, но може да се сретнат и „филозофски“ тези што сами по себе не бараат да се понуди модел. Пример за ваквите тези се ОДВД не е важно дали ќе се победи или изгуби, важно е како се игра играта или ОДВД феминизмот е мртов. Меѓутоа постојат формати кои бараат екстензивно образложување на моделот, додека некои го бараат само генералниот концепт на моделот. Во БП дебата генерално се применува втората категорија, на пр. ОДВД на праведно општество му е потребен повисок данок

или ОДВД на ООН ѝ е потребна сопствена војска.

Генерално, при структурирање на моделот, треба да одговорите на следниве прашања:

- Кој е актерот што ќе го спроведе моделот?

Најчесто одговорот на ова прашање ќе биде некое државно тело, меѓународна организација (пр. ООН, НАТО или Светската трговска организација (WTO)), друг тип на организација (пр. католичката црква).

- Што е должен актерот да спроведе?

Вообичаено, доволно ќе биде да се понудат генерални насоки за спроведување на моделот. На пр. во тезата ОД би го забранил алкохолот, доволно е владата забраната да ја дефинира како „забрана за поседување, консумација и дистрибуција на алкохол“. Нема потреба да се специфицира видот на казната во случај да се прекрши забраната, зависно дали се работи за консумент, производител или дистрибутер.

-Под кои услови ќе се спроведува моделот?

Не секогаш моделот бара да се дефинираат конкретни услови, но некогаш е корисно да се вклучи и ова прашање. На пр. во тезата ОД би го забранил абортусот, со цел да се заштитите себеси и да се осигурате дека дебатата не се одвива во погрешна насока, препорачливо е да предвидите исклучоци, на пр. дека оваа политика не важи во ситуации кога медицински е оправдано и пожелно да се пристапи кон абортирање.

ТОВАР НА ДОКАЖУВАЊЕ

Аргументирајќи во поддршка или против некоја вредност, политика, прилика, влијание и одлука, соговорниците се трудат меѓусебно да се убедат и да ги натераат противниците да ја прифати нивната страна. Во теоријата на аргументација јасно е дефинирано што треба еден говорник во дискусија/дебата да постигне за да ги убеди останатите.

ТОВАР НА ДОКАЖУВАЊЕ

Аргументирајќи во поддршка или против некоја вредност, политика, прилика, влијание и одлука, соговорниците се трудат меѓусебно да се убедат и да ги натераат противниците да ја прифати нивната страна. Во теоријата на аргументација јасно е дефинирано што треба еден говорник во дискусија/дебата да постигне за да ги убеди останатите.

Аргументирајќи во поддршка или против некоја вредност, политика, прилика, влијание и одлука, соговорниците се трудат меѓусебно да се убедат и да ги натераат противниците да ја прифати нивната страна. Во теоријата на аргументација јасно е дефинирано што треба еден говорник во дискусија/дебата да постигне за да ги убеди останатите.

Должноста или обврската да се застапува една страна и да се одбрани со соодветна аргументација и докажен материјал се вика товар на докажување.

Во државните институции, научните трудови и во формализираните и неформалните дискусии товарот на докажување е еден од основните концепти од кои зависи успешноста во полемиката. Од товарот на докажување зависи изборот на правилна стратегија за застапување на одредено тврдење како и за идентификување на правилната аргументација и доказниот материјал за поддршка на тоа тврдење. Ова правило може да се увиди преку едноставни примери со кои се среќаваме во јавниот дискурс. Доколку се настојува да се докаже корисноста од субвенцирање на извозот, треба да се аргументира од аспект на застапување на поддржувачката функција на јавните финансии и оправданоста за државата да го поддржува приватниот сектор за реализирани продажби на странскиот пазар. Застапувајќи го правото на абортус, треба да се докаже дека жената има

интегритет врз своето тело или дека тоа претставува нејзино право на избор. Товарот на докажување во судскиот систем би бил докажувањето на вина на тужениот за криминално дело. Товарот на докажување тука се идентификува според легалниот систем на државата во кој се води случајот, па аргументацијата и доказниот материјал треба да бидат во поддршка на тврдењето за прекршување на законите и настанатата штета. Во поглед на форматот на британската парламентарна дебата, товарот на докажување игра централна улога во изборот на правилна стратегија, аргументација и докажен материјал за застапување на една страна на зададената теза. Ова поглавје ќе го посветиме на начините што може да го идентификуваат товарот на докажување и како секој тим во дебатата треба да се постави кон зададената теза. Со цел да се разбере општата примена на овој концепт, во ова поглавје ќе ги разгледаме и типовите на товар на докажување што се среќаваат во различни сегменти на нашето општество.

ТИПОВИ НА ТОВАР НА ДОКАЖУВАЊЕ

Товар на докажување во судството

Според основните принципи на меѓународното право, товарот на докажување почива на страната што изнесува афирмативен/позитивен исказ. Овој принцип значи дека тужителот го носи товарот на докажување за фактите што го поддржуваат неговото тврдење. Обвинетиот од другата страна го сноси товарот на докажување за фактите во поддршка на својата одбрана. На пример, во случај на поднесена тужба за нанесена материјална штета, тужителот би требало да ги изнесе фактите во поддршка на барањето за отштета на својот клиент, а одбраната да поднесе докази за спречување на одлуката на судот за неправедно збогатување. Commentary to Trans-Lex Principle No. XII.1 - Distribution of burden of proof

Праксата е иста и во македонското судство. Обвинителството има товар на докажување на вината и обврска да пронајде, предложи и да изведе докази со кои вината на обвинетиот се докажува надвор од секако разумно сомнение. Од аспект на професионалната етика на обвинителите, особено е важно тие да го претстават случајот со цел да му помогнат на судот да донесе правична пресуда, а не презентирањето на случајот да е насочено кон донесување осудителна пресуда. (опсе прирачник, да се најде линкот)

Извештаите за пресудите што ги изрекува судот вообичаено ја содржат и аргументацијата за донесената одлука. Читањето на овие извештаи може да ви е од корист за градење на цврста аргументација.

Товар на докажување во науката

Во основа научниот товар на докажување се заснова на истиот принцип како и законскиот товар на докажување – одговорноста за докажување на вистинитоста на зададеното тврдење е кај оној што го поставува тврдењето,

односно новото разбирање на одреден проблем. Специфично во докажување на хипотезите или теориите во науката е потребата од емпириски докази во поддршка на тврдењето. Единствен начин некое решение на научен проблем да се смета за исправно/точно е да подлежи на принципот на објектива реалност, а да биде докажано со потребата на правилна методологија на истражување. (линк- justification of wto) Многу често доказниот материјал е предмет на разгледување од експерти од областа пред да се прифати тврдењето за точно.

Научните трудови се извор на анализи и доказен материјал што може да се искористи во дебата. Доколку следите научни списанија, релевантни медиуми, блогови... што се занимаваат со областа на хуманистичките и општествените науки значително ќе го подобрите разбирањето на зададените тези и веројатноста за успех во дебатата*.

Товар на докажување во јавна дискусија

Во јавната дискусија, товарот на докажување е најблиску до она што е товар на докажување во БП дебата. Товарот на докажување на една страна во една полемика е да приложи доволно докази во поддршка на своето тврдење. Вака разбран, товарот на докажување не бара математички и строги логички докази. Наместо тоа, доказниот стандард што е потребен за да се потврди даденото тврдење дека е точно се определува конвенционално или според општествените стандарди во контекст на тврдењето што се дискутира. Во јавни дискусии вообичаено страната што ја негира предложената теза, ужива придобивка од претпоставка*. Тоа значи дека верувањето на мнозинството се зема за вистина, иако нема доволно докази за вистинитоста на нивното тврдење.

Во британската парламентарна дебата како доказен стандард се земе знаењето на просечниот граѓанин. Судиите во носењето на одлуката не ги земаат предвид личните верувањата и, условно, вистините што ги знаат поради претходното стекнато специфично знаење. Судиите го утврдуваат победникот во дебатата преку споредба на тоа кој тим најдобро ја има завршено својата работа, односно го докажал товарот на докажување преку својата аргуменација. Така, иако со добро изградена аргументација може да се случи еден тим во дебатата да се изгуби поради неисполнување на товарот на докажување.

Товар на докажување на страната на владата

Принципот дека оној што го поставува тврдењето или го предизвикува генералното сфаќање на одредена тема или теза, тој ја има должноста да го докаже своето тврдење важи и во британската парламентарна дебата. Вообичаено во секоја теза има два или три товари на докажување, па тимовите во владата треба да изберат дали ќе ги застапуваат сите или пак ќе ја градат аргументацијата врз еден, два или повеќе товари што ги сметаат за најрелевантни. Сепак, важно е да се каже дека двата тима во владата имаат должност да го докажат товарот на докажување што произлегува од зададената теза.

Доколку по завршните говори некој од товарите на докажување не е исполнет, најверојатно тимовите во владата ќе ја загубат дебатата. Најправилно за првата влада е да аргументира во насока на исполнување на секој товар на докажување преку поделба на аргументацијата во првиот и во вториот говор. Оној товар на докажување што го сметаат за најрелевантен во дебатата треба да се аргументира во првиот говор, т.е. премиерот треба да биде задолжен

за неговото исполнување. На овој начин првата владата си дозволува простор за одбрана на аргументацијата во вториот говор и воведување на нова перспектива на докажување на тезата во првата влада. Дебатерите во втората влада треба активно да ја следат дебатата за да биде екстензија за застапување на зададената теза. Товарите на докажување што воопшто не ги адресирала првата влада или пак не успеала успешно да ги докаже, се шанса за втората влада да развие нова аргументација и да се дистанцира од анализите што ги понудила првата влада. Членот на владата во својот говор треба да направи јасна дистинкција помеѓу она што го застапувала првата влада и ова што ќе го брани неговиот тим.

Последниот говорник во дебатата треба да ја сумира понудената аргументација од страна на двата тима во владата со цел да покаже што успеале владините тимови да докажат и да одбранат во дебатата. Најважно за неговиот говор е да покаже зошто товарот на докажување што го презела втората влада е поважен, подобро аргументиран и одбранет во текот на дебатата.

Товар на докажување од страна на опозицијата

Придобивка од претпоставка не постои во британската парламентарна дебата, па така двете страни имаат свој товар на докажување. Тоа значи дека спротивното тврдење од предложеното не се зема за точно, туку тимовите во опозиција треба да го докажат. Оттука, за да победи тимот од опозицијата треба да исполни еден или повеќе товари на докажување во дебатата. Иако не е строго правило кое важи за секоја теза и дебата, во овој формат за успешно завршена работа на опозицијата се смета докажувањето на некој товар или на сите товари на докажување што произлегуваат од зададената теза (Стивен, Амстердам). Тоа значи дека опозицијата може да докаже

само еден товар на докажување и со тоа да победи во дебатата.

Причината за ова е што во секоја теза каде што е идентификуван и докажан барем еден проблем, не треба да биде усвоена, односно судијата би гласал за опозицијата. Доколку од самата тезата се бара опозицијата да аргументира по два или повеќе товари на докажување, правилно е првата опозиција да го креира својот случај преку застапување на повеќе товари на докажување. Исто како и втората влада, дебатерите во втората опозиција треба да ја градат екстензијата на прашања што не ги адресирала првата опозиција или пак не успеала успешно да ги докаже. Членот на опозицијата во својот говор треба да направи јасна дистинкција помеѓу она што го застапувала првата опозиција и ова што ќе го брани неговиот тим.

Последниот говорник во дебатата треба да ја сумира понудената аргументација од стана на двата тима во опозицијата со цел да покаже зошто тимовите што ја негираат тезата победиле во дебатата. Најважно за неговиот говор е да покаже зошто товарот на докажување што го презела втората влада е поважен, подобро аргументиран и одбранет во текот на дебатата.

КАКО ДА ГО ИДЕНТИФИКУВАТЕ ТОВАРОТ НА ДОКАЖУВАЊЕ

Наједноставен начин за пронаоѓање на товарот на докажување од позиција на влада или опозиција е преку одговарање на прашањето: „Што е тоа што треба да се докаже во тезата за да се победи

во дебатата?“ Доколку тезата бара специфично знаење или дебатерите немаат доволно информации за тезата и не можат лесно да го идентификуваат проблемот и товарот на докажување, одговорот на ова прашање може да одземе многу време од предвиденото време за подготовка. За таа цел дебатерите треба да направат анализа на тезата во насока на идентификување на товарот на докажување преку поедноставување на тезата што е зададена. Кога се вели поедноставување на проблемот во тезата, тоа значи дека дебатерите треба да ја разгледаат самата акција што ја предлага тезата, застапувачот на оваа акција, како и засегнатите страни од предложената акција. Во теоријата не постои унифициран систем на анализирање на овие прашања, па преку повеќе примери ќе пробаме да ги ????

Дејството во тезата: За што е оваа дебата?

Акцијата во тезата го означува самото дејство што треба да се случи доколку се усвои или не се усвои предложената теза. Во тезата „ОДВД обидот за убиство и убиството треба еднакво да се санкционираат“, јасно укажува кое е дејството што треба да го бранат двете страни во дебатата. И во тезите „ОДБ го одземал правото на глас на индивидуалци што репетитивно не плаќаат данок кон државата“, „ОДВД државата има право да го ограничи пристапот на Интернет во време на масовни протести и немири“ и „ОДВД медиумите не треба да го покажуваат целосниот хорор на војната“, јасно се укажува на дејството што треба да се преземе и што се бара од владата и од опозицијата да застапуваат во овие тези. Доколку тезите сами по себе не објаснуваат доволно за дејството во тезата, првата влада предлага дефиниции, интерпретација и/или модел на спроведување на акцијата со што ги поставува основите за дебатирање за сите тимови. За значењето на дефинициите

и за интерпретацијата на задената теза и ќе се зборува во ___ поглавје од овој прирачник. Во ова поглавје ќе се фокусираме единствено на влијанието на моделот врз товарот на докажување во дебатата. Во оваа фаза е важно да се запамети дека товарот на докажување вообичаено се менува во зависност од предложените „дообјаснувања“ на поимите во тезата.

Застапувач во тезата: Од чија позиција се застапува предлогот во зададената тезата?

Застапувачот или имплементаторот во тезата игра посебна улога во поглед на изнаоѓање легитимна аргументација во дебатата. Најголем број тези што се задаваат на дебатни турнири се формулирани со ОДВД и ОДБ и вообичаено парламентот е застапувач на предложената теза. Терминот застапувач во овој текст ја означува од страната од чија перспектива е поставена тезата и се очекува тој да ја имплементира. За да биде ова појасно ќе го објасниме со пример. Тезите како „ОДБ дал приоритет на апликантите на факултетите чии родители немаат завршено високо образование“ и „Овој дом би вовел сексуално образование во основните училишта“, јасно укажуваат дека парламентот преку своите институции би бил имплементатор на политиките.

Во втората предложена теза владата би требало да докаже дека државата треба да одлучи за прашањето дали децата треба да слушаат предавања за сексуално образование. Ако се гледа на оваа политика како на „наметнување“ и „мешање“ во животот на децата и родителите, владата мора да понуди аргументација со која ќе ја оправда оваа улога на државата во контекст на сексуалното образование. Од другата страна, опозицијата треба да докаже дека родителите треба самостојно да

одлучуваат дали нивните деца треба да бидат едуцирани на оваа теза.

Поддржувајќи го концептот на семејство и улогата на родителите во одгледување на детото, опозицијата треба да докаже дека родителите имаат слобода и право самостојно да одлучуваат дали децата ќе бидат сексуално образовани. Доколку се анализира што треба да докажат, тимовите од владата и опозицијата во тезата „ОДБ дал приоритет на апликантите на факултетите чии родители немаат завршено високо образование“ веднаш се поставува прашањето дали факултетите треба да воведат позитивна дискриминација за одредена група апликанти. Овој товар на докажување може да се сретне во многу тези: „ОДВД државата треба да плаќа репарации на жените за неправдите во минатото“, „ОДВД граѓаните што лично не се согласуваат со постојниот прекршочен законик смеат да го прекршат неговите членови“ или „ОДВД фармацевтските индустрии не смеат да ги патентираат лековите што лечат СПБ“. Аргументацијата што е во прилог на докажување на овој товар на докажување се разликува според самата политика што се предлага и според специфичниот статус и позицијата што ги има засегнатата страна во оштеството.

Во тезите во кои постои специфична рамка на дебатата, товарот на докажување секогаш е различен, доколку истиот проблем во тезата се гледа од перспектива на државата. Вообичаено, државните и меѓународните институции, приватниот и граѓанскиот сектор, индивидуалци и општествени групи се идентификуваат како застапувачи на предложената теза. Секоја категорија од наведените со себе носи сопствени белези што наметнуваат различна дебата на ист проблем. Тезата: „Од позиција на Германија, ОДБ ја напуштил Европската Унија“, јасно укажува дека идејата за напуштање на ЕУ треба да се гледа

единствено од перспектива на Германија. Доколку во тезата беше идентификувана Грција, товарот на докажување би се разликувал и развојот на соодветната аргументација во поддршка и во позиција на влада и во опозиција. Соодветен пример за поместување на товарот на докажување во зависност од застапувачот во тезата е доколку се разгледа ист проблем од различни перспективи. Тезите „ОВДВ Светската трговска организација треба да им даде два гласа на земјите во развој“ и „ОДБ им доделил втор глас на сите избори на самохраните мајки“ се тези што имаат сосема иста политка, но истовремено се разликуваат според приликите во кои е поставена оваа дебата. Тежината да се докаже потребата од втор глас за нискоразвиените земји во СТО и самохраните мајки на едни избори е различна и товарот на докажување се разликува во двете тези.

(Најчестиот судир на аргументација помеѓу владата и опозицијата се правата, обврските, должностите и одговорностите на извршителот што ги има во контекст на зададениот проблем. Неретко главните судири во дебатата, независно што е тезата, се сведуваат на судир помеѓу два меѓусебно исклучиви концепта: индивидуализам vs. комунитаризам, слобода и правото на избор vs. безбедност, минимална држава vs. држава на благосостојба, национализам vs. федерализам, асимилација vs. интеграција итн.).

Засегнати страни

Независно дали тезата експлицитно ги дефинира засегнатите страни, во секоја дебата постојат повеќе засегнати страна за кои се изнесува аргументација и кои често се важни во докажување на страната што се застапува. Централното поле на анализа кај засегнатите страни се позитивните и негативните импликации од спроведување на зададената тезата. Во тезата „Овој дом би вовел сексуално

образование во основните училишта“, владата треба да застапува гледиште дека децата се доволно возрасни да слушаат предавања за сексуалното образование, а опозицијата треба да застапува гледиште дека се сè уште млади да се изложат на овие содржини. Часовите по сексуално образование директно ги засега децата и нивниот развој, па двете страни може да аргументираат во своја корсест за последиците од оваа политка врз децата. Да се навратиме на тезата: „Од позиција на Германија, ОДБ ја напуштил Европската Унија“. Во оваа теза како директно засегнати страни се Германија и Европската Унија. Товарот на двете страни е да ги докажат позитивните или негативните економски, политички и социјални ефекти што би биле резултат на ваква акција и за Германија и за Европската Унија. Аргументирањето во насока на позитивните и негативните импликации за другите земји-членки, како и за граѓаните на овие држави, се релевантни само доколку тимовите преку оваа аргументација го бранат ставот од перспектива на Германија.

Доколку во овие тези засегнатите страни се групираат, може да се извлече сосема нова аргументација и товар на докажување. Доколку се анализира ефектот што ќе го има сексуалното образование врз младината генерално или пак се аргументира за подобрување или влошување на економијата во Европа, доколку Германија ја напушти Унијата, може да се прифатат овие аргументи како релевантни иако овие поими не се експлицитно наведени во тезата. Импровизацијата во идентификување на засегнатите страни и товарот на докажување, кој се крие позади нив, е многу важен процес за креирање на солиден случај. Понекогаш тимовите може да отидат во погрешна насока во анализа на засегнатите страни во зададената теза и да го промашат товарот на докажување. Во предложените тези примери за погрешно идентификуван

товар на докажување би биле растот на популацијата во тезата за сексуално образование или импликациите врз глобалниот пазар во тезата за Европската Унија.

(Овластувањата, правата и обврските што ги има застапувачот на дејството врз засегнатата страна се добра насока за идентификување на товарот на докажување. Доколку не постои цврста корелација помеѓу дејството во тезата и една засегната страна, препорачливо е воопшто да не се преземаат такви товари на докажување. Важно е да се напомене дека аргументирањето во насока на одговарање на прашањата зошто и како ќе влијае политиката, не е доволно да се исполни товарот на докажување. Како поддршка на оваа аргументација треба да се докаже и потребата или непотребата да се случат овие импликации.)

Модел: Теза во теза и нови товари на докажување

Моделот на тезата секогаш влијае врз проширување или стеснување на товарот на докажување и изборот на соодветна аргументација. За да го објасниме влијанието на моделот, интерпретацијата или дефинициите на поимите во тезата, ќе ги разгледаме веќе споменатите примери. Да претпоставиме дека тезата: „Овој дом би вовел сексуално образование во основните училишта“ го има следниот модел:

– Сите деца од петто одделение треба да слушаат предавање од социјален работник еднаш во неделата на тема „сексуално образование“.

– Дополнително, училиштата треба да обезбедат стручно лице за советување на средношколците на темата „сексуално образование“.

Со вака поставениот модел, тимовите во дебатата би требало да аргументираат дека сексуалното образование е соодветно или несоодветно и дека

е корисно или штетно за децата од 10-годишна возраст. Истото би важело и за дебатата каде што моделот е дефиниран со годината во која учат средношколците (одделение). Овој товар на докажување е легитимен и во дебатата во која моделот не ги дефинира годините или граничната година на студии. Самите говорници треба да одлучуваат дали границата или рамката што ја поставува зададениот модел има важна улога во утврдување на овој товар на докажување. Во моделот е наведено дека ќе има посебно стручно лице што ќе ги советува средношколците, па тоа додава нова перспектива во дебатата. Владата може да тврди дека обезбедува сеопфатен пристап кон едукацијата и тоа да го поврзе со политката што ја нуди, а опозицијата може да го негира тоа со што би заземала став дека советувањето на средношколците е доволна едукација. Опозицијата може да заземе ваков став и без да биде предложен ваков модел. Тоа би значело дека опозицијата воведува контраполитка, па и така си го наметнува товарот на докажување дека нивната политка ги постигнува истите ефекти на помалку штетен и поедноставен начин.

(Во британската парламентарна дебата препорачливо е да не се поставува лимит во моделот, доколку тоа не е потребно. Тоа покажува спремност да се брани поширок товар на докажување и судиите го вреднуваат овој акт. Не треба да се избрзува со заклучокот дека секоја теза може да се дебатира без да се постави модел. Во некои тези тоа може премногу да ја отежне задачата да се исполни товарот на докажување.)

ШТО Е АРГУМЕНТ?

Сигурен сум дека досега сте слушнале дека за да има една вистинска дебата аргументите се неопходен предуслов.



ШТО Е АРГУМЕНТ?

Сигурен сум дека досега сте слушнале дека за да има една вистинска дебата аргументите се неопходен предуслов.

Бидејќи овој прирачник треба да го објасни форматот на британската парламентарна дебата, претпоставувате дека аргументацијата е мошне важен сегмент во филозофијата позади овој формат. Впрочем, аргументацијата е темелот на секоја организирана дебата со која се соочуваме и што ја прави разликата помеѓу дебатата како организирана форма на спротивставување на мислења на дадена тема и другите форми и видови на разменување на мислења кај кои не е неопходно да се има аргумент.

Споменавме дека имањето на мислење не е по автоматизам и имање на аргументи зошто мислиме вака или онака на дадена тема. Многу често сите ние имаме креирано мислења за најразлични теми (абортус, еутаназија, потребата од нуклеарно вооружување кај државите, афирмативна акција, бесплатно високо образовние, реформи во здравствениот систем итн.), но многу често нашите мислења не се базираат врз аргументи, туку на интуитивни рекации за тоа што ние сметаме дека е добро или пак не, оправдано или не, потребно или не. Исто така често нашето опкружување, пријатели, семејство и целиот контекст што влијаел врз нашето оформување, придонесува кон нашите ставови за одредени прашања. Ова не значи дека сите ние што имаме мислења за општествените случувања околу нас, немаме аргументи да ги оправдаме, но веруваме дека двете (мислењата и имањето на соодветни аргументи за да ги оправдаат мислењата) не е неопходно секогаш одат рака под рака.

Најдобар пример за ова би била која и да било дискусија што ја имаме сите ние барем еднаш во денот кога разговараме со некој што има различно мислење од нашето. Многу често овие „сериозни“ дискусии започнуваат и завршуваат во виорот на креирањето и негирањето на тврдењата.

Оттаму веруваме дека е мошне важно овој прирачник да ни ги даде неопходните вештини за да креираме аргументи во дебатата. За да стигнеме до тоа, најпрвин ќе започнеме со анализа на структурата на аргументот, односно деловите од кои е изграден. Потоа ќе продолжиме со различните видови аргументи и нивната примена во дебатата и на крајот ќе завршиме со тоа како може да се напаѓаат аргументите, односно како да побиеме други аргументи што се спротивставени на тоа што ние го зборуваме или пак го мислиме.

Најнапред би сакале да дадеме одговор на прашањето што е поставено на почетокот на овој дел, а тоа е: Што е аргумент?

Аргументите се, наједноставно кажано, причините зашто некој поддржува или напаѓа одредена теза. Аргументите вклучуваат еден сеопфатен процес на креирање на тврдења и докажување со помош на логичко размислување и докази. Аргумент е начин на размислување при кој одредени изјави (причини или претпоставки) се нудат како поддршка на други изјави (тврдења или заклучоци).

Од сите објаснувања за тоа зошто се важни аргументите во една дебата, која е нивната цел, ни се допадна она објаснување презентирани од Johnson and Blair (2006), кое вели:

„Доколку сакате да креирате нешто – без разлика дали е автомобилски мотор, брод за пловење, говор за некоја свеченост или пак рекламна кампања – најпрвин мора да ја знаете неговата цел (намена). Ова се

ЕЛЕМЕНТИ НА АРГУМЕНТОТ

Аргументите ни помагаат во процесот на препознавање валидност во една или друга идеја. Дали ќе бидеме убедени или пак не во содржината што некој ни ја презентира, во голем дел зависи од аргументацијата што се користи. Оттаму, во една организирана дебата, аргументацијата претставува централен и есенцијален дел.

Аргументите се задолжителен дел во дебатирањето и оттаму е важно да се запознаеме потемелно со нив, кои се елементите од кои се составени, какви видови аргументи постојат, што е всушност добар аргумент и кои се механизмите (начините, можностите) што ни стојат на располагање за да се спротивставиме на аргументите.

Постојат стотици прирачници за дебатирање и во секој од нив има барем по некое поглавје посветено на аргументацијата.

Секој автор, притоа, сака да го даде својот придонес кон дебатната теорија и воопшто аргументацијата, препознавајќи ја моќта на аргументите што влијаат врз креирањето на мислење кај слушателите/читателите. Оттаму не треба да е нејесен ставот на Аристотел кој, давајќи класификација на технички методи на убедување, вели:

однесува и на аргументите. Првенствено, аргументите се користат за да убедуваат. Но, во исто време, тие имаат и улога да ги зајакнуваат мислењата на оние што веќе ги оформиле. Другата корист на аргументите е да побудат интерес (да се распрашуваат или да се интересираат). Тоа се трите централни улоги на аргументот“¹¹.

„Постојат три вида на убедување што се постигнуваат со говор: првиот вид се постигнува со карактерот на говорникот, другиот со расположението во кое се доведува слушателот, а третиот вид со самиот говор, доколку тој нешто докажува или се чини дека нешто докажува“.

За да можеме да ви го дадеме најефикасниот совет како најлесно да креирате аргументи, најбргу, но и во исто време и најуспешно, треба да ја разгледаме самата структура на аргументот, односно елементите од кои е составен еден аргумент. На прашањето зошто е потребно да се креираат аргументите лесно, бргу и успешно, одговорот е мошне едноставен: во британската парламентарна дебата имате 15 минутен период од моментот кога ја слушате за прв пат тезата на која ќе дебатирате до моментот кога влегувате во просторијата наменета за дебатирање. Во тој период и додека трае самата дебата, вие ќе треба да осмислите аргументи што ќе ја потврдат или ќе ја негираат тезата на која дебатирате.

Веќе сугерирав дека секој аргумент е составен од повеќе елементи, но поентата што сакам да ја направам е дека различни теоретичари и дебатни професори ги лоцирале тие елементи на различен начин и им дале соодветни називи.

„Кога ќе се сведат на својата основна функција, аргументите се едноставно предложени интерпретации на некои искуства поткрепени со причини за таа предложена интерпретација“. На овој начин авторот Johnson (2009) ги претставува аргументите.

Елементи на аргументот според Steven L. Johnson

Подетално зборувајќи за елементите на аргументот тој вели дека:

„Аргументите се составени од три компоненти: тврдење, поддршка и поврзување“.

Тврдењето е изјавата што личноста ја креира и сака другите да ја прифатат. Доколку понудам аргумент кој бара да се покаже дека еутаназијата треба да биде дозволена за смртно болни луѓе, тврдењето што сакам да го прифатите е дека државата треба да дозволи еутаназија за смртно болни луѓе. Тврдењата се идеи што публиката сè уште не ги прифаќа како точни, а кои личноста што ги креира аргументите би го сакала тоа.

Тврдењето само по себе не е аргумент. На пример, доколку презентираме тврдење дека: „Еутаназијата треба да е легална“, повеќето луѓе би прашале: „Зошто?“ За да ја мотивираме публиката да го прифати нашето тврдење треба да креираме поддршка за ова тврдење.

Во еден аргумент, поддршката е идејата или пак сет со идеи што публиката ги прифаќа како точни и тоа е основа за прифаќање на тврдењето. Логиката е да се префрли публиката од тоа во кое веруваат (поддршката) во тоа што не веруваат (тврдењето). Во аргументот за еутаназија можеме да ја понудиме следнава поддршка: дека физичкото страдање на пациент кој е смртно болен завршува

со еутаназијата. Доколку публиката ја поддржува оваа логика, тогаш тоа ќе се поврзе со тврдењето дека еутаназијата треба да се легализира.

Вистинската магија во дебатата настанува кога публиката ја открива врската меѓу тврдењето и поддршката.

Во нашиот пример со еутаназија, врската што публиката ќе ја открие е дека штом смртта прекинува физичко страдање, а еутаназијата ја забрзува неизбежната смрт на смртно болен човек, еутаназијата може да биде пожелна. Пожелноста, изразена во контекст на општествените јавни политики, станува причина за легализирање на еутаназијата. Процесот на поврзување (заклучување) или пак сфаќање дека врската меѓу идеите е всушност движечката сила што ја поместува публиката од тоа што веруваат (поддршката) до тоа што сакаме да го прифатат (тврдењето)¹².

Тоа што можеме да го забележиме кај еден цел спектар на автори во оваа област е дека сите зборуваат за елементи на аргументот и сите потенцираат слични елементи со различни називи (термини).

Елементи на аргумент според John Meany и Kate Shuster

Авторите Meany and Shuster (2002), зборувајќи за аргументи велат: Аргументите се основните темели на секоја дебата. Разбирањето за тоа што прават добри аргументи ги разликува успешните дебатери и нивните помалку успешни колеги.

Авторите понатаму продолжуваат со анализа на елементите на еден аргумент, и ова е една од нивните класификации:

„Едноставно кажано, сите аргументи имаат:

- тврдење (изјава дека нешто е така),
- објаснување, оправдување (тоа се причините зошто тврдењето е валидно).

Елементи на аргументот според Stephen Toulmin

Авторите Meany and Shuster (2002) до нивната анализа за елементите на аргументот доаѓаат по долга елаборација на теоријата за аргументација на Stephen Toulmin (британски логичар). Toulmin во својата анализа лоцира шест компоненти на аргументот:

Тврдење: изјава дека нешто е така (точно). Заклучок што мора да се докаже. Во аргументациски есеј ова може да се нарече теза.

- финално, аргументите имаат докази – поддршка за валидноста на објаснувањата.

Сите три компоненти се белегот на целосен (со самото тоа и потенцијално поуспешен) аргумент¹³.

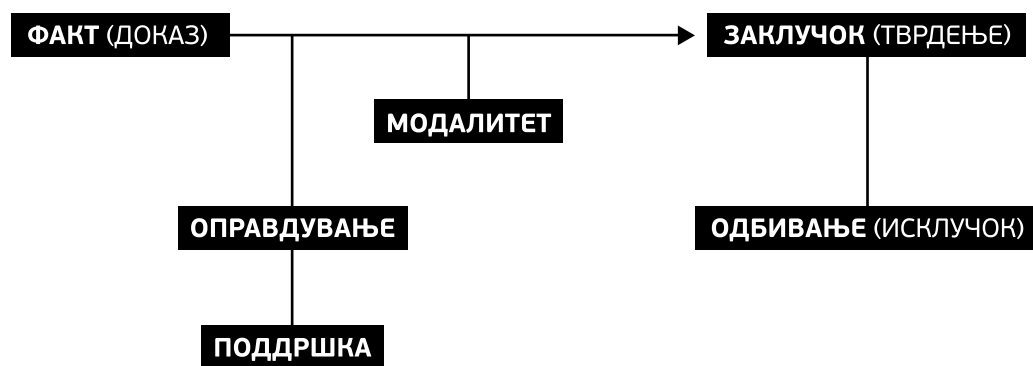
Докази: поткрепа на тврдењето.

Оправдување: поврзувањето меѓу тврдењето и поддршката.

Поддршка: поткрепа за објаснувањето доколку слушателот не е доволно убеден од првичното објаснување), односно дополнителен кредибилитет.

Модалитет/Квалификации: нивото на сигурност внесено во објаснувањето на аргументот.

Одбивање: исклучоци од првичното тврдење.



Верувам дека веќе сè е поочигледно од овој текст и дека кај аргументот можеме да препознаеме соодветна структура, и уште повеќе, не само што сме ја препознале туку структурата најразлични автори ни ја имаат анализирано и горе долу се имаат сложено околу базичните елементи на аргументот.

Елементи на аргументот според предавачите во Младински образовен форум (МОФ)

Како финална поента во делот за структурата на аргументот би сакал накратко да се фокусираме кон теоријата што македонската дебатна заедница ја препознала и ја практикувала во нејзините предавања (дебатни клубови на МОФ) и како начин на дебатирање

Начинот на кој ние ја дефинираме структурата на аргументот е всушност една комбинација и сумирање на сите теории за елементите на аргументот за кои зборувавме досега. Забележавте дека тие се слични едни со други и по својата суштина ги препознаваат истите делови на аргументот, но можеби со различни називи на елементите или пак со повеќе или помалку детална анализа.

• Тврдење

Ова е името на аргументот, насловот на нашиот аргумент, односно тврдењето што е од полза или се спротивставува на тезата на која дебатираме. Тврдењето е претпоставката, изјавата што треба да биде докажана понатаму во елаборацијата на нашиот аргумент преку објаснувањето и доказите.

• Објаснување

Објаснувањето е логиката што стои позади вашето тврдење, односно врската што ја правите помеѓу тврдењето и самите докази. Објаснувањето може да биде една или повеќе идеи што го докажуваат тврдењето. Објаснувањето е давање на одговор на прашањето „Зошто?“ на вашето тврдење.

• Докази

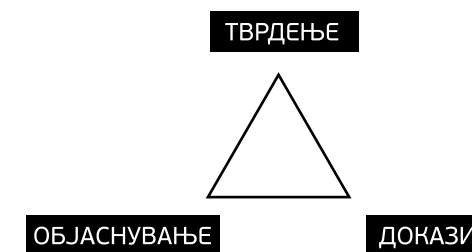
Доказите се користат за да се даде дополнителен кредибилитет и тежина на објаснувањето за вашето тврдење. Затоа тие се важен дел во целиот аргумент, кој придонесува за убедливоста на тврдењето. Типот на докази може да

варира од примери преку аналогии, цитати, факти, изјави, статистички докази итн.

Во британската парламентарна дебата доказите мора да произлезат од вашето познавање на тезата, односно генералното познавање во областа за која дебатирате. Во процесот на подготовка попусто ќе биде доколку вие тогаш решите да правите истражување за да најдете соодветни докази. Затоа е многу важно дебатерите да бидат секогаш во тек со светските случувања за да можат лесно и релативно бргу да смислат соодветна поддршка за нивните аргументи.

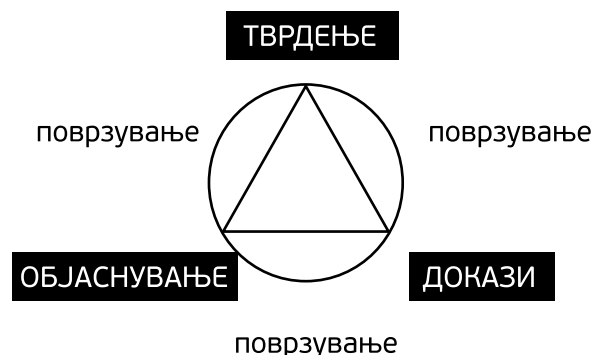
Овие три елементи што се објаснети во сите модели погоре го креираат аргументот за кој ние велíme дека е основниот темел во дебатата.

Тоа нè носи до следниот дополнителен елемент што го има во секој аргумент, а тоа е: поврзувањето на останатите елементи во аргументот. Ова всушност значи дека објаснувањето мора да биде со цел да го докаже тврдењето, а пак доказите да одат во прилог на подобрување на самото објаснување. Заедно тие мораат да прават кохерентна целина за да може тврдењето да биде докажано. Сликвито претставено тоа би изгледало вака:



Дијаграмот јасно ги прикажува елементите на аргументот, но во исто време овој триаголник зборува и за друга многу важна поента, а тоа е дека сите три дела мора да бидат меѓусебно поврзани доколку сакаат да оформат целина со крајна цел да оформат аргумент.

Тоа нè носи до следниот дополнителен елемент што го има во секој аргумент,



Елементи на аргументот според Trapp, Zompetti, Motiejunaite, Driscoll¹⁴

Мошне слично дефинирање на структурата на аргументот можеме да најдеме и во книгата Откривање на светот низ дебата (Discovering the world through debate) на авторите Trapp, Zompetti, Motiejunaite and Driscoll (2005) каде што структурата е:

- Тврдење – Докази – Оправдување (налог, објаснување).

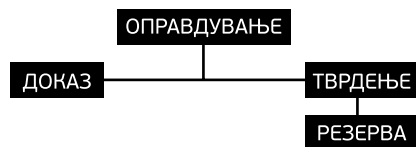
Тука авторите даваат дополнително објаснување коешто води и до различни видови на аргументи во зависност од сложеноста на составните делови на аргументот. Накратко тие ги препознаваат следниве аргументи:

А) Едноставен аргумент

Оваа структура на аргументот е составена од едно тврдење, еден доказ, едно

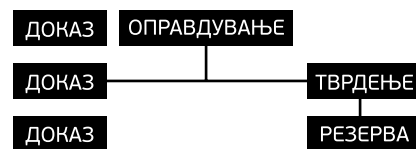
а тоа е: поврзувањето на останатите елементи во аргументот. Ова всушност значи дека објаснувањето мора да биде со цел да го докаже тврдењето, а пак доказите да одат во прилог на подобрување на самото објаснување. Заедно тие мораат да прават кохерентна целина за да може тврдењето да биде докажано. Сликвито претставено тоа би изгледало вака:

оправдување и можеби една резерва на тврдењето.



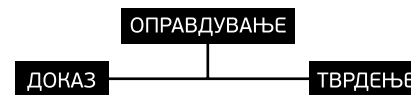
Б) Конвергентен аргумент

Оваа структура на аргументот е составена од едно тврдење, повеќе докази што конвергираат/се стремат кон поддршка на тврдењето.



В) Независен аргумент

Оваа структура на аргументот презентира неколку докази каде што самиот доказ е доволен за да даде оправдување на тврдењето.



НАПРАВИ АРГУМЕНТ!

За да можеме да ги препознаеме полесно елементите за кои зборуваме, предлагам да креираме аргумент со сите негови составни делови.

Теза: ОДВД сите држави имаат право на нуклеарно оружје.

Тврдење: Нуклеарното оружје придонесува да се намалат можностите за големи меѓународни конфликти, затоа сите држави треба нуклеарно да се вооружат.

Објаснување: Државите што поседуваат нуклеарно оружје се свесни за неговата разорна моќ.

Исто така, државите што поседуваат нуклеарно оружје немаат мотив да се вклучат во отворен воен судир едни со други препознавајќи дека последиците се катастрофални за сите.

Државите се свесни дека доколку две држави што го поседуваат ова оружје влезат во војна и го употребат оружјето, последиците ќе бидат трагични по двете држави и пошироко. Оттаму, бидејќи државите најчесто се рационални актери на меѓународната сцена, и гледајќи дека последиците од користење на ова оружје ќе бидат застрашувачки на двете страни, ќе одберат да одбијат да влезат во таков голем меѓународен конфликт каде би се користеле нуклеарните арсенали.

Со ова поглавје сметавме дека ќе ви ја олесниме работата во процесот на креирање на аргументите, доколку ги знаете основните елементи на аргументот. Дополнително, различните теории околу структурата на аргументот се надеваме дека ќе служат како инспирација и поле на креативно обмислување на аргументите кога дебатирате.

Не сакаме да тврдиме дека тензии или пак конфликти ќе нема меѓу две нуклеарни сили, но велиме дека заканата да се искористи нуклеарното оружје е мала кога двете држави го имаат. Оттаму, можноста за голем конфликт меѓу две или повеќе држави што имаат нуклеарно оружје ќе биде намалена.

Доказ: Добар пример за ова би биле односите меѓу Индија и Пакистан. Конфликтот меѓу овие две држави се смири со здобивањето на нуклеарно оружје на двете страни. Пред да се здобијат со нуклеарно оружје, тие имаа три меѓусебни војни со изгубени милиони животи. Односите денеска, иако далеку од пријателски, никогаш не прераснаа во отворена војна¹⁵.

Овој аргумент ги има трите составни елементи на аргументот: име (тврдење), објаснување и докази. Сите елементи на аргументот се поврзани едни со други, произлегуваат едни од други. Примерот за Индија и Пакистан директно зборува за две држави кои откако се здобиле со нуклеарно оружје ги намалиле меѓусебните конфликти и жртви, што директно зборува за нашиот аргумент дека: Нуклеарното оружје придонесува да се намалат можностите за големи меѓународните конфликти, затоа сите држави треба нуклеарно да се вооружат.

ВИДОВИ АРГУМЕНТИ

Откога ја разгледаме структурата на аргументите, можеме да направиме и краток осврт кон видовите аргументи. Попрецизно ќе направиме анализа на видовите на аргументи, односно какви аргументи можеме да креираме во една аргументирана дебата.

Најпрвин ќе започнеме со една базична поделба на аргументите која дава пресек на видовите аргументи во зависност од природата на предметот кој го дискутираат и дали е тоа одреден факт, одредена вредност или пак некоја политика.

А) Аргументи на: факти, вредности, политики

За оваа поделба на аргументите Meany and Shuster (2002) велат:

„Некои аргументи се за факти. Овие аргументи се занимаваат со факти или дефиниции што се спорни (контроверзни) во обидот да го убедат слушателот да верува во одредени факти. Други аргументи се за вредности. Овие аргументи се обидуваат да го убедат слушателот да се придружат кон одреден вредносен систем. Алтернативно тие може да користат даден вредносен систем за да го убедат слушателот да прифати одредени други прашања што се во склад со тој вредносен систем. Финално, некои аргументи се за политики. Тие аргументи прават обид да го убедат слушателот за прашања поврзани со политики или одредена акција. Во реалниот живот, како и во дебатата, овие разлики (видови на аргументи) се далеку од јасни. На пример, прашањата за политики секогаш инволвираат и прашања за факти и вредности, дури и ако асоцијацијата со нив не е секогаш имплицитна“¹⁶.

НАПРАВИ АРГУМЕНТ!

За да можеме полесно да ги сфатиме аргументите за факти, вредности и политики ќе посочиме на два различни аргументи (факти, вредности) на една иста теза:

Теза: Од би ги забранил насилните видеоигри за деца.

Аргумент на факти: Играњето на насилни видеоигри предизвикува зголемување на малолетничката деликвенција.

Јасно се гледа дека аргументот на факти ја носи дебатата на дискусија дали играњето на насилни видеоигри предизвикува или не раст на малолетничката деликвенција. За да докаже владата едно вакво тврдење, треба да покаже дека навистина има поврзаност помеѓу насилното однесување и играњето насилни видеоигри и дополнително дека тоа насилно однесување треба да се манифестира како малолетничка деликвенција.

Аргумент на вредност: Насилните видеоигри не треба да бидат достапни за младите, бидејќи тие се премногу млади за да бидат изложени на такво насилство.

Во овој аргумент на вредност, идејата на владата би била да разговара за етиката зад дозволувањето на деца да гледаат сцени исполнети со насилство и дали е тоа етично, морално или пак вредносно оправдано. Владата пробува да направи поврзување на возраста на децата (велејќи дека се премногу мали) за да бидат изложени на вакво насилство.

Б) Начини на аргументација: описни, релациони и евалуативни

Следната поделба на аргументите за која сакаме да пишуваме се начините на аргументација што се презентирани во книгата „Победнички дебати“ (Winning debates) од авторот Johnson (2009), а всушност се преземени од професорот Robert Trapp. Професорот идентификува три начини на аргументација: описна, релациона и евалуативна.

Малку повеќе за овие начини на аргументација:

Описната аргументација се фокусира на расправи за природата на дефиницијата на нештата, релационата аргументација се среќава кога расправаме за односите помеѓу некои работи, а евалуативната аргументација се занимава со вредноста на работите. Овие три начини на аргументација може да функционираат независно едни од други, но може да бидат и меѓусебно поврзани. Дебатата, на пример, може да биде на тезата: ОДВД насилните видеоигри треба да бидат забранети.

Бидејќи тезата треба да ја земе предвид пожелноста за воспоставување забрана на насилни видеоигри, дебатата бара евалуативна аргументација (пример: Дали забраната на видеоигри е добра или лоша?). Дебатерите брзо ќе сфатат дека за да ја евалуираме посакуваноста на оваа забрана, тие треба/мора да направат и аргумент за тоа дали видеоигрите пресликуваат (опишуваат) реално насилство (описна аргументација) и дали изложувањето на насилство во медиумите предизвикува гледачот да се однесува насилно (релациона аргументација). Во оваа дебата трите методи на аргументација ќе бидат искористени¹⁷.

Тоа што всушност ни го покажува овој начин на аргументација, покрај фактот дека може да се креираат вакви аргументи (описни, релациони и евалуативни), е

тоа дека овие аргументи можат/треба да бидат меѓусебно поврзани за да се направи целосна сеопфатна анализа кога се оправдува/напаѓа одредена теза.

В) Причинско последични, вредносни и аргументи на политики/планови

Друг споредбен пример во литературата што би сакале да ви го презентираме во однос на видовите на аргументи што дебатерите можат да го креираат во една дебата или пак во една организирана дискусија, ги пронаоѓаме кај Trapp, Zompetti, Motiejunaite and Driscoll (2005).

Видовите на аргументи презентирани од авторите се:

- **причинско последични аргументи,**
- **вредносни аргументи,**
- **аргументи на политики/планови.**

Во делот што следува ќе дадеме мошне кратка теорија што ја објаснува оваа поделба.

Причинско последичните аргументи,

како што самото име имплицира, се фокусираат на врската меѓу два или повеќе феномени и нивната поврзаност. Работите (луѓе, идеи, концепти, влади, бизниси, институции итн.) во светот се меѓусебно поврзани на многу нивоа и на различни начини.

Прашањата на каузалитет (меѓусебна поврзаност) се занимаваат со причините поради кои некои акции, настани креираат специфични последици.

НАПРАВИ АРГУМЕНТ!

Соодветен пример за причинско последична аргументација би бил:

Теза: Од би вовел загарантирани квоти за учество на жени во Националниот парламент.

Аргумент: Загарантирани квоти за жени треба да се воведат поради историската неправда којашто нашите општества им ја имаат нанесено на жените. Со самото тоа што општеството ја лимитирало политичката активност на жените, ограничувајќи го нивното право да гласаат или пак да бидат изгласани, е придонесено да се креира денешниот општествен контекст во кој жените иако ги имаат законските можности да бидат политички активни, не гледаат поента во тоа поради перцепцијата дека е машко ориентирана професија. Загарантираните квоти ќе служат како мотив и шанса за повеќе жени да се вклучат во политиката и со тоа да влијаат врз перцепцијата и врз идните генерации на жени.

Вредносни аргументи.

Секој пат кога некое тврдење е креирано така што дебатерот евалуира одредена работа, тоа креира едноставно вредносно тврдење. Постојат едноставни вредносни аргументи, но и компаративни каде што се споредуваат две или повеќе вредности.

НАПРАВИ АРГУМЕНТ!

Соодветен пример за вредносна аргументација би бил:

Теза: Од би станал вегетаријанец.

Аргумент: Не е морално да се убиваат животни.

Животните што ги одгледуваме се живи суштества, исто како нас, и можат да чувствуваат болка и задоволство. Како луѓе, наша морална должност е да не нанесуваме болка во ситуациите кога не мораме. Така, доколку не ни е потребно за да преживееме, не треба да нанесуваме болка на животните. Оттаму не е морално да се убиваат животни¹⁸.

Аргументи на политики/плани се категорија на тврдења исто како и вредносните и причинско последичните аргументи. Вредносните аргументи се различни од аргументите на политики/плани поради тоа што во вторите тврдењата експлицитно повикуваат на некаква акција, додека кај вредносните тврдења тоа го немаме.

НАПРАВИ АРГУМЕНТ!

Пример за аргумент на политики би бил:

Теза: Од би ја легализирал проституцијата.

Аргумент: Легалната проституција е побезбедна од нелегалната и затоа треба да ја легализираме. Кога нешто станува легално, тоа треба да биде регулирано. Задолжителната контрацепција, правната заштита и другите механизми ќе бидат овозможени. Легалната проституција ќе нуди далеку поголеми бенефиции од нелегалната и затоа ќе биде привлечна и ќе го намали нелегалниот сектор.

Мошне интересна типологија на аргументи можеме да проследиме кај авторот Harvey Smith (2011)¹⁹. Тој претставува серија аргументи, а во исто време и прашања што треба да си ги одговориме кога ги креираме аргументите:

ТИП НА АРГУМЕНТ:	ПРАШАЊА ШТО ТРЕБА ДА ГИ ОДГОВОРИМЕ:
Проблем	Што е специфично кај проблемот и зошто е важен?
Политика	Што треба да се случи и кој треба да го направи?
Принципи	Дали е вистинското нешто да се направи и врз основа на што ќе го направиме?
Практичности	Дали може да се имплементира и како?
Последици	Како ќе влијае, директно или индиректно, позитивно или негативно? Како ќе влијае врз главните актери?

НАПРАВИ АРГУМЕНТ!

Според табелата погоре ќе креираме аргумент. Во овој пример ќе вметнеме и **краток модел**, што е пракса и е препорачано да се користи во БП дебати што бараат преземање на некоја акција (политика).

Теза: Од би направил атентанти над диктатори.

(Анализа на чекорот 1: Проблемот)

Очигледно е дека тезата е контроверзна, нудејќи на маса дилеми како: дали диктаторите (политичките личности) се легитимна цел за да бидат убиени, дополнително, дали атентатот ќе ја постигне целта и ќе го сруши режимот или пак дали е морално да правиме атентати врз политички фигури и каква порака испраќаме и каков преседан креираме, кој ќе ги извршува овие атентати, кои личности ќе ги окарактеризираме како диктатори, итн. Така јасно можеме да видиме каде ќе биде судирот на владата и опозицијата во една ваква дебата, па оттука моделот ќе го креираме за да може да одговори на ова прашање и дотолку повеќе да нè заштити од напади на нашата политика. За овој пример ќе одиме со поприлично јасен и разбирлив модел.

(Чекор 2: Политика! Што треба да се случи? Кој треба да го направи?)

Модел: Под атентат подразбираме планирано убиство на индивидуалци за политички причини.

Атентатот ќе го извршуваат агенти на ООН, откако ќе добијат дозвола од Советот за безбедност да го направат тоа.

(Чекор 3: Принципи! Дали е ова вистинското нешто што треба да се направи?)

Аргумент 1) Атентатот треба да се користи, бидејќи ќе заштити многу невини жртви и страдање.

Аргумент 2) Атентатот е поевтина опција отколку целосна интервенција. Спасува животи и финансии²⁰.

(Чекор 4: Последици)

Во чекорот 4 би се задржале на прашањето: Како ова би влијаело врз засегнатите страни?

Последица 1) Режимот би бил ослабнат, доколку го ликвидирале главниот симбол на тој режим.

Последица 2) Граѓаните на таа држава би добиле поголеми слободи и права, можност за промена на режимот, без притоа да има големи жртви од интервенција на ООН.

Последица 3) ООН би заштедила огромни финансиски средства.

Постојат уште многу други различни теории околу видовите на аргументи, но останатите ќе ги оставиме на вас самите да ги најдете низ дебатната литература или пак вие самите да креирате ваша класификација на типови аргументи. Со ова поглавје во книгата се надеваме дека ве инспириравме на поширок светоглед во однос на можностите за креирање на аргументи. Како што споменавме, ова не се најдобрите или пак единствените поделби на аргументите, но би требало да ви дадат соодветна слика за базичните теории околу видовите аргументи.

Дополнително што треба да споменеме е дека во британската парламентарна дебата нема да имате доволно време додека се подготвувате за една дебата да размислувате многу каков аргумент всушност креирате и во која категорија тој припаѓа.

Во тие 15 минути време за подготовка дебатерите единствено се заинтересирани да креираат аргументација и што е можно подобар случај. Но, неоспорно е дека колку повеќе дебатерите учат/читаат за различните начини на аргументација, односно различните форми на аргументирање, толку се поподготвени и поинспирирани кога треба да креираат аргументи.

ПОБИВАЊЕ

Една од главните цели на дебатата и на дебатирањето е да ги препознаеме ставовите и позициите што ни се поприфатливи, подобро аргументирани за одредени дилеми, односно тези. За да можеме да ја постигнеме таа цел, не е доволно единствено да ги презентираме аргументите од двете страни на тезата и да се ислушаме меѓусебно, туку е потребно да видиме како тие аргументи реагираат на судир, односно дали ќе издржат соодветна критика.

Централен дел во дебатата, покрај аргументите, е судирот на двете страни за нивната аргументација, односно критиката што си ја упатуваат дебатерите меѓусебно во однос на аргументацијата што тие ја нудат.

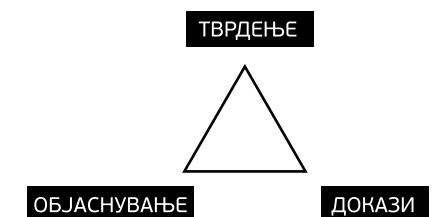
Критиката во дебатата треба да следи соодветна структура и рамка. Во дебатерската терминологија, аргументираното спротивставување на противничките аргументи го викаме побивање.

Потребата од тоа побивањето да биде структурирано и во одредена рамка, можеме да ја поврземе со неколку едноставни причини. Најпрвин, знаеме дека во форматот на БП дебата сите говори се со времетраење од само 7 минути и во тој временски период дебатерот треба да ги

презентира сопствените аргументи и да се спротивстави на аргументите презентирани од другиот (другите) тим(ови). Второ, треба да има структура и организација на побивањата за да може самиот дебатер полесно да го креира сопствениот говор. Во форматот БП дебата не постои пауза за да можат дебатерите долго да ги подготвуваат своите говори, туку тие мораат веднаш да го започнат говорот по дебатерот што им претходел, така што добрата организација и структура на сопствените аргументи, но и на побивањата што сакате да ги понудите, ќе ви помогнат да имате подобар говор. Трето, судиите на една дебата ќе го ценат фактот што вие приоѓате систематски и организирано кон побивањето, но и вие ќе придонесете многу кон тоа самите судии да имаат многу полесна работа за запишување на вашите клучни побивања како и за нивно полесно меморирање.

Утврдивме дека во една дебата, покрај презентацијата на своите аргументи, се побиваат и аргументите на противничкиот тим (тимови), секако во лимитираното време од 7 минути што дебатерите го имаат за да го презентираат својот говор, тие не можат да ги побият сите поенти што се направени од спротивниот тим (тимови). Оттаму, вештина на секој дебатер, и на секој тим што сака да се натпреварува во дебатата, е да ги утврди најважните аргументи од другата страна што сака да ги побива.

За да можеме прецизно да покажеме како се побива еден аргумент, ќе се вратиме еден чекор наназад разгледувајќи ја структурата на аргументот, односно трите составни делови на аргументот.



Побивањата насочени кон еден аргумент можеме да ги насочиме (препорачливо кумулативно, но може и според преференциите на дебатерите) кон сите негови составни делови, така можеме да:

- не се согласиме со понуденото тврдење, тврдејќи дека тоа не е вредност достојна за бранење, дека е погрешно, дека е политика што штети или пак дека нашата вредност/политика/тврдење е пооправдана/о. Со самото тоа ние треба да го негираме нивното тврдење и да ја оспориме логиката зад него. Воедно можеме да креираме и противтврдење (контратврдење) на нивното и со самото тоа би креирале противаргумент (контрааргумент) што ќе треба да го елаборираме следејќи ја базичната структура на аргументот.

- не се согласиме со објаснувањето на тврдењето, т.е. да пробаме да докажеме дека самото објаснување не е рационално, тврдејќи дека постојат логички грешки во логицирањето зад објаснувањето или пак можеме да тврдиме дека објаснувањето не е во директна корелација со тврдењето што мора да се докаже.

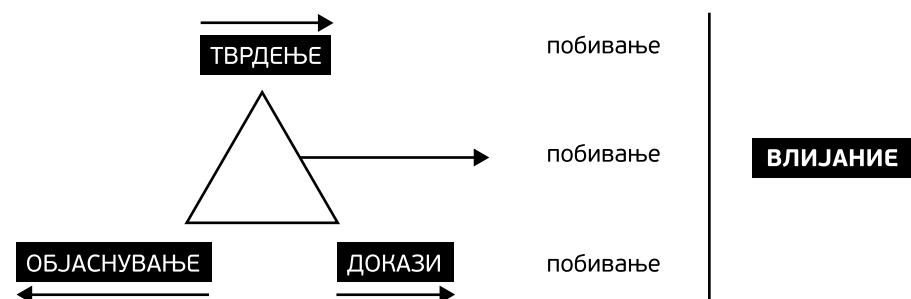
- ги оспориме доказите што се понудени од страна на противничкиот тим, оспорувајќи ја нивната валидност (било да е тоа: изворот на доказот, временската рамка на доказот, применливоста на

доказот во дадениот контекст итн.).

- Воедно кога побиваме можеме да го побиваме и поврзувањето меѓу тврдењето – објаснувањето – доказите. Секогаш можеме да тврдиме дека тие се меѓусебно неповрзани, дека не произлегуваат едни од други и дека не ја докажуваат главната поента на аргументот и заради тоа не го потврдуваат тврдењето.

- Можеме и да го оспориме влијанието на самиот аргумент, односно ние не мора секогаш да тврдиме дека тој аргумент не е добар, туку можеме да ја признаеме неговата валидност, но да спориме дека тој не е важен за дебатата, односно дека нема големо влијание врз тезата. Ова мерење на успехот на аргументот мора да се направи според одредени критериуми што најчесто самата теза ги задава (тезите бараат од нас да докажеме нешто или пак да креираме некоја акција). Ова побивање ретко се случува во дебати, бидејќи најчесто дебатерите креираат и ги бираат најважните аргументи што ги смислиле за таа теза. Но, доколку се сретнете и со ваков случај, слободно можете да го искористите овој начин на побивање.

Доколку сакаме да прикажеме графички на кои полиња можеме да го градиме нашето побивање на еден аргумент, тоа би изгледало вака:



Секако, во една дебата треба да се побијат сите противнички аргументи што сметаме дека се значајни за докажување/оспорување на тезата.

Вреди да се спомене дека секој дебатер има различен начин на побивање и дека во дебатната теорија постојат многу класификации и понудени начини како организирано да побиваме. Подолу во текстот ние ќе ви дадеме неколку можности, неколку алтернативи како да ги организирате вашите побивања, па останува на вас да одберете кој метод најмногу ќе ви прилега за користење.

1. Побивање, метод ИКО (Идентификувај – Критикувај – Објасни)

Најпрво ќе започнеме со методот ИКО презентираан од Harvey-Smith (2011)²¹, кој се состои од три лесни чекори:

Чекор 1: Идентификувајте го аргументот на противникот!

Првиот чекор кон ефективно побивање е да ѝ кажете на публиката кој противнички аргумент ќе го деконструирате.

Чекор 2: Критикувај го аргументот на противникот!

Овој чекор е најважен во побивањето: во овој чекор мора да ги утврдите недостатоците од аргументот на вашата опозиција.

Чекор 3: Објаснете ја значајноста!

Финалниот чекор од овој процес е да се објасни значајноста на вашите побивања. Тука вие треба да му објасните на судијата зошто е важно тоа што аргументите на вашиот противник паѓаат на тестот на прифатливост, релевантност, доволност.

2. Побивање (Trapp, Zampetti, Motiejunaite, Driscoll, 2005)

Мошне слична организациона структура на побивање нудат Trapp, Zampetti, Motiejunaite, Driscoll (2005) кои ја даваат следнава рамка:

1. Идентификувајте го аргументот за да им биде јасно на сите што ќе побивате!
2. Одговорете на противничките аргументи, особено откривајќи ги логичките грешки, недоследности, проблеми во објаснувањата или пак доказите!
3. Доколку е потребно, читајте, цитирајте или повикајте се на докази за да ја оправдате, поддржите или докажете

поентата!

4. Сумирајте ја вашата позиција (објаснувањето и доказите) и покажете како токму ги отфрлаат противничките аргументи!

5. Покажете ги последиците, со тоа што ќе ги споредите вашите противаргументите на противниците и објаснете зошто вашите се посилни од нив!

3. Побивање, метод „Тие рекоа, ние велиме“

Последниот метод што ќе ви го презентираме во ова поглавје е методот „Тие рекоа, ние велиме“.

1. Посочи за кој аргумент ќе зборуваш „Тие рекоа дека“
2. Објасни за што ќе зборуваш ти „Ние велиме дека.....“
3. Објасни го и поддржи го твојот напад со докази:

„Да објасниме подетално и да дадеме соодветни примери“

4. Покажи ги последиците од тоа што го зборуваш:

„Последиците од тоа.....“

„Оттаму можеме да заклучиме дека.....“

На крајот останува да дебатирате и да ги пробате овие методи на побивање и да видите кој вам најмногу ви прилега и со кој метод имате најголем успех. Ние ќе ви дадеме само еден пример за побивање, користејќи еден од овие методи.

КАКО ДА ПОБИВАМ!

Да зададеме хипотетичка ситуација во којашто вие сте лидер на опозицијата и штотуку премиерот го даде почетниот говор на темата: Од би ги забранил религиозните симболи во јавните институции.

Премиерот дал низа аргументи, меѓу кои и аргумент дека: Религиозните симболи предизвикуваат проблеми во училиштата, со објаснување дека: религиозните симболи предизвикуваат поделба меѓу учениците во училиштето. Понатаму премиерот тврдел дека ваквата поделба меѓу учениците со носење на религиозни симболи на себе, придонесува тие да се гледаат меѓусебно како поинакви, што може да резултира кон отуѓување на учениците и да води кон силециство меѓу учениците.

Лидерот на опозицијата, користејќи го методот на побивање ИКО, може да пристапи вака:

Чекор 1. Идентификувај го аргументот!

Премиерот во неговиот говор зборуваше дека религиозните симболи претставуваат своевиден проблем во училиштата и дека стимулираат поделби меѓу учениците.

Чекор 2. Критикувај го аргументот!

Училиштата што се нетолерантни, односно што не им дозволуваат на учениците да носат религиозни симболи на училиште, предизвикуваат огромен проблем бидејќи не дозволуваат слобода на изразување. Во едно мултукултурно општество, учениците треба да бидат свесни и информирани за различни религиозни практики, тие практики треба да бидат објаснети и учениците да се охрабрат да ги почитуваат.

Затоа мислиме дека доколку училиштата дозволат вакви практики и доколку

соодветно ги едуцираат учениците за нивната значајност и ги охрабрат учениците да се почитуваат меѓусебно, оваа политика ќе биде успешна.

Чекор 3. Објаснете ја значајноста!

Опозицијата денеска верува дека слободата на изразување како вредност е мошне позначајна од можните негативни аспекти што ги презентираше премиерот. Дополнително што сметам дека ве убедивме дека и тие негативни аспекти можат да се одбегнат со добра едукација и разговор со учениците.

ЕКСТЕНЗИЈА

За да се победи во една британска парламентарна дебата како тим од втората маса, неопходно е да се докаже дека не само што страната што ја застапувате победила туку и дека вашиот тим дал најпозитивен придонес во целата дебата, односно дека вашата екстензија ви ја донела победата.

ЕКСТЕНЗИЈА

За да се победи во една британска парламентарна дебата како тим од втората маса, неопходно е да се докаже дека не само што страната што ја застапувате победила туку и дека вашиот тим дал најпозитивен придонес во целата дебата, односно дека вашата екстензија ви ја донела победата. Тоа од вас бара да се осигурате дека содржината што ќе ја приложите во дебатата се разликува од онаа приложената на првата маса, а притоа најдобро ги покренува сите клучни аспекти на дебатата.

ШТО ПРЕСТАВУВА ЕКСТЕНЗИЈАТА?

Екстензијата всушност е последица на системот на парламентарна демократија. За повеќепартиските систем својствени се коалициите и неретко се случува одреден закон, кој е поддржан од различни партии, да биде и поддржан поради различни причини. Токму со цел да се претстават различните мислења на партиите што бранат иста позиција во законодавниот дом, во британската парламентарна дебата е воведен елементот екстензија. Аналогно, во случајот на БПД, екстензијата претставува дополнителна поддршка за одредена страна (влада/ опозиција), но од друга, нова перспектива.

Препораки пред подготовка на екстензијата

Првите тимови најчесто ги покренуваат сите клучни аспекти на дебатата (неретко само површински поради ограниченото време), па тимовите од втората маса остануваат без нов материјал. Тимовите од втората маса неопходно е да бидат флексибилни и креативни, односно можат да понудат анализа на поенти што не се доволно добро развиени иако веќе се споменати, нови перспективи на веќе постојни аргументи, нови примери.

Екстензијата може да биде внесување на нови аргументи што претходно не биле споменати

Како еден од подобрите начини да изградите солидна екстензија којашто дава нов пристап и поглед на дебатата е да презентирате во вашиот говор нови аргументи што претходно не биле споменати во дебатата.

Пример: Од би ја легализирал проституцијата.

Во нашиот пример да речеме дека првата влада ги презентирала следните два аргументи:

1. Легализацијата на проституцијата би довела до намалување на сексуално преносливите болести.

Легализацијата би подразбирала ставање на оваа професија во одредена законска рамка. Како и другите регулирани професии, оние што ја практикуваат ќе бидат подложни на плаќање на придонеси за социјално и здравствено осигурување. Дополнително, легализацијата ќе ни дозволи да воведеме и задолжителни здравствени стандарди за оние што професионално ја практикуваат проституцијата. Со задолжителни здравствени прегледи државата ќе може да врши контрола врз сексуално преносливите болести и да промовира здрави сексуални односи.

2. Со легализација на проституција се овозможува остварување на слободата на избор.

Либералното општество почива врз верувањето во индивидуалната слобода. Секој од нас треба да има можност да го практикува сопствениот животен стил и да пронајде начин да го искористи својот потенцијал ефективно. Признаваме дека правата и слободите во одредени ситуации, кога е во интерес јавното, општо добро треба да се ограничат. Меѓутоа кога се работи за легализација на проституцијата, сметаме дека општото добро не е предизвикано и загрошено. Напротив, одлуката да се практикува оваа професија е од личен интерес и нема последици по општото добро.

Во случај кога спортивниот тим тврди дека ги загрозуваме моралните вредности на нашето општество со одобрување на „продажба“ на сопственото тело, би сакале да нагласиме дека како општество во капиталистичка смисла се согласивме дека размената е основна активност која го движи економскиот систем. Многу од услугите што ги продаваме не ги сметаме за неморални. На пример, го продаваме својот интелектуален труд. Зошто нашето тело би го третирале поразлично од нашиот ум?

Втората влада ги презентирала следниве аргументи:

1. Третирањето на проституцијата како криминална активност ги намалува можностите за интеграција на сексуалните работници во заедницата.

Моментално сексуалните работници се стигматизирани, дискриминирани и неретко подложни на физичко насилство. Општествениот третман е ваков затоа што овие луѓе се обвинувани дека ги предизвикуваат традиционалните вредности, особено концептот на традиционално семејство, се преносители на сексуално преносливи болести или

дејствуваат субверзивно на младите. Ваквите предрасуди имаат влијание врз интеракциите кои сексуалните работници ги остваруваат. Овие интеракции се непријателски, полни со осуда, исклучувачки. Сексуалните работници не се прифатени од своите семејства, од локалната заедница па ни од институциите (полициските сили и докторите практикуваат различен третман кон овие лица за разлика од другите граѓани).

2. Со легализација на проституцијата се зголемуваат економските придобивки на државниот буџет.

Само затоа што моментално проституцијата не е легална активност, не значи дека не постои. Напротив, проституцијата е дел од таканаречениот црн пазар, пазар кој се јавува како резултат на голема побарувачка, во ситуација кога постои забрана или силна регулација на она што е предмет на побарување. Поради природата на пазарот, државните прописи не се почитуваат, па така и даночните правила не се применуваат во овој случај.

За појаснување, сите оние што остваруваат некаков приход, должни се да одвојат извесна сум за државата, со цел да ги финансираат јавните потреби. Оние што се вработени плаќаат данок на приход, што во суштина претставува една од основите што имаат најголемо учество во финансирање на јавниот буџет (на пр. во 2014 се предвидува дека 46% од американскиот буџет ќе бидат финансирани со средства собрани на основа на данокот на приход). Кога проституцијата би се легализирала, тоа значи една дополнителна професија која ќе плаќа данок на приход. Дополнително, даноци ќе се плаќаат и на основа на ДДВ за реализирани услуги.

Подлабока анализа на веќе споменати аргументи

Многу често тимовите од правата маса имаат тенденција да вклучат што е можно повеќе аргументи без притоа сите детално да ги анализираат. Или пак внесуваат аргументација со недоволно добра анализа што вие би можеле да ја надградите со подлабока и поважна анализа.

Во вакви случаи како валидна екстензија ќе се признае презентацијата на подлабока и поопфатна анализа на некој од веќе понудените аргументи од правата маса.

Пример: Од повторно би ја вовел смртната казна.

Во овој пример да речеме дека првата опозиција го презентирала следниов аргумент:

1. Правото на живот е човеково право и затоа не треба да ја воведеме смртната казна повторно.

Правото на живот е човеково право загарантирано со чл. 3 од Универзаланата декларација за човекови права, чл. 6 од Меѓународниот пакт за граѓански и политички права. Европската конвенција за човекови права, освен чл. 2, кој нуди гаранција за заштита на правото на живот, со протоколот 13 воведува забрана за смртна казна.

Поради фактот што сме се обврзале на почитување на овие меѓународни договори, сметаме дека не треба да се дозволи повторно воведување на смртна казна, односно треба да го почитуваме правото на живот.

Овој аргумент очигледно не е дообјаснет. Иако повикувањето на меѓународните договори или на внатрешните правни поредоци може во некои ситуации да биде корисно (како докажен материјал

на пр.), сепак ваквата аргументација не ја објаснува суштината: Зошто е толку важно правото на живот што ние сме го заштитиле со толку многу меѓународни инструменти?

Втората опозиција може да ја понуди следната разработка, односно подетална анализа на истиот аргумент:

1. Правото на живот е човеково право.

Во суштина една од основните цели на државата е да ги заштити своите граѓани, особено правото на живот како услов за исполнување на кое било право. За да објасниме која е важноста на човековото право на живот и улогата што ја има државата во неговото остварување, мораме да се навратиме на теоретските основи на современото општество.

Според некои теоретичари, на државата ѝ претходи природна состојба за која е карактеристична општа нетолеранција и однос „човек на човека му е волк“. Во оваа ситуација човекот живее во континуиран страв и несигурност, што само перпетуира чувство на недоверба. За да се избегне стравот од насилна смрт, луѓето по пат на меѓусебен договор целокупната власт ја пренесуваат на едно лице или едно тело со апсолутни овластувања, чија задача е да обезбеди заштита и сигурност, односно да го обезбеди правото на живот, меѓу другите.

Совети:

Добар совет за почетници е на почетокот од својот говор да ги најават насловите на аргументите што ќе ги приложат како екстензија и притоа да потенцираат дека тие ќе бидат дел од нивната екстензија. Како една од подобрите презентациски вештини за презентирање на ваков вид екстензија е да користите различна реторика во својот говор од онаа на правата маса. Добар начин да го направите тоа е да ги избегнувате клучните зборови што претходниците

пред вас ги имаат употребено. Забележувајте си кои се тие и потрудете се вашите клучни зборови да бидат поубедливи од нивните.

Со анализа на чинители што досега не биле предмет во дебатата

Често тимовите од првите маси знаат да презентираат аргументи што ги тангираат само одреден број чинители, а воедно ги изоставуваат аргументите што ги тангираат преостанатите чинители. Со тоа овој тим изоставува аргументација што вие можете да ја примените како ваша екстензија.

Пример:

Теза. Овој дом би забранил видеоигри за децата помали од 12 години.

Аргументацијата на првата влада се насочува како оваа политика ќе биде корисна за децата и за нивниот развој. Во оваа аргументација првата влада се фокусира на првиот чинител – децата, а притоа ги изоставува бенефициите на останатите чинители.

Екстензијата на која се одлучува втората влада се состои од презентирање на аргументите за бенефициите за родителите, здравствениот систем, едукативниот систем и развојот на спортот во државата. Тука би се советуваало да се нагласи како бенефициите за овие чинители се поважни за големата слика на страната што вие ја застапувате.

Динстикција помеѓу принцип и практикалија

Во една дебата принципиелни аргументи се оние аргументи во кои се зборува за моралот и принципот што стојат позади една идеја за која ние дебатираме,

додека аргументите што ги опфаќаат импликациите од имплементирањето на некоја политика се нарекуваат технички/практични аргументи.

Принципиелни аргументи можат да бидат аргументите каде што се зборува за слобода на говорот, правото на приватност, суверенитет, човековите права и сл., додека практикалии се аргументите каде што се зборува за моделите, плановите на имплементација, ефектите од политиките што ги застапувате, веројатноста моделот да успее, актерите што ќе го реализираат моделот, начинот на финансирање...

Како пример можеме да ја земе тезата ОД жали за независноста на Косово.

Како принципиелна аргументација против опозицијата ја внела аргументацијата каде што вели дека го брани правото на територијален суверенитет на Србија, додека практичната аргументација зборува за ефектот што независноста како преседан би го имала врз другите територии што се залагаат за независност од веќе постојните држави.

Доколку првата влада/опозиција искористила принципиелни аргументи со промена на фокусот на дебатата со употреба на практични аргументи, вие можете да креирате валидна екстензија и обратно.

Екстензијата не смее да биде контрадикторна на позициите на првите тимови.

Во оние ситуации каде што екстензијата ќе биде контрадикторна и заедно исклучива²² со тимот на првата маса, тогаш ќе биде казнет тимот што приложил таква екстензија. Ова е многу важно поради фактот што и двата тима се борат за победа на истата страна. На пример:

Овој дом верува дека жените треба да бидат целосно вклучени во армијата.

Во нашиот пример аргументацијата на првата влада цели кон идејата дека жените треба да бидат рамноправни со мажите во сите аспекти од државата по одговорност и улога.

Еден од правилните начини да се направи екстензија како втора влада е да ја насочите вашата аргументација да презентирате како овој потег ќе помогне за полесна интеграција на жените во заедницата и општеството и како од ова ќе има бенефиција целата држава. Во овој случај втората влада ја гради аргументацијата на база на нивните претходници.

Како контрадикторна екстензија би бил примерот каде што екстензијата на втората влада би аргументирала во насока жените не се физички еднакви со мажите и токму затоа треба да земат учество само во одредени делови од армијата, како прва помош, набавка и прехрана. Овој пример е во контрадикција со ставот на првата влада којашто промовира еднаквост во сите сегменти од општеството, бидејќи втората влада не промовира еднаквост помеѓу мажите и жените, а воедно не промовира еднаквост внатре во армијата.

Екстензија на модел не е дозволена

Екстензија на моделот предложен од отворачката влада не е дозволена затоа што практично во тој случај на втората маса отпочнува сосема нова дебата, со нов модел што ја исклучува првата маса. Доколку првата влада понудила лош модел, не се обидувајте да го оправите или да го одбраните моделот (обидувајќи се, речиси со сигурност ќе се случи да додадете нешто на моделот што не е допуштено). Она што се препорачува е да

го браните принципот позади моделот.

За пример да земеме дека отворачката влада како модел предвидува дека државата ќе овозможи финансиска поддршка за уметници. Опозицијата го предизвикува моделот, прво посочувајќи дека не е предложен механизам за начинот на кој ќе се бираат уметниците што ќе бидат субвенционирани, второ дека дека државата не треба да одлучува која уметност е подобна. Втората влада не смее да предложи комисија од стручни лица што ќе одлучи за алокација на средствата, но може да го брани принципот дека државата има право директно да учествува во креирање на норми за она што е етички, морално и естетски прифатливо во општеството.

Екстензија на недговорени прашања

Еден од начините како можете да изградите екстензија е преку одговарање на прашања што се поставиле за време на дебатата на првата маса.

Пример:

Овој дом би вовел бесплатно универзитетско образование.

Првата влада во нашиот пример ја фокусирала својата аргументација на имплементација на бесплатното универзитетско образование преку тоа што ги одговорила прашањата, кој ќе добие бесплатно образование, како ќе го добие, кога, колку, каде итн. Но притоа не одговорила на прашањето зошто ќе го спроведе ова? Токму на ова прашање се базирало и целото побивање на првата опозиција. Како своја екстензија во овој пример, втората влада решила да аргументира зошто треба да го спроведеме овој модел преку примерите за придобивките на пазарот на трудот, придобивките за граѓаните, бизнис секторот итн.

ОПРАВДУВАЊЕ НА ПРАВИЛАТА

Во основа, на првата маса се покреваат одредени прашања за кои претпоставката е дека се аргументирани, побивани, одбивани од двете страни. Во овој случај, тимовите на втората маса би ги ставиле во неповолна положба, доколку од нив очекуваме да придонесат исто толку, ако не и повеќе на веќе разработени аргументи. Доколку од нив не очекуваме исто или повеќе, во тој случај товарот на втората маса ќе биде многу мал и ќе биде премногу лесно овие тимови да ја понесат победата. Како решение за овој проблем се јавува екстензијата, односно товарот да се прошири дебатата на нови, неоспорени прашања или доколку некој од тимовите на првата маса не успеава успешно, односно детално да разработи да одреден аргумент или поента, тоа да го стори тимот од истата страна, на втората маса.

Всушност, една од главните цели на тимовите од втората маса е содржински да се разликуваат од оние на првата маса, но исто така да ги поддржуваат нивните ставови. Многу е важно да ги поддржувате тимовите од првата маса, но во исто време е уште поважно вашите аргументи да бидат подобри од нивните. Токму затоа треба да се осигурате дека вашиот случај има нова аргументација која судиите можат лесно да ја идентификуваат и притоа таа да се разликува од онаа на вашите претходници. Користењето на иста или слична аргументација како онаа на првата маса, резултира со губење на првата или втората позиција од дебатата.

ТОЧКА НА ИНФОРМИРАЊЕ

Точка на информирање (ТИ) е единствениот елемент од дебатата каде што е дозволено да има директна вербална интеракција помеѓу говорниците од владата и опозицијата.

ТОЧКА НА ИНФОРМИРАЊЕ

Точка на информирање (ТИ) е единствениот елемент од дебатата каде што е дозволено да има директна вербална интеракција помеѓу говорниците од владата и опозицијата.

ШТО Е ТОЧКА НА ИНФОРМИРАЊЕ?

Всушност, тоа подразбира директно поставување прашања, коментари или некакви разјаснувања во контекст на дебатата насочени кон говорникот на подиумот, во рамките на неговиот седум минутен говор. ТИ е дозволено да се прави само помеѓу говорниците што се од спротивните тимови од страната што вие ја застапувате во дебатата.

Имено, овој гест на барање на точката на информирање е добиен во наследство од старите денови на Британскиот парламент. Имено, порано било во мода британските

државни службеници, вклучувајќи ги и парламентарците, да носат перики. Често кога парламентарците од долниот дом, кои биле седнати на подолните клупи во парламентот, во моменти кога се обраќале кон колегите од горниот дом, кои инаку биле седнати на горните клупи, со цел да не им паднат периките од нивните глави со едната рака ги придржувале кај тилот, а другата рака ја насочувале кон личноста на која ѝ се обраќале. Токму оттука е преземен гестот што денешните дебатели го користат при поставување точка на информирање.

КАКО ДА ПОСТАВАМ ТИ?

Правила

ТИ може да се побара по завршувањето на првата минута, па сè до шестата минута од говорот. Личноста што го мери времето го означува завршувањето на правата минута со единечно тропане по масата и истото го прави со почетокот на шестата минута со што го означува крајот на дозволеното време за ТИ.

ТИ се поставува со станување на

говорникот од неговото место, поставувајќи ја едната рака на тилот од главата, а другата издолжувајќи ја кон дебатарот што зборува во моментот. Дозволено е говорникот што станува да побара ТИ, на глас да најави извикувајќи: „Точка на информирање“ или слични фрази со еднаков ефект.

Примери на извици за ТИ:

Токму на таа поента!

– Ова претставува еден од најосновните извици. Се користи во оној момент кога сакате да поставите прашање, разјаснување или коментар на тоа што го зборува противникот во истиот момент.

Во случај да биде прифатен вашиот коментар, тој не треба да биде подолг од 15 секунди и треба да биде во

Разјаснување за вашиот модел!

– Овој извик преставува точка на разјаснување. Во интерес на добра дебата се препорачува секогаш кога имате нејасноти околу одреден елемент од случајот на противниците, во најбрз можен момент да станете и да поставите

прашање со цел да ги разјасните нејаснотиите. Овој гест овозможува вашиот тим и вашите противници да дебатираат на иста основа во поглед на аргументацијата, моделот, дефинициите и примерите употребени во дебатата.

Говорникот кон кој е побарано ТИ може да го прифати или да го одбие повикот. Повикот може да биде одбиен вербално или во интерес на времето само со одмавнување со раката.

Барателот на ТИ не треба да одземе повеќе од 15 секунди од времето на говорникот.

Дебатерот што одговра на ТИ може да го замоли барателот да седне во оној момент кога ја разбрал поентата на содржината на точката на информирање.

фармацевтската индустрија. Едно од тврдењата на страната на опозицијата било дека марихуаната како супститут на апчињата слични на дијазепам ќе ја намалат нивната продажба, а со тоа ќе им наштети и на вработените во индустријата поради опаднатиот профит. Во одреден момент еден од членовите на опозицијата го поставува следното прашање на еден од членовите на владата:

Ако ние веќе докажавме во нашата аргументација дека марихуаната предизвикува психичка зависност, дали уште сметате дека таа треба да се користи како супститут за дијазепамот и лековите со сличен ефект, знаејќи дека тоа ќе ја уништи фармацевтската индустрија?

– Во овој случај, поставувачот на ТИ поставува две точки на кои треба да се одговори. Првата е онаа каде што велите дека веќе сте докажале одредена работа, што всушност е само замка да го натерате противникот да се фокусира на вашиот случај, а втората е онаа каде што зборувате за заштита на фармацевтската индустрија. Со оглед на фактот дека вие ќе добиете многу малку прилики за поставување на ТИ, ваквите прашања овозможуваат да добите повеќе одговори и повеќе внимание што подоцна ќе го искористите во вашиот случај.

Дали може да ми објасните како зголемувањата на данокот ќе ја зголемат вработеноста?

– Ова прашање бара од тој што одговара да го избегне моментот на „да“ и „не“ одговор и да ви ги објасни импликациите од неговиот модел. Подоцна ако одговорот не е задоволителен, можете да го употребите во аргументирањето против нивниот случај.

Слично на претходниот пример можете да утврдите и кои се вистинските заложби на кои се базира случајот на вашите противници. На пример, во дебата за поставување на видеокамери во универзитетите, можете да станете и да го поставите следново прашање:

„Дали вашата позиција стои позади идејата за намалување на слободите на студентите на база на нивната слобода?“ Ваквите видови прашања можат да ја издигнат дебатата на повисоко ниво и да ја префрлат тежината на докажување на повисоки вредности, нешто што е доста вреднувано во БП дебата.

Покрај тоа, ова прашање може да послужи како најава за вашите идни аргументи со тоа што најавувате полемика што досега не била спомената во дебатата.

Разјаснувањата ја имаат својата примена во оние моменти кога на вас не ви е јасен

одреден дел од случајот на противникот. Може да се работи за кој било елемент од случајот. Често овие прашања се користат за да се утврди позицијата на противникот.

Пример:

Во дебатата за имплементирање на цензура на медиумите, противникот во својот модел не објаснува кое тело точно ќе ја прави цензурата, нешто што вашиот тим го смета за прилично важно. Во тој момент можете да станете и да извикате: „Момент на разјаснување“ и да го поставите прашањето: „Кое тело ќе ја спроведе цензурата?“

Давањето коментари се користи во оние моменти од говорот на противникот каде што сакате да потенцирате некоја поента што досега ја имате зборувано или допрва планирате да го направите тоа. Овие коментари најчесто имаат форма на тврдење.

Пример:

Во дебатата каде што се дебатира за воведување на училишни униформи, додека вашиот противник аргументира како со имплементирањето на оваа политика ќе се воспостави социјална еднаквост, вие можете да станете и да искоментирате:

„Дали сте свесни дека сакате да ја забраните индивидуалноста што облеката им ја дава на тинејџерите, нешто што страната на опозицијата го смета за многу важно“.

Или:

„Почитуван судија, во денешно време социјалните разлики не се само одлика на облеката, туку и на работите што ги носиме со нас како телефон, накит... со оваа политика нема да промениме ама баш ништо“.

Дозволено е при поставување на коментар да му се обратите на судијата со цел да го зголемите ефектот.

Во овие моменти вие го принудувате противникот да одговори на вашите коментари, а со тоа имате и одлична подлога за вашите подоцнежни побивања.

Совети за поставување на ТИ

Секој пат кога поставувате прашање, потрудете се да не ја оставите можноста одговорот да биде со да или не. Корисењето на такви прашања резултира со добивање на многу скудни информации што нема да ви бидат од корист во понатамошниот дел од дебатата.

Ако сте почетник, ве советуваме пред да поставите ТИ да ја запишете и да ја проверите нејзината формулација со цел таа да биде појасна и позначајна.

Бидејќи сте ограничени со време, не е возможно да поставувате последователни прашања, па затоа вашите прашања треба да бидат директни и јасни.

Треба да имате предвид дека шансите да поставите ТИ не се толку чести, па затоа искористете ја секоја добиена можност да го насочите противникот да зборува повеќе за содржината што ја имате презентирано. Со тоа вие се поставувате како еден од подоминантните тимови во дебата, нешто што е многу ценето од судиите.

Дури и ако имате одлична поента за ТИ и ако не ја поставите во оној момент кога е актуелна, нејзината важност и веројатноста да биде одговорена значително се намалува со изминување на минутите на говорникот.

Формулирајте го коментарот како да се обраќате кон целиот противнички тим и панелот на судии.

Многу често ќе се најдете во ситуација

кога имате одлична поента што сакате да ја поставите на ТИ, но притоа ќе бидете одбиени. Во овие ситуации немојте постојано да настојувате вашата ТИ да биде прифатена. Ако постојано го попречувате говорот на дебатерот, вие ќе бидете санкционирани од судиите со тоа што ќе добиете помалку индивидуални поени, а со тоа ја загрозувате позицијата на вашиот тим во конечниот исход на дебатата. Тоа што можете да го направите е да ја запишете поентата и да ја презентирате во вашето говор или пак да му ја дадете на вашиот партнер, тој да ја презентира. Препораките велат да причекате од 15 до 20 секунди помеѓу прашањата и одбивањата.

Како да одговорам на ТИ?

ТИ се одговара со обраќање кон поставувачот со зборот „Повелете“ или со зборови со сличен ефект. Можете да искористите и некоја подраматична фраза како на пример:

- Зарем не се согласувате со тоа што го зборувам?
- Кој е вашиот став за оваа поента?
- Зарем размислувате поинаку?

Вообичаено фондот на овие фрази се збогатува со збогатувањето на искуството во овој формат.

Прифатете ТИ само кога ќе завршите со мислата. Многу е тешко да се изгради логичко следство ако прифатите ТИ сред презентацијата на еден аргумент.

Трудете се да преземете ТИ од двете противнички маси.

Ако се чувствувате сигурен во вашата аргументација, не избегнувајте да прифатите ТИ од говорникот што сметате дека е најдобар од противниците.

Поставувањето на ТИ би требало да одземе не повеќе од 15 секунди од вашиот говор. Дозволено е да го седнете поставувачот

ако го разберете прашањето и пред тоа.

Понекогаш противниците ќе побараат да одговорите на ТИ на чија поента допрва ќе зборувате во вашиот говор. Тоа претставува одличен индикатор дека противниците го следат логичкото следство на вашиот случај. Во таквите моменти објаснете дека подоцна ќе се навратите на одговорот во вашиот говор.

Во случај кога поставувачот на ТИ ве враќа на некоја поента што досега ја имате објаснето и чувствувате дека нема потреба да го правите тоа повторно, можете едноставно да го потенцирате тоа и да продолжите со вашиот говор.

Препорачливо е во својот говор дебатерот да се потруди да предизвика и да прими од 1 до 2 ТИ. Тоа што не се советува е говорникот да претера со примените прашања и да не остави простор за презентирање на својата содржина.

Точките на информирање се одличен механизам со кој можете да ја проверите содржината што ја презентирате во дебатата. Искусните дебатели според бројот на ТИ во нивните говори можат да ја проценат содржината што ја нудат во дебатата. Од нашето досегашно искуство мал број ТИ би значело дека противничките тимови не чувствуваат закана од вашите поенти и затоа воопшто не се трудат да се ангажираат со вас. Во оние моменти кога противниците изрипуваат на тоа што го зборувате е одличен знак дека вие ги имате доволно добро испровоцирано да се чувствуваат загрошено за својата позиција.

Немојте да не одговорите на ТИ.

