

Průvodce debatou formy „Řešitelská 2x2“

Tento průvodce si klade zejména za cíl zdůraznit specifika této debatní formy oproti jiným debatním formám, jejichž základní metodika (výstavba řeči, formulace argumentu, usuzování, dokazování, vyvracení a rehabilitace argumentace) je všem formám společná.

V debatě formy „Řešitelská 2x2“ hledají řečníci nejlepší řešení problémů světa okolo sebe. Jakkoliv jde o formu soutěživou a oba týmy chtějí vyhrát, cílem není zdeptat soupeře. Rozumní lidé se mohou přít o podstatě problémů světa a jistě mohou nabízet různá řešení těchto problémů. Diskuse o nejlepším možném řešení problémů, byť soutěživá, nemusí znamenat animozitu. Týmy v debatě, spíše než soupeři, si jsou oponenty. Znalou obhajobou vlastního řešení a věcnou kritikou řešení oponentů se snaží dobrat toho nejlepšího řešení.

1. Teze

Cílem soutěže „Debatíada“ je mj. „nabídnout prostor k vyjádření vlastního názoru na to, jak by svět měl vypadat“. Snahou je nabídnout takové teze, které budou svým obsahem účastníky zajímat, ať už proto, že se jich bytostně týkají, nebo proto, že je téma baví či mají pocit, že je zde prostor ukázat, že svět či společnost by mohli být lepšími a lépe fungujícími.

Teze debaty může být „uzavřená“ nebo „otevřená“. Uzavřená formulace teze je taková, kdy teze nenabízí velký prostor pro vlastní interpretaci teze a sama poměrně přesně stanovuje mantinely debaty (např. „Nabídka mimoškolních aktivit na naší škole by se měla změnit.“). Naproti tomu otevřená formulace teze nabízí pouze téma, které může být pochopeno a interpretováno několika možnými způsoby a je jen na soutěžících, kterou cestu si zvolí (např. „Prevence je důležitější než represe“).

Nepsaným pravidlem by mělo být, že teze nabízí k diskusi problematiku blízkou soutěžícím konkrétního kola v místě a čase. Tedy například ve školním kole teze týkající se školy, města či kraje, v krajském kole teze týkající se kraje nebo státu, v celostátním kole potom teze týkající se státu, EU, západní civilizace, lidstva...

V případě „otevřených“ tezí, kdy směr debaty není ze zadání teze samotné zcela zřejmý, je dodržení výše uvedené hierarchie spíše doporučením pro debatéry – nechceme diktovat jak mají tezi „rozumět“ ani vysvětlovat, kde – podle organizátorů – je problém. V tom je jeden z principů této formy debat – každý má právo na vlastní interpretaci teze.

Ilustrativní teze pro školní kola:

(Ideální by mohlo být podívat se na agendu nejbližšího zasedání městských / krajských zastupitelů a nechat se inspirovat reálnými problémy města / kraje.)

Způsob trávení přestávek na naší škole by se měl změnit.

Studenti jsou takoví, jaké mají učitele.

Přístup vyučujících k žákům na naší škole by se měl změnit.

Pravidla pro chování na školních výletech by se měla změnit.

Střední školství potřebuje radikální reformu.

Obsah zimního výcvikového kurzu by se měl změnit.

Je třeba změnit počet a obsah povinných předmětů.

Nabídka občerstvení na naší škole by se měla změnit.

Školní jídelna by se měla změnit.

Naše střední školství nepřipravuje studenty na skutečný život.

Pravidla pro kouření v areálu školy by se měla změnit.

Řešení dopravní situace před naší školou by se mělo změnit.

Přístup školy k integrovaným žákům by se měl změnit.

Ochrana zeleně v našem městě by se měla změnit.

Nabídka volnočasových aktivit pro děti a mládež v našem městě by se měla změnit.

Potřebujeme městskou policii?

Řešení dopravní situace na náměstí X by se mělo změnit.

Měli bychom pokračovat v prodeji městských pozemků obchodním řetězcům?
Způsob výběru dodavatelů městských zakázek by se měl změnit.
Měli bychom přednostně investovat do protipovodňových opatření?
Způsob prodeje obecních bytů v našem městě by se měl změnit.

atp.

„Uzavřené“ teze jsou nejčastěji formulovány jako návrhy změny – teze však záměrně neříká JAK či PROČ by se věci měly měnit. Je věcí debatérů navrhnout změnu, která, podle nich, nejlépe vyřeší problém, který teze (podle nich) obsahuje. (Viz dále: „Úkoly týmů“)

2. Úkoly týmů v debatě

Aby kterýkoliv ze dvou zúčastněných týmů získal v debatě více bodů (= cíl snažení týmu), musí obhájit své stanovisko před kritikou a rozdílným stanoviskem soupeře. Je třeba připomenout, že jde o stanovisko „týmové“, nikoli stanovisko jednotlivce. Stanovisko týmu je výsledkem přípravy, strategie a spolupráce obou členů týmu, nikoli výsledkem okamžitého nápadu jednotlivých řečníků. Od tohoto cíle se pak také odvíjí úkoly obou týmů v debatě.

Tým „Hlava“

Tým Hlava debatu zahajuje a jeho úkolem je zaujmout týmové stanovisko k tezi a toto stanovisko také dostatečně vysvětlit, aby předem eliminoval rozsah budoucí kritiky týmem orlů.

Tým Hlava má v debatě oproti soupeři výhodu volného výběru strategie debaty a tedy i největší prostor vyjádřit co nejpřesněji svůj vlastní názor na danou problematiku. Měl by se proto na debatu důkladně připravit, aby dokázal tuto výhodu skutečně využít ve svůj prospěch.

Tým Hlava má na začátku debaty volbu mezi dvěma základními strategiemi: buď odhalí v tezi zásadní problém, který je podle něj třeba řešit a nabídne plán, jak situaci změnit k lepšímu, nebo ukáže, že téma nabídnuté tezi je v současné době řešeno naprosto uspokojivě a neměli bychom proto přistupovat k jeho změnám, tj. obhajuje současný stav. Vzhledem k tomu, že teze nabízí témata kontroverzní a tedy vždy dopředu počítající s tím, že ve vybrané oblasti problémy existují, je pro tým Hlava samozřejmější a přirozenější strategií vybrat si cestu návrhu změny současného stavu. Měla by to být strategie tzv. „první volby“.

Ať už si tým Hlava zvolí jakoukoli z těchto dvou strategií, musí v průběhu debaty svůj postoj hájit, nemůže si jej „rozmyslet“. Tým také musí svůj postoj obhájit = dokázat svá tvrzení, ukázat, že vyřeší problém, že plán je uskutečnitelný a bude fungovat i ve světle kritiky týmu orlů.

Tým „Orl“

Role týmu Orel je - s jistými výjimkami - totožná roli týmu Hlava. I orli se musí na debatu připravit, i orli musí ukázat kde je podle nich v současném stavu problém, i orli musí nabídnout řešení tohoto problému - terminologií této formy debaty musí, stejně jako hlavy, *zaujmout stanovisko* a toto stanovisko obhájit (viz role týmu Hlava).

Podobnost rolí obou týmů je taková, že si, na rozdíl od jiných debatních forem, lze dokonce představit úspěšné orly, kteří budou „hluší“ k argumentům hlav. Samozřejmě to mj. předpokládá „hluchotu“ hlav a proto neposlouchat a nekritizovat stanovisko oponentů je velmi slabá strategie. Nicméně, ve formě debaty Řešitelská 2x2 není nezbytně nutné vyvracet tvrzení oponentů a *není to nejvyšší prioritou! Nejvyšší prioritou - obou týmů - je ukázat, že existuje problém a náš plán tento problém úspěšně vyřeší!* (Případně dokázat, že žádný problém neexistuje a současný stav je nejlepší možný a jakékoliv změny jsou tedy nežádoucí a snad i škodlivé.)

Druhou prioritou v debatě, a prvním, a tým orlů je prvním, kdo tuto strategii může zaujmout, je kritika tvrzení oponentů. Tím, že tým poukáže na chyby, nepřesnosti či neznalosti faktického stavu věcí, nevýznamnost, nedostatky či logické vady tvrzení o výhodách a budoucí funkčnosti plánu oponentů a

dokáže tak zpochybnit řešení opozičního týmu získává významnou výhodu. (O totéž se, začínaje dotazováním po výstupu prvního řečníka orlů pochopitelně budou snažit i hlavy.)

Rozdíl v rolích týmů. Manévrovací prostor týmu Orel je omezen tím, jaké stanovisko (= v čem je problém a jeho řešení) do debaty přinese tým Hlava. Pravidla stanovují, že tým Orel nemůže zaujmout stanovisko stejné. (Nemůže vyhrát, když zaujme stejné stanovisko).

Jaké tedy mohou nastat situace a jak je může tým orlů řešit:

- V případě, že stanovisko hlav je takové, že v tezi nespatřuje žádný problém, který je třeba řešit (současný stav je nejlepší možný), musí orli takový problém najít, popsat a nabídnout jeho řešení.
- V případě, že stanovisko hlav nabízí plán, jak řešit problém, orli buď
 - a) představí jiný, nejlépe lepší plán na řešení stejného problému, nebo
 - b) najdou problém jinde, ukáží že tento je významnější, závažnější než problém odhalený týmem Hlava (a je proto třeba jej řešit přednostně) a představit svůj plán, jak tento nově definovaný problém vyřešit, nebo
 - c) ukáží, že problém neexistuje (či neexistuje v takové míře a závažnosti) a není proto třeba jej řešit, nebo řešení nelze za daných okolností dosáhnout (hájí současný stav).

Jinými slovy. Aby se vyhnuli situaci, kdy by byli zastiženi nepřipraveni a jejich připravené stanovisko by bylo shodné s týmem Hlava (a podle pravidle by tak nemohli vyhrát) měli by mít orli v záloze alternativu. Buď „problém - řešení“ a do zálohy „obhajoba současného stavu“ anebo „problém - řešení“ a do zálohy alternativní řešení daného problému.

Který tým bude v debatě Hlava a který Orel určí los mincí před debatou. To ovšem znamená, že alternativy by měly mít připraveny oba týmy.

3. Představení stanoviska

Jak jsme zmínili výše, pro úspěch v debatě bude pro každý z týmů klíčová úroveň představení vlastního stanoviska.

Pokud je stanoviskem týmu obhajoba současného stavu, pak platí jediná rada: debatér musí dokonale současný stav znát a umět ho popsat tak, aby bylo zjevné, že je vyhovující.

V opačném případě (pokud tým obhajuje vlastní řešení problému) je to složitější, nicméně existuje také několik obecně použitelných rad, jak přesvědčivě představit stanovisko, kterým chceme současný stav změnit:

- a) rozumět současnému stavu a umět odhalit problém,
- b) umět popsat problém,
- c) najít řešení, které problém odstraní.

Rozumět současnému stavu a umět odhalit problém

Aby byl tým úspěšný v obhajobě vlastního plánu vedoucího k pozitivní změně, musí si nejprve odpovědět na otázku: Co se vlastně má na současné situaci změnit a jaká vlastně je? Popisovat současný stav věci vypadá zdánlivě zbytečně – ten přeci každý zná. Ve skutečnosti toho o věcech, o kterých se denně přeme a diskutujeme, často víme velmi málo. Jen si myslíme, že víme. Víme ale doopravdy, nebo jde o klišé, předsudek či jen často opakovaný názor? Někdo řekne: „*Televizní seriály jsou hloupé.*“ Zeptáte se ho – které? A on vám řekne, že neví, protože se na ně nedívá. Jak ale potom ví, že jsou hloupé, když se na ně nedívá? Jiný může říci: „*Město se nestará o zdravotně postižené občany.*“ Ví skutečně takový člověk kolik peněz město dává na projekty na pomoc zdravotně postiženým? Kolik jezdí ve městě nízkopodlažních autobusů? Kolik přechodů je vybaveno „tikáním“ pro slepé? Kolik veřejných budov je upraveno pro vozíčkáře?

Zvykli jsme si vynášet soudy aniž bychom měli dostatek informací. A někdy informace máme, ale jsou nepřesné. A jindy jsou informace, které máme, úplně nepravdivé.

Jestliže debatéři ve svých řečech budou chtít ukázat, že něco se má změnit, musí nejdříve *velmi přesně* vědět jaký je současný stav věcí! Bez znalosti současného stavu nedokážou přesvědčivě ukázat, že problém skutečně existuje. A obráceně: s dokonalou znalostí současného stavu lze lépe najít nedostatky, které má.

Umět popsat problém

Jakmile dokáže tým problém odhalit, měl by ho umět také popsat. Na první pohled to může vypadat jako stejný úkol, ale není. Pokud v debatě na téma „prevence je důležitější než represe“ tým odhalí, že problémem na současném stavu je vysoký počet uživatelů drog ve městě/kraji/státě, měli by umět vysvětlit proč je tato situace problematická (...je to z důvodu nárůstu související drogové kriminality? Nebo kvůli ohrožení mravní výchovy mládeže? Je hlavním negativním dopadem spíše šíření nebezpečných chorob jako žloutenky či viru HIV?), kdo je touto situací postižen, kdo jí trpí (oběti zvýšené trestné činnosti? Mládež? Sami narkomani? apod.). Pouze pokud debatér umí problém popsat, dokáže pak mnohem lépe vysvětlit, zda jeho řešení definovaný problém odstraní, či nikoliv – zda se situace po zavedení jeho plánu zlepší.

Najít řešení, které problém odstraní

Tento úkol je někdy snadný, jindy velmi obtížný. Pokud ale týmy správně zvládly popsat současný stav a identifikovat v něm problém, neměl by tento poslední úkol být až tak složitý. Týmy budou chtít pomoci postiženým, ublíženým, odstranit to, co je špatně. Při výběru řešení mohou týmy uplatnit jak svoji kreativitu, tak například společensky diskutované návrhy k řešení, nebo řešení fungující v jiných školách, městech či zemích. Důležité je, aby při výběru řešení měli na paměti, že dobré řešení je takové, které:

- a) je funkční a odstraní problém (úplně nebo alespoň ho zmírní),
- b) je realizovatelné (např. nebude třeba čekat, až bude objeven nový lék nebo nový zdroj energie, je možné na něj sehnat finanční prostředky apod.),
- c) je výhodné (tj. prokázat, že problém bude odstraněn lépe či výhodněji než jinými možnými způsoby, zejména pak lépe, než tak, jak navrhuji oponenti).

Zároveň by týmy neměly zapomínat, že tuto „kvalitu“ svého řešení musí v debatě sami tvrdit a prokázat. Nelze se spoléhat na to, že přednesený plán je natolik dobrý, že jeho kvality jsou každému jasné a není je třeba dále dokazovat – naopak kvalitou je třeba se pochlubit, zvláště pak, když její míra významně rozhoduje o počtu získaných bodů v debatě.

4. Role jednotlivých mluvčích

První mluvčí týmu Hlava (H1)

Debatu zahajuje. Jeho projev určí obsah celé debaty, kterou volbou týmové strategie významně ovlivňuje. Tuto strategii by měl tým volit již před začátkem debaty po vzájemné dohodě. Jeho hlavním úkolem je představit stanovisko své strany tak, aby bylo srozumitelné: posluchači by po tomto projevu mělo být jasné, jaký má tým náhled na současný stav, zda a kde vidí hlavní problémy (co je špatně a kdo tím trpí, případně kdo/co za to může) a jak je první tým navrhuje řešit.

Pokud první mluvčí představuje plán jak změnit současný stav, měl by toto představní plánu provést v takovém rozsahu, aby jej nemusel v hlavních bodech vysvětlovat a dokazovat až druhý řečník týmu (i když takovýto postup může být součástí strategie zaskočit druhý tým silným argumentem v průběhu debaty – to však může být často spíše kontraproduktivní a takovýto postup nedoporučujeme). Zaváhání v dostatečném vysvětlení celého plánu poskytuje prostor druhému týmu, aby soupeř návrh doplnil, upravil a vydával za nové a lepší řešení vlastní strany.

Příklad: v tezi „prevence je důležitější než represe“ dojde tým ke zjištění, že problém současného stavu je vysoká míra kriminálního chování dětí a mládeže a jako řešení navrhne „změnit nabídku trávení volného času“ s tím, že podrobnosti plánu blíže osvětlí mluvčí H2. O1 přijde s tím, že jeho tým s popisem problému souhlasí a svoji řeč věnuje konkrétnímu řešení: zvýšení nabídky volnočasových aktivit na školách dotované z městských či krajských rozpočtů. Řešení H1 vytkne, že je nekonkrétní, příliš vágní a tedy i nerealizovatelné, bez zajištění personálního (kdo to bude dělat) i finančního (za čí peníze) chodu věci. Taková kritika bude v danou chvíli oprávněná a řešení O1 originální. Pokud měl

tým Hlava připravené stejné řešení, H2 už ztrácí výhodu originality a bude mít velké problémy nějak „nově“ své řešení prezentovat a obhájit.

Nakonec pak H1 debatu uzavírá – má právo závěrečného slova, které by měl využít dvěma způsoby: a) pokud O2 řekne ve své řeči něco nového a překvapivého, má šanci na to reagovat a b) stručně ukáže, proč bylo vystoupení jeho týmu v debatě celkově lepší.

První mluvčí týmu Orel (O1)

Jeho vystoupení je klíčem k úspěchu týmu Orel, neboť v reakci na vystoupení H1 rozhoduje o týmové strategii pro další fázi debaty a jeho rozhodnutí bude dále pro tým nezvratné. Tento řečník by proto měl být tím pohotovějším a tvořivějším členem týmu. Jeho klíčovým úkolem je představit v debatě alternativní stanovisko – bez něj druhý tým nemůže zvítězit. Po jeho vystoupení by mělo být posluchačům zřejmé, v jakých bodech se týmy shodnou (zda se shodnou na popisu současného stavu, definici problému a jeho rozsahu či důvodech) a ve kterých se rozcházejí. Výhodou pak pro tým Orel bude, pokud tento řečník zvládne nejen představit vlastní alternativu, vysvětlit ji a prokázat její platnost, ale zároveň dokáže během svého výstupu podrobit stanovisko soupeře takové kritice, aby ukázal, že jeho vlastní je lepší.

Druhý mluvčí týmu Hlava (H2)

Měl by být jakýmsi „obhájcem“ svého předřečníka. Jako člen týmu následuje strategii zvolenou prvním mluvčím týmu a tuto dále rozvíjí (přináší na její podporu další důkazy) a odpovídá na kritiku provedenou týmem Orelů. Zejména tato schopnost – tedy umění reagovat na kritiku a nalezení pádných odpovědí na ni – bude hlavním stavebním kamenem přesvědčivosti a úspěchu jeho projevu a výstupu celého týmu v debatě. Při rehabilitaci vlastního stanoviska by měl podrobit kritice stanovisko oponentů – poukázání na jeho slabiny je dalším faktorem, který přispívá k přesvědčivosti vlastní pozice.

Druhý mluvčí týmu Orel (O2)

Z pohledu svého týmu debatu uzavírá a měl by proto kromě schopnosti podpořit svého předřečníka a rehabilitovat týmové stanovisko mít schopnosti umět vyhodnotit nejdůležitější argumenty, střety a tvrzení debaty a na nich ukázat, proč bylo stanovisko jeho týmu v debatě lepší či důležitější. Opět z hlediska přesvědčivosti jeho vystoupení platí, že pokud se mluvčímu H2 podaří rehabilitovat stanovisko týmu hlav a dále jej podpořit, neměl by to nechat bez patřičné kritické odezvy a zpět získat a upevnit svoji pozici v debatě.

5. Jak využít dotazování

Dotazování může být účinným nástrojem, jak posluchače strhnout na svou stranu a přimět rozhodčí výrazně bodově ohodnotit snažení týmu – pohotové otázky a naopak neschopnost na ně odpovídat a svůj postoj objasnit ukazuje, do jaké míry jsou řečníci na debatu připraveni a jak moc jsou o svých argumentech přesvědčeni.

Dotazování lze využít k:

- a) odhalení slabin argumentace soupeře či neznalosti souvisejících faktů,
- b) objasnění nejasností v řeči či stanovisku oponentů (zvl. pokud něčemu nerozumíte, můžete znovu požádat o vysvětlení),
- c) připravit sérii promyšlených otázek prostor pro argumentaci vlastní strany.

Pokud se řečníkům podaří získat od soupeře odpověď, která podkopává přesvědčivost jeho vystoupení, je výhodou využít této odpovědi v hlavním projevu – opětovné zdůraznění významu odpovědi přispívá k přesvědčivosti vlastního postoje.