

Debatování snadno a rychle – vádemékum soutěžní debaty pro začátečníky

Obsah

- 1. Několik informací pro základní orientaci** str. 3
- 2. Definice a obsah debaty** str. 5
 - Obsah debaty
 - Debata, debatní soutěž a debatní turnaj
 - Formy debaty
- 3. Debaty formy Karl Popper a Řešitelská 2x2** str. 7
 - Struktura debaty KP a Ř22
 - Cíle týmů v debatě KP a Ř22
 - Teze debaty
 - Teze debaty formou Karl Popper
 - Teze debaty formou Řešitelská 2x2
 - Linie
 - Stanovisko
- 4. Některé významné dovednosti** str. 12
 - Naslouchání a záznam
 - Záznam debaty
 - Přednes a styl
 - Organizace projevu: myšlenky a vyjadřování by měly být jasné a srozumitelné
 - Mluvčí by se měli vyhnout frázím, žargonu a anglicismům
 - Rétorika v debatě
 - Hledání vlastního řečnického stylu
 - Několik všeobecných rad
 - Závěrečné postřehy o řečnických dovednostech
 - Vyhledávání zdrojů
 - Hodnocení a organizace informací
- 5. Debata KP – příprava na debatu** str. 19
 - Generace nápadů
 - Určení významů slov
 - Seznámení s fakty – testování hypotéz
- 6. Formulace argumentů, argumentace a vady argumentace** str. 22
 - TZDD
 - Dedukce a indukce a jejich slabiny
 - Argumentační strategie
 - Nejčastější chyby argumentace
- 7. Jak debatovat v debatě formy Ř22 – rady týmům i jednotlivcům** str.27
 - Úkoly týmů v debatě
 - Tým Hlava
 - Tým Orel
 - Podobnost rolí obou týmů
 - Rozdíl v rolích týmů
 - Strategie Orlů
 - Představení stanoviska
 - Rozumět současnému stavu a umět odhalit problém
 - Umět popsat problém
 - Najít řešení, které problém odstraní
 - Role mluvčích

- První mluvčí týmu Hlava (H1)
 - První mluvčí týmu Orel (O1)
 - Druhý mluvčí týmu Hlava (H2)
 - Druhý mluvčí týmu Orel (O2)
 - Rozhodnutí o vítězi
- 8. Spor, kritérium, afirmativní linie** str. 31
- Spor
 - Kde se vzaly abstraktní principy?
 - Kritérium návrhové teze (mohlo by zajímat i debatéry Ř22)
 - Afirmativní linie
 - Úvod
 - Vymezení významů
 - Představení kritéria
 - Argumenty
 - Závěr
- 9. Křížový výsledek / dotazování** str. 34
- Účel křížového výsledku / dotazování
 - Základní pravidla
 - Rady pro tazatele
 - Rady pro respondenta
- 10. Vyvracení linie, napadání argumentace** str. 37
- Formy účinného zpochybnění
 - Kvantitativní a kvalitativní tvrzení
 - Techniky napadání kvalitativních tvrzení
 - Techniky napadání kvantitativních tvrzení
 - Plán nevyřeší daný problém
- 11. Přílohy** str. 42
- Dobrý debatér
 - Ne až tak dobrý debatér
 - Některé webové linky

DEBATOVÁNÍ SNADNO A RYCHLE

– VÁDEMÉKUM SOUTĚŽNÍ DEBATY PRO ZAČÁTEČNÍKY

Praktici soutěžní debaty vědí, že titul textu je oxymorón – naučit se debatování snadno a rychle prostě nejde. Jak však přibližuje podnadpis, brožura je určena pro začátečníky, a těm to zatím nikdo neřekl.

Naší snahou je představit relativně stručný text, s jehož pomocí se začátečník – ať již vedoucí debatního kroužku, učitel či žák bude moci zapojit do debatování. Relativně stručný nemusí nezbytně znamenat jednoduchý. Soutěžní debatování a koneckonců i debatní soutěže se mohou vymykat běžné zkušenosti české výchovně vzdělávací praxe a bez jisté dávky teorie se neobejdeme. Budeme se jí snažit omezit na nejmenší nutnou míru.

1. NĚKOLIK INFORMACÍ PRO ZÁKLADNÍ ORIENTACI

Debatování má mnoho forem. Asociace debatních klubů, o.s. je propagátorem a realizátorem zejména následujících:

- soutěžního debatování (= volnočasová aktivita dětí a mládeže)
- předmětových debat (= vyučovací metoda)
- veřejných diskusí (= participace mládeže)¹

Předmětem této brožurky je tedy jedna z aktivit Asociace debatních klubů – *soutěžní debatování*. Soutěžní debatování zahrnuje především (1) soutěže (2) v debatování.

(1) ADK organizuje dva typy debatních soutěží pro děti a mládež:

a/ Dlouhodobé soutěže. Hlavní cíle těchto soutěží jsou výchovně-vzdělávací, zejména rozvoj dovedností (ve slovníku Bílé knihy rozvoje vzdělávací soustavy v ČR tzv. klíčové kompetence) a znalostí účastníků.

Cílům odpovídá jak *forma* debaty, tak pravidla soutěží. Soutěže jsou dlouhodobé (trvají od 4 do 8 měsíců) a po celou dobu trvání aktivně zapojují všechny zúčastněné. Dlouhodobost je klíčovým prvkem, který tento typ soutěží odlišuje od podobných aktivit – ať již debatních (dětské parlamenty, Model UN atp.) či nedebatních (např. předmětové „olympiády“). Charakteristická je nutnost dlouhodobé přípravy a dlouhodobé zapojení.

Mezi tyto soutěže patří: Debatní liga a Debate League (v angličtině), Debatní pohár a Debate Cup (v angličtině) a Romská debatní liga.

¹ Ve své činnosti se opíráme jak o zkušenosti vlastní, tak o zkušenosti cca 40 dalších programů celého světa sdružených v Mezinárodní asociaci vzdělávání debatou IDEA (www.idebate.org). Publikace IDEA byly základním materiálem pro kompilaci tohoto textu a doporučujeme je jako další studijní materiál pro hlubší porozumění jednotlivým aspektům debatování. Těmito texty jsou:

- pro soutěžní debatování: *Objevování světa debatou*, 1. a 3. vydání. První vydání je k dispozici v češtině, distribuuje ADK. Základní brožura pro soutěžní debatování formy Karl Popper. Třetí vydání je ve skutečnosti zcela novým textem, k dispozici v originále (získat lze z nakladatelství IDEA Press) a ve slovenském překladu. Výborně napsáno, důraz na problematiku argumentace.
- pro předmětové debaty: *Debatování napříč osnovami*. Distribuuje ADK. Užitečný a praktický rádce jak připravit, realizovat a hodnotit předmětové debaty. Nabízí řadu tezí pro jednotlivé vyučovací předměty.
- pro veřejné diskuse: *Argument and Audience: Presenting Debates in Public Settings* (získat lze z nakladatelství IDEA Press).

b/ Postupové soutěže. Hlavním cílem těchto soutěží je vytvořit prostor pro vyjádření názoru mladých lidí na to, jaký by svět měl být (participace). Mezi další významné cíle patří motivovat k účasti v dlouhodobých soutěžích a tedy rozvíjet dovednosti a znalosti. Takovou soutěží je Debatiáda v angličtině.

Tato brožura je určena začátečníkům, kteří se chtějí zapojit do jednoho, druhého či obou typů soutěží ADK.

2. DEFINICE A OBSAH DEBATY

Debatování, též „soutěžní debatování“ či „akademické debatování“ má řadu definic. Jedna z nich zní: „Soutěžní debata je... rovnovážně strukturovaná diskuse na závažnou tezi, v níž se střídají obhájci opozičních stanovisek a kde je na závěr rozhodnuto o vítězi.“

Co to vlastně znamená a proč je tomu tak:

„Rovnovážná struktura“ znamená, že všechny strany v diskusi mají férový prostor pro vyjádření názoru či stanoviska. Je předem dáno kdo, kdy a jak dlouho bude hovořit.

Obsah debaty vymezuje předem zadaná „teze“ či problém. V debatě typicky vystupují dvě či více stran, které prezentují různé, velmi často ostře opoziční náhledy na na tezi-problém. Pokud se na příklad vede debata o problematice trestu smrti, jedna ze stran bude – v souladu se zadáním teze - trest smrti obhajovat (strana tak může být nazývána „souhlasná“, „afirmativní“, „vláda“) a druhá strana bude proti trestu smrti (strana tak může být nazývána „nesouhlasná“, „negativní“ nebo „opozice“).

Prezentace jednotlivých stran v debatě se obvykle střídají a vytváří tak „tep“, kde každý z úderů „tepu“ přináší podporu a oponenturu tepům předchozím a následujícím.

Na závěr debaty určí rozhodčí vítěze. Verdikt je dosažen na základě pravidel dané formy debaty.

Tolik zhruba k definici debaty. Pro porozumění dalšího textu (a debaty jako takové) je třeba ještě porozumět **průběhu** debaty z obsahového hlediska.

Obsah debaty

Charakteristickým znakem soutěžní debaty je současné plnění čtyř významných úkolů. Temito úkoly, typickými rysy soutěžní debaty, jsou:

1. **tvrzení**, obhajoba vlastního stanoviska,
2. **kritika**, **vyvracení** argumentace oponentů,
3. **rehabilitace** vlastních tvrzení napadených (vyvracených, kritizovaných) oponenty
4. **ustavení dopadu** argumentace na debatovanou tezi / problém.

Účastníci debaty zaujímají stanoviska. Na jejich podporu přednáší tvrzení. Činí tak prostřednictvím argumentace. Argumentace obvykle zahrnuje čtveřici činností: přednesení tvrzení, jeho vysvětlení a dokázání a vysvětlení dopadu platnosti daného tvrzení na platnost teze. (O argumentaci podrobněji dále.) V soutěžní debatě o povinném penzijním připojištění nestačí prostě říci, že to je dobrý (špatný) nápad, je zde také povinnost vysvětlit proč je potřebujeme, jaká opatření budou přijata a jak bude představený plán úspěšně fungovat.

Argumenty přinesené do debaty jsou kritizovány, vyvraceny. Názory, prezentované oponenty si debatéry jsou zkoumány, jsou odhalována jejich slabá místa, vady a rozpory. Tomu říkáme „spor“, protože protistraně nestačí prostě nesouhlasit, musí ukázat konkrétní důvody, proč odmítá to které tvrzení oponentů. V soutěžní debatě nemohou být tvrzení oponentů ignorována, musí být vystavena kritice – oponenti musí nabídnout spor.

Kritizovaná, zpochybňovaná tvrzení jsou v debatě bráněna. V debatním žargonu říkáme procesu obhajoby kritizovaných tvrzení „rehabilitace“. Když oponenti napadli debatérovo tvrzení, na toto napadení je třeba reagovat, bránit je, rehabilitovat. Vyvracení nelze ignorovat. Takto se v soutěžní debatě vytváří uzavřený kruh kritické analýzy, kde tvrzení jsou prezentována, napadána, bráněna, znovu napadána a znovu bráněna a to až do konce debaty. Tento aspekt soutěžní debaty je skutečně jedinečný a ti, kteří debatu znají potvrdí, že sledovat takový sled vyvracení a rehabilitace může být velmi inspirující a povznášející zážitek.

Veškerá argumentace a protiargumentace je vedena ve snaze vyjádřit se k zadané tezi – problému. „Vyjádřit se“ zde obvykle znamená podpořit či zpochybnit její platnost. Obhájené i zpochybněné argumenty tomuto úkolu nějakým způsobem přispívají. Je věcí debatérů ustavit jakým.

V prostředí soutěžní debaty je konečným dopadem argumentace verdikt rozhodčích. Rozhodnutí je sumarizací představených tvrzení a názorů. Zatímco mnoho jiných typů diskuse končí poněkud vágním „je třeba dalšího zvážení“, soutěžní debata vyžaduje na svém konci verdikt o vítězi. *Verdikt je relativní - obvykle totiž nevypovídá o tom, která ze stran debaty „měla pravdu“ ale spíše o tom, která ze stran lépe argumentovala a dokázala svá tvrzení lépe obhájit ve světle kritiky oponentů.* Například tedy verdikt ve prospěch strany obhajující trest smrti nutně neznamena, že bychom měli přijmout trest smrti. Spíše ukazuje na dovednosti a znalosti stran které se zúčastnily debaty. Jedna ze stran byla podle daných pravidel lepší a proto vyhrála. Rozhodovací fáze umožňuje formálně debatu ukončit – současně však nutí účastníky o proběhlé diskusi přemýšlet a je začátkem nového cyklu přípravy na další debatu.

Debata, debatní soutěž a debatní turnaj

Pro jistotu a ať si rozumíme: debaty ve smyslu definice ustavené v 1. odstavci této kapitoly jsou jednotlivými realizacemi soutěží. Analogicky ke sportu, například kopané, je jedna debata jako jeden zápas. Debatní týmy nastupují v průběhu soutěžního ročníku k desítkám „zápasů“ (= debat) dané soutěže. To v případě dlouhodobých soutěží, např. Debatní ligy. U postupových soutěží, např. v Debatiádě týmy nastupují pouze k několika debatám a do další fáze postupují ti úspěšnější - srovnej ligu a pohár v kopané.

Vítěz jedné *debaty* tedy rozhodně není vítězem *soutěže*. „(Soutěžní) debata“ a „(debatní) soutěž“ není totéž!

Běžnou formou organizace dlouhodobé soutěže je „debatní turnaj“. Po jistou dobu (např. na několik hodin či několik dní) se jistě množství debatních týmů (počty se mohou lišit od dvou do - třeba - padesáti. V zahraničí není neobvyklé, že se na turnaji sejde přes 300 týmů) sejde na stejném místě aby se utkali v debatách. Každý tým na turnaji absoluuje jistý počet debat. V rámci soutěže se během roku může organizovat větší počet debatních turnajů.

Formy debaty

Výše uvedená definice a obsah debaty mají univerzální charakter. Soutěžní debaty se nicméně realizují prostřednictvím (nějaké) konkrétní formy. Světové debatní společenství zná tucet základních forem soutěžní debaty a desítky a snad i stovky od nich odvozených variant. Liší se počtem stran v debatě - od samotného soutěžícího ve formě Extemporaneous speech po čtyři strany ve formě British Parliamentary, počtem debatujících – od jednotlivce proti jednotlivci ve formě Lincoln-Douglas po 4 členné týmy, délkou řeči jednotlivých mluvčích – od 1 minuty u debat SPAR po 9 minut policy debate, délkou celé debaty - od 20 minut do 2 hodin, rozsahem nutné přípravy, zapojením publika (některé formy umožňují řeči z pléna), způsobem interakce týmů... Variant je skutečně mnoho. Žádná přitom není lepší nebo horší než jiná. Každá z forem byla vytvořena s vědomím jiného cíle. Maje na zřeteli cíle definované Stanovami ADK, o.s., používáme pro své soutěže zejména formy debaty **Karl Popper (KP)** a **Řešitelská 2x2 (Ř22)**. Předmětem brožury je rozvoj dovedností nutných pro úspěch v těchto formách debaty.

Forma Karl Popper je mezinárodní, používá se jako hlavní forma debat žáků středních škol v cca 40 zemích světa včetně České republiky. Forma Řešitelská 2x2 je naopak ryze domácím produktem. Debatéři soutěží jedné formy se, s jistým omezením, mohou účastnit i soutěží formy druhé. Protože forma KP je zásadně vzdělávací, rozvíjí dovednosti (kompetence) a znalosti, je pro zkušené debatéry KP velmi jednoduché se zapojit do soutěží formou Ř22. Obráceně to jde přeci jen o dost hůře – debatérům formy Ř22 chybí dlouhodobý trénink, debata formou Ř22 je navíc významně jednodušší.

3. DEBATY FORMY KARL POPPER A ŘEŠITELSKÁ 2X2

V kapitole 1 jsme ustavili, že předmětem tohoto textu je jedna z aktivit ADK, o.s. – soutěžní debatování. Toto jsme rozdělili na dvě základní větve: dlouhodobé soutěže se základním cílem vzdělávat (např. Debatní liga) a postupové soutěže se základním cílem participace (Debatíada).

Ve druhé kapitole jsme nabídli nezbytné minimum teoretických informací týkajících se soutěžního debatování obecně. Druhou kapitolu jsme zakončili předzvěstí, že tento text se zabývá debatními formami Karl Popper (KP) a Řešitelská 2x2 (Ř22).

Zabývat se dvěma významně rozdílnými formami debaty současně má jistá úskalí – například nebezpečí zmatení. Domníváme se nicméně, že přináší i významná pozitiva a že tyto výhody převáží nevýhody. Dovolte nám výhody postupu vysvětlit a obhájit:

1) Debata formou Řešitelská 2x2 je výrazně jednodušší než Karl Popper. (Jednoduchost a srozumitelnost byly ostatně jedny z klíčových požadavků při sestavování pravidel této formy debaty.) V soutěži Debatíada jde totiž méně o rozvoj kompetencí a znalostí a více o platformu pro vyjádření názoru mladého člověka. Hned druhým cílem této soutěže je však motivovat účastníky k další účasti, tentokrát v dlouhodobých soutěžích, které vzdělávání kladou na první místo. Konfrontací s debatéry, kteří mají zkušenost s dlouhodobými soutěžemi v debatování totiž soutěžící Debatíady zjistí, že mu chybí významné dovednosti, že neobstojí v konkurenci debatérů dlouhodobých soutěží. Chceme tedy, aby debatéři Ř22 přecházeli k debatování KP. Současná prezentace obou forem má přechod usnadnit.

2) Srovnání podobností a odlišností forem KP a Ř22 a nutnost o těchto rozdílech a podobnostech přemýšlet by vám měla pomoci lépe pochopit každou z těchto forem.

3) Dovednosti nezbytné pro úspěch v obou formách debat jsou totožné.

Pokud se chcete zabývat pouze jednou z forem, informace o formě druhé prostě ignorujte. Občas se přečtení srovnání či rozdílů nevyhnete, nemělo by však být těžké pro vás zbytečné informace „odfiltrovat“. Názvy kapitol a podnadpisy by vám to měly usnadnit.

Struktura debaty KP a Ř22

V obou formách debaty spolu v rámci jedné debaty soupeří dva týmy.

Ve slovníku debatování nazýváme týmy KP „afirmativní“ a „negativní“. V KP mají týmy tři mluvčí, označujeme je „první afirmativní“ (P1), „první negativní“ (N1), atp. až po „třetího negativního“ (N3).

Ve formě debaty Ř22 týmy nazýváme „Hlava“ a „Orel“. Řečníky, kteří jsou v této debatě dva v každém týmu označujeme „první řečník týmu Hlava“ (H1), „první řečník týmu Orel“ (O1) atp.

V obou formách debaty se mluvčí vyjadřují mluveným slovem a prostředky neverbální komunikace. Soutěžící nesmí používat grafické či audiovizuální pomůcky, nesmí nic „ukazovat“ a do debaty fyzicky přinášet (grafy, obrázky, předměty atp.).

V obou formách vystupují debatéři ve stanoveném pořadí, ve kterém se řečníci obou týmů ve svých výstupech střídají. Po každé řeči (= nepřerušovaný souvislý výstup jednoho řečníka) následuje *dotazování* resp. *klíčový výslech* (= dialog, ve kterém opoziční tým smí klást otázky řečníkovi, který právě domluvil). Délka jednotlivých výstupů nesmí přesáhnout pravidly určenou dobu.

Řešitelská 2x2		
Řeč: první řečník týmu Hlava	H1	3 min
Dotazování: ptá O, odpovídá H	O x H	1 min
Řeč: první řečník týmu Orel	O1	4 min
Dotazování: ptá se H, odpovídá O	H x O	1 min
Řeč	H2	4 min
Dotazování	O x H	1 min
Řeč	O2	4 min
Dotazování	H x O	1 min
Řeč: Shrnutí prvního týmu	H1	1 min

Karl Popper		
Řeč: první řečník afirmace	A1	6 min
Křížový výslech: ptá se N3, odpovídá A1	A1 x N3	3 min
Řeč: první řečník negace	N1	6 min
Křížový výslech: ptá se A3, odpovídá N1	A3 x N1	3 min
Řeč	A2	6 min
Křížový výslech	N1 x A2	3 min
Řeč	N2	6 min
Křížový výslech	A1 x N2	3 min
Řeč: Shrnutí afirmace	A3	5 min
Řeč: Shrnutí negace	N3	5 min

Mezi jednotlivými výstupy se tým, který má dále vystoupit (s řečí či dotazováním) smí kratičce (cca 10 – 15 sekund) poradit.

Mezi jednotlivými výstupy si tým, který má dále vystoupit smí vybírat čas na přípravu. Afirm. tým má k dispozici 5 min, negace 7.

Z obou přehledů je zřejmé střídání řečníků opozičních týmů, odlišná délka vystoupení, jiné časy na přípravu, jiné názvy pro víceméně stejné věci (např. dotazování a křížový výslech). Strukturálně jsou formy Řešitelská 2x2 a Karl Popper velmi podobné.

Cíle týmů v debatě KP a Ř22

Pokud – alespoň na pohled – je struktura obou forem debaty velmi podobná, totéž, opět ovšem jen na první pohled, lze říci o cílech týmů. Základním cílem týmů v obou formách je *zvítězit* v debatě. Cesta k naplnění tohoto cíle je již ovšem rozdílná. Srovnej pravidla debat:

*„V debatě formy **Karl Popper** vítězí tým afirmativní, jestliže na základě své argumentace obhájí debatovanou tezi. V debatě KP vítězí tým negativní, jestliže na základě své argumentace vyvrátí či zásadně zpochybní linii afirmativní strany. Při hodnocení se upřednostňuje „váha“ argumentů.“ (...)*

*„V debatě formy **Řešitelská 2x2** vítězí tým, který (...) lépe obhájí své stanovisko. Hodnotí se jak obsahová přesvědčivost argumentace, tak i rétorická přesvědčivost projevu řečníků a i spolupráce týmu.“ (...)*

Srovnání: aby vyhrál, musí tým:

v KP afirmativní: „obhájit tezi“
v KP negativní: „vyvrátit či zásadně zpochybnit afirmativní linii“
v PP Hlava nebo Orel: „lépe obhájit své stanovisko“.

Objevily se zde tři významné termíny, bez jejichž pochopení se další vysvětlení debaty neobejde: teze, linie, stanovisko.

Teze debaty

Teze debaty je věta, která
a/ naznačuje očekávaný směr debaty (forma Ř22)
b/ stanovuje směr debaty (forma KP).

Debatéři se v průběhu debaty jakýmsi způsobem k tezi vyjadřují. Protože zadání teze znají oba týmy předem, je teze způsobem, jakým pravidla umožňují přípravu týmů a zajišťují, že týmy se budou bavit o tomtéž.

Teze debaty formou Karl Popper

V debatě formy Karl Popper teze směř debaty přímo *stanovuje*. Přísné lpění na dodržení problematiky teze je jeden z charakteristických rysů této formy debaty. Teorie debaty KP rozlišuje tři základní typy tezí:

1. Faktické: spor o to, co je, bylo či bude. Například: „Kriminální chování je geneticky předurčeno.“
2. Hodnotové: zabývá se hodnocením lidí, míst, věcí nebo událostí. Teze obsahuje hodnotící výraz a předmět, na který se hodnocení vztahuje. Hodnotící výrazy jsou často abstraktní, zabývají se koncepcemi jako je krása, význam, spravedlnost, morálka, etika. Jako takové jsou otevřeny široké škále interpretací. Příklady: „Tělesné tresty jsou neospravedlnitelné.“ „Zákaz kouření na veřejnosti je správný.“
3. Návrhové: zabývají se společenským nebo individuálním počínáním. Teze navrhuje uskutečnit nějakou akci, změnit současný stav věcí. Ve formulaci těchto tezí je zcela zřejmě obsažen nějaký postup, a to nejčastěji jako obecná představa bez konkrétních detailů tohoto postupu. Typicky se v zadání teze objeví slovní spojení „mělo by se“, „nemělo by se“. Příklady: „Trest smrti by měl být zrušen“, „Marihuana by měla být legalizována.“

V rámci těchto základních typů tezí lze provést další, jemnější rozlišení. To však již většinou nemá dopad na způsob jak vést debatu. Špatná zpráva pro potenciální debatéry formy Karl Popper totiž zní, že teze nejenom, že *stanoví směr* debaty po *obsahové* stránce, ale současně formální *typ teze určuje* strategii a *postup* jak debatu vést a jak „obhajovat tezi“ (úkol afirmativního týmu) a „vyvracet afirmativní linii“ (úkol negativního týmu).

Jinými slovy, v tezích:

„Legalizace eutanazie povede k relativizaci ceny života.“

„Legalizace eutanazie je krok špatným směrem.“

„Eutanazie by se neměla legalizovat.“

bude sice vždy rámcem diskuse legalizace eutanazie, každá z debat však bude o něčem významně jiném a dokazování a vyvracení bude u každé z těchto tezí vypadat významně jinak.

V soutěži Debatní liga se pro daný ročník soutěží vyhláší „oficiální“ teze. Pro ilustraci uvádíme některé „oficiální“ teze několika posledních ročníků soutěže:

„Situace v Číně spěje k revoluci.“

„Boj proti globálnímu oteplování přináší více škody než užitku.“

„Demokratické země by nikdy neměly omezovat občany ve vyjadřování názoru.“

„Pro EU by bylo přínosem přijmout Turecko.“

„Evropa by měla opustit koncepci sociálního státu.“

„Bratři Mašínové jsou hrdinové.“

„Novela zákona o pozemních komunikacích je krok správným směrem.“

„Neměli bychom odpouštět diktátorům.“

„Rozvojové země potřebují volný obchod spíše než rozvojovou pomoc.“

„Mírové soužití islámského světa a západní civilizace je možné.“

„Právo na bezplatnou zdravotní péči by mělo být omezeno.“

„Vědecký pokrok je hrozbou.“

„Zvířata nemají sloužit lidem jako předměty sportu a zábavy.“

„Mezinárodní společenství mělo v roce 1994 vojensky zasáhnout na území Rwandy.“

„Odbory jsou překážkou rozvoje.“

„Demokracie neumožňuje stabilní a efektivní vládu.“

„Vojenská přítomnost U.S.A. v Saudské Arábii je žádoucí.“

„Zájmy mladých jsou formovány skrze zájmy bohatých.“

„V ČR by se měla legalizovat eutanazie.“

(oficiální teze DL od ročníku 1994/95 jsou k dispozici na stránce

<http://www.debatovani.cz/drupal/index.php?q=node/24>)

Jak výše řečeno, forma KP přísně lpí na dodržení problematiky teze. Čeká se, že týmy budou debatovat *přesně* o problému, který teze stanovuje. Například teze: „Měli bychom legalizovat

marihuanu“ zřejmě očekává diskusi o marihuaně jako měkké droze, v ČR a v současnosti či blízké budoucnosti. Posunovat diskusi někam jinam (do jiné země, vzdálené budoucnosti či přímo zmanipulování teze a tématický posun k, například, diskusi o technickém využití marihuany) je v KP považováno za unfair hru a pravidla takové jednání zakazují.

Teze debaty formou Řešitelská 2x2

Cílem soutěže Debatiáda 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 mohly být lepší.

Jak vysvětlíme, debata formy Řešitelská 2x2 je výrazně jednoduchá v tom, že týmy vždy diskutují návrh opatření. Zatímco tedy v debatách formy KP je třeba na základě typu teze přizpůsobit strategii, forma Ř22 tento problém nezná – vždy se postupuje jako u „návrhové“ teze. A to bez ohledu na to, je-li teze formulována jako „uzavřená“ či „otevřená“ (viz následující odstavce).

V debatě formy Řešitelská 2x2 je teze debaty věta, která *naznačuje* očekávaný směr debaty. Tento směr může být z teze zcela zřejmý. Například: „Nabídka kroužků na naší škole by se měla změnit.“ Takový typ teze označujeme za „uzavřenou“ – naznačení směru debaty je zde více než zřejmé a nezbyvá mnoho manévrovacího prostoru. Přístup k takové tezi je potom stejně rigidní jako přístup k tezím ve formě Karl Popper. Prostě se musí diskutovat o změně nabídky kroužků na naší škole, o ničem jiném se na danou tezi diskutovat nedá.

Jiná situace je u „otevřeného“ typu teze. Zde je věta vsutku otevřena interpretaci. Taková teze může znít například: „Na prvním místě jsou děti!“ a její interpretace může zahrnovat diskusi o volnočasových aktivitách, o podpoře vzdělávání, rodinné politice státu či třeba i o kontrole porodnosti v Číně...Možných interpretací je pochopitelně více. Teze je interpretaci „otevřena“.

Ilustrativní teze pro školní debaty formy Řešitelská 2x2:

„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.“
„Prevence je důležitější než represe.“
atp.

Linie

Je termín debaty formy **Karl Popper**. V podstatě znamená „vše, co tým řekl na obhajobu platnosti teze, vše čím tým platnost teze podpořil“. V tomto významu je slovo používáno v pravidlech KP. Současně ale koncept „linie“ může zahrnovat základní ideu týmu, pozici ze které, či ve prospěch které

argumentuje. „Linie afirmativního týmu“, či „afirmativní linie“ na tezi „Měkké drogy by měly být dekriminalizovány“ by mohla být idea svobodné volby – tým bude argumentovat z pozice práva jednotlivce rozhodovat o svém osudu.

Po debatě tak můžete slyšet věty: „Jejich linie nedávala smysl“ (= oponenti použili argumenty kterým jsme nerozuměli resp. celek se nám nějak ztrácel, nevěděli jsme, co vlastně dané argumenty dohromady mají znamenat), „Měli jsme fajn linii, ale dva argumenty jsme moc nedomysleli“ (= celková interpretace a strategie byla v pořádku, dva dílčí argumenty ne). Pokud jste neviděli určitou debatu, můžete se třeba zeptat: „Jaké to bylo?“ a odpovědí by vám mohlo být: „No, afirmace přišla se zajímavou linií – tvrdili, že...“

Vše, co afirmativní tým uvedl na obhajobu platnosti teze potom znamená skutečně vše. „Vše“ zde totiž nezahrnuje jen připravené řeči, ale i vyvracení a rehabilitaci a konečně i otázky a odpovědi v křížovém výsledku. Koncept „vše“ potom zahrnuje všechny tři řečníky afirmativního týmu. Každé slůvko a dokonce i mlčení je součástí linie a nějakým způsobem přispívá (nebo naopak oslabuje) naplnění cíle afirmativní strany: *obhájit platnost teze*.

Termínem „*negativní linie*“ označujeme směr, kterým negativní tým vyvrací afirmativní linii, základní ideu, na které je toto vyvracení postaveno.

Termínem „*negativní konstruktivní linie*“ se označuje ta část debaty, kdy negativní tým využije svého práva a svůj úkol, tedy „vyvrátit či zásadně zpochybnit afirmativní linii“ naplňuje *nejen* kritikou, destrukcí afirmativní linie, *ale i* konstruktivně: ukazuje, že
a/ afirmace **neobhájila** z toho či onoho důvodu **platnost teze** (= vyvracení)
b/ **teze neplatí!** (= konstruktivní linie)

Můžeme si potom představit následující hypotetický dialog po debatě:

„Tak jaké to bylo?“

„No, standard, afirmace přišla s tou linií o individuální odpovědnosti.“

„Aha. A co negace?“

„Taky klasika, potřeba chránit před sebou samým. Ale potom přišli s dost zajímavou konstruktivní linií, říkali totiž, že...“

Připomeňme, proč vysvětlujeme slovo „linie“. Je to proto, že pravidla KP říkají, že (...) „*negativní tým vyhrává tenkrát, pokud se mu podaří vyvrátit či zásadně zpochybnit afirmativní linii*“.

Stanovisko

Je klíčový termín debaty formou **Řešitelská 2x2**. Klíčový proto, že, jak bylo uvedeno, v této debatě zvítězí tým, který: „*lépe obhájí své stanovisko*“.

„Stanovisko“ v debatě formou Pro a proti je koncept velmi podobný „linii“ formy KP. Je to konkrétní realizace problematiky zadané tezí. Zaujmout *stanovisko* k tezi znamená zejména:

a/ vysvětlit jaký „problém“ teze obsahuje a

b/ nabídnout (= vysvětlit a obhájit) řešení tohoto problému.

V debatě Ř22 týmy smí dojít k závěru, že teze žádný problém neobsahuje, že současný stav dané oblasti je nejlepší možný a není proto třeba, či dokonce by bylo škodlivé, jej měnit. V tomto případě tým obhájí (a jeho *stanoviskem* k tezi je) *zachování současného stavu*.

Významným nástrojem „lepší obhajoby svého stanoviska“ (a o to v debatě Ř22 jde) je kritika argumentace oponentů a obhajoba vlastních tvrzení, kritizovaných oponenty. Oba týmy se proto ve druhém plánu (prioritou by vždy měla být snaha obhájit vlastní stanovisko, což zahrnuje i odpověď na kritiku oponentů) snaží kritizovat argumentační chyby či nedostatky svých oponentů. Čím více a přesvědčivěji, tím lépe.

V této kapitole jsme zejména stanovili základní cíle týmů v debatách formou Karl Popper a Řešitelská 2x2. Vysvětlili jsme termíny teze, linie a stanovisko. Teze určuje směr debaty, stanovisko a linie jsou konkrétním obsahem debaty – jejich prostřednictvím se debatě vyjadřují k tezi.

4. NĚKTERÉ VÝZNAMNÉ DOVEDNOSTI

Pokračovat v tuto chvíli rozbořem obsahových složek debaty by méně motivované čtenáře mohlo odradit nadobro. Úspěšně debatovat přitom neznamená jen uchopit „o co zde jde“. Úspěšně debatovat znamená používat jisté významné dovednosti: naslouchání, záznam, vyhledávání a zpracování informací, prezentace... Přípravou a realizací debat účastníci tyto dovednosti přirozeně rozvíjí. Doporučením v této oblasti bude věnována následující, ke čtení doufáme poněkud jednodušší kapitola.

Naslouchání a záznam

Ze zběžné analýzy struktury debaty, jak jsme ji představili v úvodu třetí kapitoly, vyplývá zajímavý aspekt. Debatéři netráví větší část času tím, že hovoří. *Většinu času tráví nasloucháním.* A naslouchání, dodejme okamžitě, neznamená čekání až na mne dojde řada s projevem. Úspěch týmu skutečně závisí na tom, jak dobře tým naslouchá. Opakujeme – „jak dobře tým naslouchá“ nikoliv zda vůbec. Nenaslouchat znamená nedebatovat.

Debata KP trvá něco přes hodinu, Ř22 maximálně cca 22 minut. Dokáže si někdo z laskavých čtenářů *přesně* zapamatovat 22 minut docela chytré argumentace, interakce dvou týmů a jejich řečníků, vyvracení a obrany řečeného? Dokážete si zapamatovat hodinu takové argumentace? Jistěže ne, proto je třeba slyšené zaznamenávat, protože:

- 1) V debatě se nediskutuje o „říkali jste něco jako...“ či „zaslechli jsme něco ve smyslu...“ ale o tom, co skutečně zaznělo.
- 2) Psaním poznámek se naslouchání stává aktivním, pomáhá lépe vnímat a pochopit, co bylo řečeno.
- 3) Ve světě soutěžního debatování platí axiomatický princip, že mlčení znamená souhlas. Jestliže jeden tým přijde s tvrzením a druhý tým se nepokusí na toto tvrzení odpovědět či je napadnout, potom se má zato, že tvrzení platí.
- 4) Zkušenější debatéři jsou schopni v záznamu okamžitě odhalovat slabiny řeči oponentů a plánovat reakce.
- 5) Záznam je způsobem, jak i debatér, který se právě nechystá vystoupit spolupracuje a pomáhá úspěchu týmu: ihned po projevu oponenta musí dát debatéři hlavy dohromady a doslova porovnat svoje poznámky. Během několika okamžiků (v debatě KP se tyto okamžiky počítají na minuty, v Ř22 na sekundy) bude jeden z členů týmu muset vstát a začít následující část debaty. Během času na přípravu mu jeho kolegové musí sdělit své nápady a navrhnout strategii pro nadcházející část. Nejsou-li členové týmu schopni během času na přípravu pracovat efektivně, více než pravděpodobně se debata stane dílem jednotlivců – rozhodčí ovšem sledují týmovou práci! Ve štafetovém běhu je jedno, jak rychle běží jednotlivci, pokud nejsou schopni předávky. Stejně je tomu i v debatě. Záznam debaty vytváří prostor pro „předávku“.

Záznam debaty

Praxí ověřenou formou záznamu je tzv. „záznamový list“ - list papíru, obvykle orientovaný na šířku, vertikálně rozdělený na sloupce - kolik hlavních „řečí“, tolik sloupců. Řeč se zaznamenává do sloupce. (Do stejného sloupce, avšak graficky odlišně, se obvykle zaznamenávají okamžité reakce a další poznámky pisatele.) Do vedlejšího sloupce (u leváků doporučujeme takto zaznamenávat debatu zprava doleva) se přiřazují reakce k jednotlivým bodům řečeného. Díky tomuto systému nezůstane žádné tvrzení přehlédnuto či opomenuto, protože by tak ve vedlejších sloupcích zůstal nápadně prázdný prostor. Když tuto formu záznamu používají v debatě všichni, výsledkem je, že se skutečně diskutuje o prezentovaných problémech, že tyto jsou probány oběma stranami do hloubky a argumentace se rozvíjí. Standardní způsob záznamu řeči - tedy chronologicky tak, jak plyne oponentu z úst, a vlastních poznámek pod tento záznam obvykle ústí v chaos a nespojitost argumentace. Hůře, v takovém případě není výjimkou, že významný argument je opomenut.

Ve formě KP obvykle používáme následující záznamový list (žertovně „Sittův proudový diagram“) – stejně tak ale stačí vzít dostatečně velký list papíru na šířku a přeložit jej na tolik sloupců, kolik bude řečí.

A1 (první afirmativní)	N1 (první negativní)	A2	N2	A3	N3
A1 – N3 (křížový výslech)	N1 – A3 (křížový výslech)	A2 – N1	N2 – A1	(Poznámky)	

Rady pro psaní poznámek:

- Mějte připraveny dvě pera kontrastních barev. Jedno pro záznam řeči, druhé pro vaše vlastní poznámky a komentáře.
- Ved'te záznam debaty po celou dobu jejího průběhu. Pokud jste týmem Hlava / afirmativním týmem, můžete si do prvního sloupce předem vepsat řeč vašeho prvního mluvčího. I tehdy ale řeči naslouchejte – velmi často se stane, že řeč nezazní přesně tak, jak byla připravena!
- Neváhejte používat takovou formu záznamu, která vám vyhovuje: další užívanou formou je například mít dva poznámkové papíry - jeden pro záznam a sledování vlastní linie, druhý pro záznam a sledování linie oponentů. Toto použití dvou papírů vám umožní mít poznámky uspořádané okolo hlavních témat debaty. Další možností je používat lístky (cca A6) tvrdšího papíru: na každou kartu se zaznamená jedno tvrzení. Tento poslední způsob se však hodí spíše k přípravě řeči (zde slouží znamenitě!), jako způsob záznamu jej můžeme doporučit pouze velmi zkušeným debatérům.
- Snažte se zaznamenávat obsahově přesně – nikdy ale nezaznamenáte vše. Někdy je vhodné zaznamenat řeč doslova, častěji budete zaznamenávat obsah, vyjádřené ideje a někdy budete zaznamenávat vlastní parafrázi řečeného. Naučte se používat grafické symboly / způsoby záznamu pro následující běžné situace: (nemusíte používat uváděné, tyto jsou způsobem, jak dané situace zaznamenává autor textu)
 - „(toto je) přesná citace řeči oponentů“ (standardní situace, bezpříznakový záznam)
 - „(toto je) parafráze řeči oponentů“ <.... >
 - „(toto) oni tvrdí, že my jsme řekli“ {... }
 - „(toto je) citace vnějšího zdroje“ [...]
 - vlastní komentáře (pero odlišné barvy)
 - bezobsažné opakování již jednou řečeného (vlnovka u textu, RPT)
 - (toto je) důležité! (zvýrazňovač, podtržení perem odlišné barvy, zarámování, vykřičníky...)
 - oni tvrdí, že toto je důležité (symbolická výroková spojka negace a vykřičník)
- Vymyslete si a naučte se používat své vlastní zkratky pro nejběžnější debatní situace a termíny, stejně tak jako pro nejběžnější termíny dané problematiky. Po začátek stačí vynechávat samohlásky - z „nemoci“ se tak stane „nmc“. Tak, jak se člověk dále seznamuje s předmětem debaty i debatou samotnou, naučí se rozumět i zkratkám, u kterých dojde i na souhlásky. Záznamu běžných situací debaty poslouží značky pro: „z toho vyplývá“, „a proto“, „má za následek / vede k“, „zvyšuje / více“, „snižuje / méně“, „nerozumím / nechápu“, negaci, „tady něco nesedí“, „odporuje, protimluv“, „faktická nepřesnost / chyba“ „jsou mimo“ „chybí / nevyjádřili se k“ atp. Zjistíte, že některé tyto značky použijete v každé debatě několikrát, jiné méně, a další si budete chtít ještě vymyslet.

- Okamžité nápady (možnou reakci na řečené, odhalení chyb) ihned zaznamenejte na místo, ke kterému se vztahují. Pokud přitom vynecháte část záznamu musíte se při doplnění spolehnout na kolegy v týmu. Váš okamžitý komentář ale může být cenný.
- Čleňte a značte všechna tvrzení na záznamovém listu tak, jak je člení a značí ve své řeči řečník!

Dovednost přehledně, úplně a přesně zaznamenávat řečené debatérům velmi pomůže. Je třeba tyto dovednosti záměrně procvičovat.

Přednes a styl

Je zřejmé, že debaty formy Karl Popper a Řešitelská 2x2 nejsou prostým rétorickým cvičením – obsah řečeného je buď významnější (KP) či stejně významný (Ř22) jako forma. Řečnické schopnosti však mají v každé debatě klíčovou roli – společně s neverbální komunikací jsou totiž jediným nástrojem, jak publikum, včetně rozhodčích, přesvědčit o obsahové nadřazenosti vlastní argumentace.

Pravidla debaty formy Ř22 praví, že je věcí strategie každého debatéra jakou formu prezentace zvolí – zda bude během své řeči sedět, stát či přecházet, využívat řečnického pultu (pokud je k dispozici), zda bude číst předem připravený text anebo z paměti „recitovat“, používat poznámky atp. Tato formulace pravidel je v souladu s principy debaty Ř22 - debatéry nesvazovat, omezit „musíš“ a „nesmíš“ na minimální nutnou míru. Je ovšem zřejmé, že sedět a číst text není z hlediska přesvědčivosti zrovna dobrý nápad. Ani recitaci rozhodčí příliš neocení. Následující text vysvětlí, co rozhodčí ocení.

Organizace projevu: myšlenky a vyjadřování by měly být jasné a srozumitelné

Mezi cíle komunikace patří mj. přesvědčit a / nebo předat sdělení. Protože velkou část každé debaty tvoří reakce na již přednesená tvrzení, je debata v mnohém spontánní a pro debatéry je obtížné dosáhnout dokonalého projevu. Proto v prostředí soutěžní debaty často platí, že jednodušeji znamená lépe. Jasnost a srozumitelnost projevu, srozumitelnost myšlenek, vyjadřování a organizace pomohou splnit cíl komunikace.

Pokud řekneme o organizaci řeči že je jasná, měla by být, do jisté míry, zjevná – „samoobjasňující“. Struktura řeči a principy její organizace by měly být zjevné. Pro větší přehlednost důrazně doporučujeme číslovat či jinak „značit“ argumenty. K přehlednosti organizace projevu také přispívá, když debatující v úvodu řeči seznámí posluchače se strukturou projevu, který bude následovat. *„Nejprve se budu věnovat rehabilitaci našich vlastních argumentů a poté se vyjádřím k argumentační linii našich oponentů. Na obhajobu teze jsme představili tři argumenty.“* Na rozdíl od písemního projevu posluchači nevidí odstavce, tučné písmo, nadpisy a další prostředky organizace a zdůraznění textu. Tyto musí nahradit mluvené slovo a další řečnické prostředky.

Mluvčí by se měli vyhnout frázím, žargonu a anglicismům

Debata je náročná činnost. A to i pro zkušené debatéry. Není divu, že debatéři hledají záchytné body. Někdy se takovým záchytným bodem bohužel stanou fráze – v daný čas, například v úvodu či závěru řeči debatéři „vyrukují“ s větou či dvěma, které jsme již slyšeli. Některé i mnohokrát (pokud v jedné debatě jedna podobná nešťastná formulka zazní třeba pětkrát a rozhodčí za turnaj rozhoduje pět debat, ocení, když v situaci, kdy by měl větičku slyšet po dvacátéšesté během dvou dní přijde debatér s větou méně otřelou.

Poměrně běžné je „oslňování“ publika odborným žargonem. Někteří méně zkušení debatéři, kteří mají problém oslnit obsahem šermují slovíčky jako „afirmace“, „definice“, „kitérium“, „linie“ atp. Často přitom není důvod tato slova používat a jejich použití či nadužití ruší.

Obdobnou chybou je používání anglicismů – debata má kořeny v anglicky mluvícím prostředí, debatéři často používají anglicky psané zdroje, mnozí v angličtině i debatuji. Není ovšem nejmenší důvod používat v debatách v češtině slova „kejs“, „flouš“, „evidence“ atd. V debatě působí směšně až trapně. Naštěstí zdokonalení po obsahové stránce obvykle odstraní potřebu používat těchto nehezkyých berliček.

Rétorika v debatě

Dalším aspektem debaty je rétorika, nebo chcete-li, řečnický styl jednotlivých debatérů. Toto řečnické umění lze chápat čistě technicky. Dobrý řečník je ten, který dokáže dobře používat svůj hlas změnami jeho výšky, důrazu, hlasitosti a melodie. Řečníci si určují rychlost, kterou promlouvají k publiku. Kvůli dramatickému efektu účelně používají pauzy a chvíle ticha. Dobrý řečník dovede používat svůj hlas stejně dobře, jako své tělo. Při komunikaci s obecenstvem využívá výrazu tváře, gestikulace, postoje i pohybu.

Hledání vlastního řečnického stylu

Hned v úvodu je třeba říci, že dokonalý řečnický styl neexistuje. To znamená, že neexistuje model, který by řečníci mohli studovat a napodobit. Řečnický styl je odrazem silných osobnostních stránek jak psychických, tak zároveň fyzických. Někteří řečníci mají přirozeně příjemně znějící hlas, jiní ne. Někteří lidé v běžném životě velmi často užívají gestikulaci a přenášejí si ji i do debatních místností, jiní jsou pasivnější. Někteří debatéři rutinně používají svůj osobitý inteligentní humor, jiní jsou vážní a stroze racionální. Úspěšný bude každý řečnický styl, který dokáže využívat silných stránek osobnosti, nechť již jsou jakékoli, neboť debatér, který se za každou cenu snaží osvojit si styl někoho jiného, působí nepřirozeně. Jakkoli otřepaně to může znít, debatéři by v první řadě měli být sami sebou. Posluchači lépe přijmou projev, který je čestný a autentický než ten, který je strojený a umělý.

Několik všeobecných rad

Je zřejmé, že řečnický styl je primárně osobní záležitostí. Přesto však existují určité standardy, které je třeba při řečnickém projevu dodržovat. I zpěváci mají vlastní styl interpretace písní, nicméně všichni musí zpívat do rytmu.

První z principů řečnického vystupování jsme již zmínili – jedná se o jasnost a srozumitelnost. Pro začátečníky to znamená, že musí především jasně artikulovat, nesmí mumlat a míchat slova, případně polykat slabiky. Pokud slovům není rozumět hned poté, co jsou vyřčena, nadobro se v debatě ztratí. Jedním z největších nepřátel srozumitelnosti a jasnosti v debatě jsou rychlost a čas. Někteří debatéři mluví velmi rychle, aby v omezeném časovém limitu přednesli co nejvíce argumentů, jiní přehnanou rychlostí zakrývají nervozitu. Problém je, že posluchači jen zřídka rozumějí rychlé řeči, obzvláště když je obsah promluvy abstraktnější nebo náročnější na pochopení. Debatérům můžeme tedy dát jednu dobrou radu: zpomalit! Schopnost posluchačů pochopit argumenty je totiž nepřímo úměrná rychlosti řeči.

Dalším z řečnických principů je být slyšen. Debatéři musí mluvit dostatečně nahlas, aby je všichni posluchači slyšeli. Je zřejmé, že často budou muset hovořit mnohem hlasitěji, než jak jsou zvyklí během obvyklé konverzace. Během obvyklého dialogu bývá náš partner často vzdálen metr, ale v debatě může rozhodčí sedět i šest metrů daleko. Už při této vzdálenosti nemusí být při obvyklé hlasitosti řeči promluva slyšet. To však neznamená, že by debatéři měli během soutěže křičet, neboť příliš mnoho může škodit stejně jako příliš málo. Pokud rozhodčí sedí od debatéra na vzdálenost šesti metrů, není třeba halasit jako na fotbalovém hřišti. Posluchači cítí, že na ně řečník křičí a mohou být takovýmto „útokem“ podrážděni. Úkolem debatéra je najít optimální hlasitost v návaznosti na místo, kde se debata odehrává. Zkušené debatéři se naučí chápat signály, přicházející k nim z obecenstva: Posluchači totiž obvykle svým chováním napovídají, že neslyší, a to buď výrazem tváře, špitáním se sousedem, nebo nakláněním se dopředu.

Třetí z principů řečnického stylu se týká zdůrazňování slov a rozmanitosti výrazů. Snadněji se zvukového rozlišení významného a méně významného dosáhne, když debatér vezme v potaz logickou strukturu řeči. Jakkoli promluva obsahuje tvrzení, která jsou prvořadého významu a pak tvrzení, která jsou druhořadá. Pokud je to dobrá řeč, tyto rozdíly by z ní měly být přímo patrné. Zároveň však platí, že by měly být vyjádřeny řečnický. Pokud bude celá řeč podána jedolitě, nelze důležité body od těch méně důležitých rozlišit. Poslouchat monotónní řeč je jako dívat se na pláň bez jediného výrazného krajinného prvku. A pokud je řeč přednesena s neměnicí se intenzitou, je to jako dívat se na náhorní plošinu: Krajina je položena výše, ale rovněž není příliš zajímavá. Pokud tedy využijeme této metafory, dobrá řeč je malebná krajina plná hor a údolí.

Ke zdůraznění důležitých tvrzení mohou řečníci použít různých nástrojů. Mohou zpomalit, mohou zvýšit hlas, mohou mluvit měkčeji, mohou měnit výšku hlasu. Před nebo po důležitém tvrzení mohou udělat dramatickou pauzu, jistě rovněž neuškodí, když důležité body své řeči příležitostně zopakují. A opět zde platí, že neexistuje jen jedna správná cesta, po které se řečník může vydat. Výběr řečnických prostředků bude hodně záviset na osobním řečnickém stylu debatéra. Je však třeba podotknout, že tento princip se týká všech. Každý z debatérů by měl používat výrazové prostředky na zvýraznění struktury své argumentace.

Čtvrtý princip se týká používání gest, postoje a pohybu. Během každodenní běžné komunikace používáme různé druhy pohybu a gest. Pohybujeme rukama, potřásáme hlavou, měníme způsob postoje nebo usazení podle toho, jak moc chceme zdůraznit to, co říkáme. O gestech přitom obvykle neuvažujeme. Vědomě nám neříká: „Teď zatnu pěst pravé ruky, protože se velmi zlobím.“ Naše gesta jsou přirozená. Řečníci by měli udělat vše pro to, aby byli uvolnění a nechali gesta přirozeně plynout. Pokud debatér začne o gestech přemýšlet a gestikuluje záměrně, tato se často jeví jako nepřirozená, umělá. Obecenstvo mohou také rušit opakující se gesta. Na příklad stálé ukazování prstem se může postupně samo stát předmětem soustředění obecenstva. Účelem gest je zdůraznění nebo posílení toho, co bylo vyřčeno. Neměnicí se gesta tuto funkci neplní. Řečníci by si neměli hrát s vlasy, tahat se za klopy nebo mít ruce v kapsách. Za dobrý nápad se rovněž nepovažuje gestikulace s předměty: s perem, s poznámkami. Především poznámky mohou být v tomto ohledu pro debatéra i handikepem. Měly by být umístěny před řečníkem tak, aby do nich mohl kdykoli nahlédnout, rozhodně by s nimi ale neměl mávat ve vzduchu. Na druhou stranu prezentovat svou řeč nakloněný dopředu nad stůl a s nosem v poznámkách také nepůsobí přesvědčivě.

Podobné závěry můžeme učinit o postoji a pohybu. Řečník může popojít pár kroků, nebo zůstat stát, a tak zdůraznit to, co říká. Pohyb může dokonce zrcadlit strukturu řeči. Debatér se může pohnout dva kroky jedním směrem při prvním argumentu a opačným směrem u druhého argumentu. Ale opět platí, že pohyb bude efektivní pouze tehdy, pokud bude přirozený, nebo se přinejmenším bude přirozeným zdát. Posluchače jen zřídka přesvědčí řečníci, kteří vzbuzují dojem, že se pohybují s choreografickou rutinou. Poměrně poučné může být natočit si vlastní projev na video a poté si jej pouštět zrychleně, beze zvuku. Nejedna debatér je překvapen vlastními tanečními kreacemi.

V komunikaci s publikem je velmi důležitý zrakový kontakt. Debata je komunikace, i když obecenstvo je v jejím průběhu zamklé. Všechny předcházející poznámky – o jasnosti a srozumitelnosti, gestech a zdůrazňování – bychom měli chápat právě v tomto kontextu. Řečníci chtějí, aby byli vyslechnuti, pochopeni, a aby se jim věřilo. Na druhou stranu chtějí mít posluchači pocit, že řečník hovoří právě k nim. Proto si také debatér nemůže dovolit upřít svou pozornost na oponenty, strop, zeď nebo vrabce za oknem. Potřebuje se plně soustředit na obecenstvo, potřebuje s ním pohledem udržovat kontakt. Obvykle nějaký čas trvá, než si řečník tuto dovednost osvojí. Pohled na obecenstvo a jeho reakce jej mohou znervózňovat. Starý trik, používaný zejména nováčky v soutěži, je místo pohledu přímo do očí posluchače se dívat na špičku jeho nosu. Ze začátku je rovněž obtížné posouvat pohled z jednoho posluchače na druhého. Debatér se nemůže celou dobu dívat jen na jediného diváka. Ale časem si většina debatérů vyvine instinkt pro posouvání pohledu, které v ideálním případě odráží rytmus řečnickových myšlenek. Dobrý řečník nesleduje své vnitřní stopky, které odměřují: deset sekund pohledem komunikovat s jedním posluchačem, deset s jiným. Pohled se místo toho posouvá vždy na konci věty či myšlenky. S postupně získanou praxí se pohled posouvá přirozeně a není veden vědomou snahou.

Už jsme se zmiňovali o tom, že někteří debatéři rádi čtou první řeči a je to jistě akceptovatelné, byť ne tak přesvědčivé jako řeč spatra za použití poznámek. Debatér by se však měl seznámit s textem alespoň tak, aby jeho pohled nebyl neustále ponořen do papíru, ale aby také pravidelně vzhledl a kontaktoval očima obecenstvo. Další důvod, proč nedoporučujeme mít připravený souvislý text, ale pouze poznámky.

Závěrečné postřehy o řečnických dovednostech

Nejllepšími řečníky jsou debatéři, kteří působí uvolněně, přirozeně a autenticky. Jsou důvěryhodní, protože se jeví být sami sebou. Paradoxem je, jak mnoho se potřebujeme učit, abychom dosáhli přirozenosti projevu. Nejistotu v projevu pomáhá odstranit praxe. Je to podobné jako na divadle: herec, který se na jevišti trápí, zda si dobře a správně pamatuje text, nebo kam se má kdy postavit, nebude nikdy přesvědčivou postavou. Po týdnech zkoušení se však tyto starosti vytratí a k přesvědčivému výkonu už zbývá jen krůček. Herec dokáže svou pozornost vhodně zaměřit. Stejně tak u debatérů se s přibývajícím praxí vytrácí starosti stran rétorické techniky a jsou schopni se koncentrovat na obecnost a své poselství posluchači.

Samozřejmě část praxe pochází ze zkušeností, nabytých během soutěžních debat. Debatéři však mohou hodně získat i během přípravy. Učitelé a členové debatního klubu mohou hrát roli nestranných diváků a reagovat na řečnické dovednosti debatéra. Toto je zvláště cenné při odstraňování špatných návyků, protože mluví si svých špatných návyků v postoji, gestikulaci či projevu často nejsou vědomi.

Vyhledávání zdrojů

Asi všichni žáci v ČR někdy řešili školní projekt založený na vyhledání zdrojů a informací. Vyhledávání informací k debatě je nicméně i pro ně novou zkušeností. Nejpatrnějším rozdílem je, že na rozdíl od tradičních „informativních“ projektů, kde žakovým cílem je formulovat „tvrzení“, podepřít je vyhledanými informacemi a vyhnout se přitom důkazům, které by říkaly opak, proces vyhledávání zdrojů pro debatu vyžaduje něco jiného. Zde je třeba holistický přístup, kde studenti musí věnovat pozornost i kritikům svého tvrzení, protože na tyto útoky budou muset v debatě reagovat.

Na rozdíl od školních projektů, kde, bohužel, je žákům výsledek vcelku lhostejný mají žáci na výsledku hledání informací pro debaty zájem. Bez informací a znalosti věci jsou ztraceni. Je přitom velmi zajímavé sledovat debatní nováčky, produkty českého školství, jak na konci první dekády 21. století nejsou schopni nalézt prakticky nic. Domnívají se, že vše najdou „na internetu“. Nevědí kde je nejbližší knihovna ani proč by to vědět měli. Odborný časopis či dokonce kniha jako zdroj informací je pro mnohé z nich sci-fi. Co je ovšem naprosto tragické je, že často nejsou schopni nic najít ani „na“ všemocném a vševědoucím internetu. Mnozí přitom ani netuší, že nic nenašli a považují soukromé blogy za relevantní zdroje informací...

Otevření očí v této oblasti může být tím nejcenějším, co debata může mladému člověku přinést. Exkurze do knihovny spojená s výkladem o způsobech vyhledávání by mohla být dobrým začátkem. Zjistěte jaké odborné časopisy odebírá vaše knihovna, jaké se najdou v nejbližší univerzitní knihovně. Ukažte debatérům, co jsou klíčová slova a jak je používat při vyhledávání zdrojů. Naučte žáky číst seznam použité literatury a poznámkový aparát a sledovat zdroje zpět, k jejich původním citovaným či použitým autorům. Zvláště posledně zmíněný postup může přinést nejen mnohá překvapení, pomůže také zaplnit mezery v informovanosti a doplnit celkový obraz o problému.

Bohužel, mnoho z nás „nemá čas“ na návštěvu knihovny a zdoluhavé vyhledávání. Spoléháme se na software, vyhledávače, které tuto práci udělají za nás. Dostat se však (zdarma) ke kvalitním informacím je přitom překvapivě náročné! Pokud máte podporu učitele IKT, požádejte jej o speciální přednášku pro debatéry, jak se dostat k fulltextovým archivům významných deníků a časopisů (např. MF Dnes, Právo a Respekt na www.newtonit.cz). Seznamte debatéry s webovými adresami významných institucí: OSN: www.un.org, OECD: www.oecd.org, EU: www.Europa.eu, NATO: www.nato.int ; think tanků: www.heritage.org, www.AEI.org, www.rand.org, www.obcinst.cz, www.libinst.cz, <http://cepin.cz>, www.cevro.cz; časopisů: <http://www.economist.com/index.html>, www.tnr.com, <http://news.bbc.co.uk/>, www.respekt.cz, atp.

Mezi významné zdroje informací – úvodu do problematiky mnoha současných kontroverzí patří i server IDEA debatabase www.idebate.org/debatabase . Debatabase je otevřený zdroj a jeho obsah se tak neustále rozšiřuje, obsahuje odkazy na relevantní literaturu a internetové stránky. Knižní podoba debatabase je debatní bestseller.

Za relativně jednoduchý a přitom vcelku účinný způsob jak získat informace lze považovat dotaz na ty, kteří by informace mít mohli. Ať již to znamená obrátit se e-mailem na autora článku, zatelefonovat zainteresované instituci či prostě zajít na příslušný odbor místního úřadu. Někteří lidé jsou překvapivě ochotní.

Hodnocení a organizace informací

Nalézt informace je jedna věc, měli byste však věnovat pozornost i jejich povaze. Zjevnou věcí, na kterou je třeba si dát pozor jsou příklady zaujatosti autorů, zastaralé argumenty a nedůvěryhodné zdroje. Některá média jsou z definice považována za věrohodná, jiná za méně. Nemusí být od věci zkusit si zjistit alespoň základní informace o autorovi článku – a pokud nesplňuje kritéria odbornosti, raději hledat autora jiného. I vaši oponenti totiž hledají stejné informace jako vy – je potom pro ně velmi jednoduché „shodit“ celý argument pouze tím, že ukáží, že váš zdroj je nedůvěryhodný. Co vám bude platné, že informace jako taková je pravdivá, když ji nedokážete obhájit.

Jakmile debatěři získají solidní představu o čem v rámci dané teze budou diskutovat a jak se k problematice postaví, měli by si uspořádat poznámky. Jsou dva velmi dobré způsoby, jak to udělat. Ten první představuje zapisování poznámek na tzv. „indexové kartičky“ - což znamená koupit si v papírnictví balíček poznámkových karet - tvrdý papír, velikost A6, a na každou kartu zapisovat jeden argument. V záhlaví karty se stručně uvede tvrzení argumentu, které je ve spodní části karty blíže rozvedeno, vysvětleno, dokázáno. Jakmile je takto připravena sada argumentů, je velmi snadné je řadit tak, aby dávaly smysl v rámci celé argumentační linie.

Druhou metodou je poznámkové karty sestavovat a řadit - a tedy již během přípravy značit - podle širší problematiky. Asi jako to znáte z věcného katalogu knihovny. V záhlaví poznámky tedy bude širší problém, ve spodních částech poznámky potom budou argumenty a veškeré informace, které se k danému problému vztahují.

Mnoho z dovedností spojených s debatou se objeví až po jisté přípravě. Jiné se projeví jen prostřednictvím samotné debaty. Sebedůvěra v myšlení, efektivita vyhledávání informací, příprava a komunikační dovednosti, to všechno jsou pojmy, jejichž obsahy staví jeden na druhém a tvoří základy, které budou debatérům sloužit po celý zbytek života. Debata přináší nástroje, které budou potřebovat k úspěchu v mnoha dalších oblastech.

5. DEBATA KP – PŘÍPRAVA NA DEBATU

Jak jsme zmínili ve 3. kapitole, v centru pozornosti debatérů stojí teze. Teze dává debatě směr a určuje obsah. Teze bývá obvykle vyhlášena organizátorem soutěže několik týdnů či měsíců před turnajem. A začíná práce. Debata funguje nejlépe jako společná aktivita. Až dojde na samotnou soutěž, debatéři budou občas „běžet sólo“ - byť to bude jen na několik minut. Jejich „běh“ však nebude úspěšný, pokud za ním nebude stát společná příprava celého týmu. Příprava je časem hledání a nacházení nápadů, teorií a strategií. Je to čas pro kreativní myšlení a testování hypotéz. Většina z toho, co bude nalezeno nakonec skončí nepoužito a vyřazeno, avšak ty části, které přečkají test společného rozboru, budou silné.

Generace nápadů

Existuje několik odlišných technik jak generovat a organizovat nápady. Trenéři a učitelé obvykle zkoušejí, která z nich bude s danou skupinou fungovat nejlépe. Může to být například známá technika brainstormingu. Když jste brainstormingem získali nápady, začíná proces úprav. Zjevně nesmyslné se odstraní. Duplicitní se sloučí. Zbývající spojíte na základě společných jmenovatelů. Zformulujete společné jmenovatele. Přečtete si po sobě ony společné jmenovatele a zjistíte, že jde o argumenty. Rozhodnete, která z takto formulovaných tvrzení tezi podporují a která ji naopak negují. A je to. (Mimořadně, tohle opravdu funguje.)

Další technikou jsou „T“, „M“ a Vennovy diagramy. „T“ - diagram je více strukturovaná metoda přípravy než brainstorming. Požádáte debatéry, aby si do sešitů načrtli velký diagram ve tvaru „T“. Na levou stranu vertikály budou psát pozitivní asociace a nápady; na pravou potom negativní. Cílem je vytvářet doplňující se dvojice - po debatérech se chce, aby nacházeli negativa, která v sobě pozitiva obsahují. Tyto komplementární dvojice často odráží klasickou dichotomii filozofického myšlení. Na příklad jedna taková dichotomie spojuje koncept svobody a řádu, přičemž oba jsou vnímány jako pozitivní hodnoty. Jsou však spojeny v opozici: řád ve společnosti je obvykle nepřímo úměrný množství osobní svobody. Jinými slovy více osobní svobody znamená pokles řádu, vzestup řádu se bude dít na úkor osobní svobody. Ilustrativní ukázkou tohoto vztahu je zákaz vycházení. Jestliže je občanům nařizováno po jisté hodině nevycházet z domovů, pořádek ve městě vzroste. Svoboda občanů však bude zákazem vycházení citelně omezena.

V každém případě je třeba mít na paměti, že studenti si nepřipravují jen jednu pozici: tezi budou obhajovat, také však budou obhajobě oponovat. „T“ diagram chce po studentech, aby začali uvažovat v rozměrech afirmativní a negativní linie včetně hledání vztahů mezi nimi. Když studenti vypisují nápady do „T“ diagramu, chce se po nich, aby současně mysleli na to, jak mohou být tyto jejich nápady vyvráceny nebo napadány.

„M“ diagram a Vennův diagram přidávají třetí kategorii, která se vklíní mezi pozitivní a negativní: ideje neutrální na kterých se shodnou obě strany. Fyzicky je „M“ diagram podobný „T“ diagramu: přidává jen další vertikálu a vytváří tak tři sloupce namísto dvou. Vennův diagram je místo sloupců založen na kruzích. Debatéři si do svých sešitů nakreslí kruhy, které se mírně překrývají. Nápady pro afirmativní stranu se zapíší do kruhu vlevo, pro negativní do kruhu vpravo. Ty společné se vepíší do prostoru, kde se kruhy překrývají.

Určení významů slov

Během přípravy a diskuse vyjde velmi často najevo, že teze může mít více významů. Někdy je rozsah možných výkladů poměrně úzký, jindy je široký, a slova a věty mohou nabývat zásadně rozdílných významů. V tomto druhém případě určí směr debaty upřesnění (v debatní terminologii označované jako „definice“) či vymezení významů slov.

Příkladem debaty, ve které možnost vzniku problémů díky odlišnému chápání významu slov může být debata na tezi: „Měkké drogy by měly být legalizovány.“ Je zjevné, že bude nutné upřesnit, co se rozumí termínem „měkké drogy“. Z kontextu teze vyplývá, že měkké drogy jsou v současné době

nelegální. Teze samotná potom vypovídá, že měkké drogy sice legální nejsou ale legální by být měly. Existuje však mnoho drog, které jsou tak či onak nelegální. Medikament, na který je třeba lékařského předpisu, nelze bez předpisu legálně zakoupit. Některé léky jsou legální v jedné zemi, avšak nelegální v jiné. Je tedy možné s určitou nadsázkou tvrdit, že teze je o sirupech proti kašli, které obsahují kodein, protože kodein je v některých zemích pouze na lékařský předpis. Dává na druhé straně větší smysl definovat měkké drogy jako psychoaktivní látky s relativně mírnými následky. „Měkký“ je prostě relativní pojem. Následky užívání marihuany nejsou tak drastické, jako následky užívání heroinu, takže marihuana je vnímána jako měkká droga, zatímco heroin je považován za drogu „tvrdou“.

Lék proti kašli zřejmě nepatří do definice měkkých drog a to prostě proto, že takové vymezení významu slov a teze by nedávalo základ pro zajímavou debatu. Většina debatérů dá přednost zvyklosti a bude souhlasit s tím, že pod termínem „měkké drogy“ rozumíme marihuanu a pod. To je však rozhodnutí debatérů. Nelze předpokládat, že slovo má jen jediný význam. Debatéři si musí vybrat význam, který se v kontextu teze a debaty jeví jako rozumný – tak jim to ostatně nařizují pravidla debaty KP.

Nakonec bychom měli poznamenat, že některá slova, která se v zadání tezí objevují, nevyhnutelně vedou k rozdílným interpretacím. Pokud teze říká, že trest smrti je nemorální, potom je spor nevyhnutelný. Existují různá chápání významu slova „nemorální“ stejně jako existují různá chápání termínů „spravedlnost“ a „etický“. Není na světě slovník, který by nabídl takovou definici těchto slov, která by byla universálně akceptovatelná. Takové spory jsou však částí toho, co dává debatě její trvalý vzdělávací charakter.

Seznámení s fakty – testování hypotéz

Poté, co byl určen významu teze a byly vygenerovány nápady dojde na testování hypotéz. Debatéři si uvědomí, že se potřebují více dozvědět o předmětu debaty a ověřit si, že tvrzení (např. o měkkých drogách a problematice obklopující jejich legalizaci), ke kterým se dostali skutečně platí. Debatéři si mohli na příklad myslet, že marihuana ve svých důsledcích není až natolik odlišná od alkoholu. Je pravda, že alkohol je v některých částech světa ilegální, ale obecně akceptovaný je. Debatér mohl zvažovat strategii argumentace založenou na domněnce, že marihuana a alkohol jsou si podobné a alkohol legální je, proto tedy by i marihuana měla být legální.

V tomto případě mohou být debatérovy instinkty správné. Ale ke konstrukci argumentu je třeba více než instinktů. Uvedená strategie spočívá na předpokladu, že marihuana a alkohol mají podobné účinky. Tento předpoklad musí být potvrzen - je třeba jeho platnost dokázat. Jinými slovy, debatéři musí hledat a najít informaci, že vědecké důkazy podporují jejich předpoklad. Mohou například zjistit, že užívání marihuany má důsledky, které jsou jiné a významné. Argumenty musí být založeny na faktech, nikoliv na domněnkách.

Ve stejném duchu může debatér činit předpoklady o společenských dopadech legalizace marihuany. Lze zcela rozumně předpokládat, že legalizací marihuany dojde ke značnému nárůstu jejího užívání. Nicméně ekonomové a historici rádi citují, poněkud škodolibě, zákon nepředvídaných následků. Někdy je následek akce přesným opakem toho, co bylo předvídáno. Vezměme si na příklad dvě opatření ve Spojených státech. Zhruba před pětadvaceti lety byla maximální povolená rychlost na dálnicích snížena z 65 na 55 mil za hodinu. Bralo se za jisté, že se sníženou rychlostí klesne na dálnicích i počet dopravních nehod se smrtelnými následky. Což se i stalo. Sociologové však byli překvapeni, když zjistili, že po nedávné úpravě a znovuzavedení původních limitů se počet úmrtí nezvýšil. Namísto toho dále klesal. Stejně chvályhodné úmysly vedly k přijetí zákona zvyšujícího minimální věk legální konzumace alkoholu z 18 na 21 let s představou, že díky tomuto zákonu dojde k omezení požívání alkoholu u mladistvých. Studie však ukázaly, že ke zneužívání alkoholu mezi dospívající mládeží dochází častěji, než tomu bylo před zavedením zákona.

Pro debatéra z toho zjevně vyplývá to, co již bylo výše řečeno. Aby zjistil, zda rozumný předpoklad o příčině a následku je pravdivý, musí patřičný důkaz hledat a najít. Teze o legalizaci měkkých drog vede studenty k mnoha objevitelským cestám. V některých zemích byly měkké drogy legalizovány, v jiných dekriminalizovány. Bude-li hledat pečlivě, student zjistí, co se doopravdy stane, když se navrhovaná akce provede. Je rozumné, když si během přípravy na debatu členové týmu rozdělí sféry „pátrání“. Jeden například bude hledat medicínské dopady užívání marihuany, jiný bude sledovat stopu spojení mezi drogami a kriminalitou, třetí si vezme na starost oblast ekonomických dopadů.

Nakonec si ovoce své informační sklizně rozdělí. Úspěšný debatní klub si obvykle buduje vlastní knihovnu článků o důležitých veřejněpolitických tématech, kterou v průběhu času rozšiřují.

Debatéři mohou rovněž dojít k závěru, že k sestavení argumentační linie potřebují znalost některých teorií a pouček. Debatér, připravující si argumentační linii ve prospěch legalizace měkkých drog bude z principu náchylný k tvrzení, že práva občanů by měla být považována za nadřazená. V klasické formulaci britského filozofa Johna Stuarta Milla jediným ospravedlnitelným důvodem pro vměšování státu do věcí jednotlivce je ochrana práv jiného jednotlivce. Stát tedy smí jednat, aby zabránil jednomu občanu zabít jiného, nesmí však bránit občanovi, chce-li si ublížit sám. Jde o to, že Millův argument se přímo vztahuje k dané tezi - jestliže debatér dokáže věrohodně prokázat, že konzument drogy ovlivňuje jen sebe sama. Zde se ovšem nabízí další příležitost pro výzkum: debatér, který se pokouší sestavit afirmativní argumentaci rozhodně neprohloupí, když se podívá na Millův traktát *O svobodě* aby viděl, jak se Mill ke svému závěru dostal. Zvláště důležitá bude Millova rozprava o alkoholu a opiu, rekreačních drogách 19. století.

Takto se debatéři mohou dostat a dostávají *hodně* daleko a hluboko. V průběhu přípravy více než pravděpodobně zjistí, že jejich původní nápady, založené na „obecné znalosti“ bude třeba přehodnotit, přeformulovat a případně vůbec nepoužít, protože se prostě neshodují s fakty. Nejednou bude třeba začít s celým procesem generace nápadů znovu – tentokrát však na jiné úrovni. A opět budou hypotézy testovány ve světle nalezených faktů. Proces pokračuje tak dlouho, dokud se debatéři nedomnívají, že jejich argumentační linie je „neprůstředná“.

Součástí seznámení s fakty je budování databanky informací pro i proti platnosti teze. Debatéři si takovou databanku budují záměrně a informace přepisují na pečlivě značené kartotéční lístečky – v průběhu debaty přijdou velmi vhod!

6. FORMULACE ARGUMENTŮ, ARGUMENTACE A VADY ARGUMENTACE

Argument je tvrzení, o něž se opírá demonstrace pravdivosti nějakého jiného tvrzení. Argument je posloupnost tvrzení obvykle strukturovaná do dvou částí: předpokladů (premis) a závěru. Účelem argumentu je, podle P. Koláře (*Argumenty filosofické logiky*):

- 1) Přesně vyjádřit myšlenkový postup, jímž jsme dospěli od premis (tj. tvrzení, která považujeme za pravdivá) k závěru, tj. tvrzení, jehož pravdivost chceme ukázat,
- 2) umožnit objektivní kontrolu logické správnosti takového myšlenkového postupu a
- 3) dodat přesvědčivé důvody pro tvrzení, které je tezí argumentu tím, že se ukáže logická závislost mezi závěrem a premisami.

Přesvědčivost argumentu potom „...souvisí též s tím, nakolik jsou zřejmé jeho premisy. (...) Jeho premisy by měly být jasnější, snáze pochopitelné a zřejměji pravdivé, než je jeho závěr.”

Účel a kritéria přesvědčivosti argumentace v debatě jsou zcela v souladu s výše uvedeným. Argumentace a protiargumentace tvoří páteř každé (dobré) debaty – je proto vhodné seznámit se s principy konstrukce (přesvědčivého) argumentu, argumentačními strategiemi a některými argumentačními vadami.

Je mimo rozsah tohoto textu zabývat se problematikou podrobně. Zájemcům doporučujeme zejména 3. vydání knihy *Objevování světa debatou*, která se argumentací zabývá velmi podrobně, velmi dobře a velmi čtivě. Toto vydání, na rozdíl od níže uvedeného textu, se navíc opírá o zpřesněný a rozšířený Toulminův model argumentace a práce dalších vědců oboru.

Co je „Toulminův model argumentace“? Britský filozof Stephen Toulmin představil v roce 1958 model argumentace, který se v některých bodech výrazně liší od klasického modelu Aristotelova.

Jednoduchý sylogismus:

Premisa1: Kde je kouř, je i oheň.

Premisa2: Vidím kouř.

Závěr: Hoří.

Pokud jsou premisy pravdivé a závěr je v premisách obsažen, je závěr nutně pravdivý. Toulmin namítá, že v premisách je chyba, která nemusí být na první pohled zřejmá. První premisa je druhem obecného zákona, výrok, který je považován za pravdivý za každých okolností. Druhá premisa není zákon, jde o důkaz. Obě tyto premisy mohou být nepravdivé: kouř z dýmovnice nepochází z ohně; a mluvčí si může myslet, že vidí kouř, a přitom jde o mlhu.

Podle Toulmina není sylogismus tak objektivní, jak se jeví. Problém je, že může vést posluchače, který se nezaměří na slabé stránky premis, ke špatným domněnkám. A problém je o to horší, pokud se sylogismus netýká fyzikálních skutečností, ale hodnot. Podívejme se na sylogismus o trestu smrti:

P1: Je morálně špatné zabít člověka, pokud je neozbrojen a neohrožuje okolí.

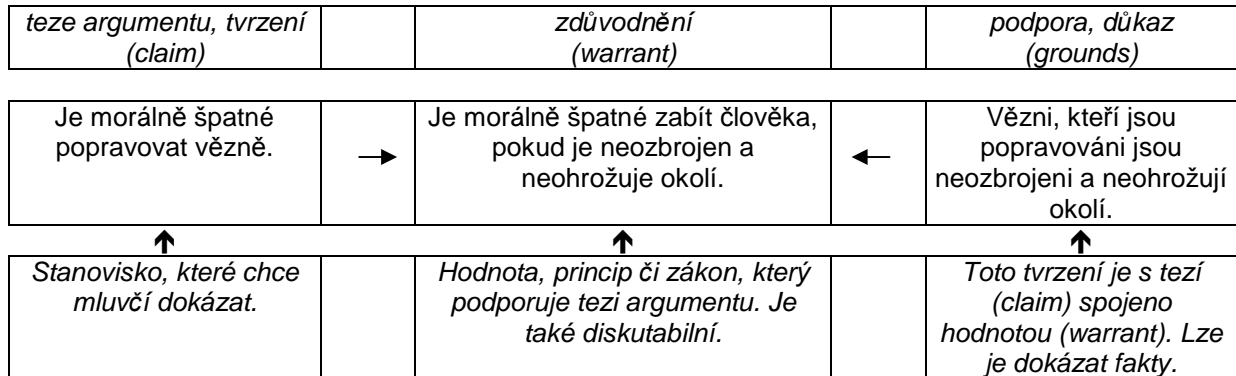
P2: Vězni, kteří jsou popravováni jsou neozbrojeni a neohrožují okolí.

Z: Je morálně špatné popravovat vězně.

Tento sylogismus vypadá nedotknutelně. Závěr logicky vyplývá z premis. Nicméně Toulmin namítá, že označení a následnost klasického sylogismu neodráží přesně jádro situace. Říká, že závěr je spíše východiskem a ne konečným bodem argumentace. Závěrečná věta sylogismu uvedeného výše je ve skutečnosti tezí argumentu, tvrzení (claim) a ne závěr (conclusion). Je to něco, co chce řečník dokázat. A aby se mu to podařilo, musí formulovat něco, co Toulmin označuje jako „zdůvodnění“ (warrant). Zdůvodnění může být chápáno jako základní princip, jako myšlenka, která spojuje tvrzení s jeho podporou (důkazem). Podporu/důkaz Toulmin nazývá „grounds“ – důvod(y). Toulmin zdůrazňuje, že samotné zdůvodnění je nutné dokázat a nelze je považovat za dané, což se podle něj děje, když mluvčí použije Aristotelovy zdánlivě neutrální, objektivní termíny „hlavní premisa“ a „vedlejší

premisa“. Toulmin tedy tvrdí, že samotné premisy musí být dokázány. Např. není samozřejmou pravdou, že je morálně špatné zabít neozbrojené jedince, kteří přímo neohrožují ostatní. To si mluvčí pouze myslí a posluchač s tím může souhlasit, ale jde stále o diskutabilní tvrzení.

Náš jednoduchý sylogismus bude podle Toulminova modelu vypadat přibližně jako následující graf. Toulminovy termíny mají zdůraznit, že mluvčí má mnoho co dokazovat. Samotné „zdůvodnění“ je diskutabilní. Podpůrná tvrzení musí být také podložena. Stejně jako v klasickém sylogismu jsou jednotlivé pojmy navzájem závislé. V klasickém sylogismu vyvrací mluvčí závěr vyvrácením jedné z premis. V modelu Toulminově nemůže být tvrzení prokázáno, pokud není prokázáno zdůvodnění a pokud není prokázána platnost podpory, důkazů (grounds). Jinými slovy, Toulminův model klade nároky na přípravu a zdůvodnění celého argumentu, všech jeho částí.



TZDD

V souladu s Toulminovým modelem učíme debatéry sestavovat argumenty sleučíc schéma „TZDD“. TZDD je zkratka vytvořená z počátečních písmen slov tvrzení, zdůvodnění, důkaz a dopad.

Význam T, Z a D je osvětlen v předchozím grafu. Dopad je vysvětlení, jakým způsobem se tvrzení vztahuje k debatní tezi, problému debaty či kritériu – jakým způsobem podporuje platnost či neplatnost teze debaty, jak podporuje dosažení kritéria.

Příklad argumentu podle schématu TZDD (teze debaty zněla: „Mír na Blízkém východě nemá budoucnost.“)

Tvrzení: Intifáda Palestinců nikdy neskončí.

Zdůvodnění: Neustále dochází k teroristickým akcím.

Důkaz: O víkendy zabil sebevražedný atentátník 30 návštěvníků restaurace...

Dopad: Protože intifáda Palestinců nemá konce, nemá mír na Blízkém východě budoucnost.

Dedukce a indukce a jejich slabiny

Základními formami úsudků, které v debatě používáme jsou dedukce a indukce. Deduktivní argumenty jsou přirozeně silné. Pokud jsou předpoklady pravdivé, pak je závěr nutně pravdivý. Pro zpochybnění závěru je tedy nutně napadnout pravdivost jednoho z předpokladů:

P1: Nejschopnější člen rodiny by ji měl řídit.

P2: Muži jsou schopnější než ženy.

Z: Manžel by měl řídit rodinu

(V uvedeném příkladu úspěšně napadneme obě premisy.)

Induktivní argumenty jsou svou přirozeností slabší než argumenty deduktivní – lékař může odůvodněně dojít k závěru, podloženém příznaky nemoci, že pacienta napadl streptokok. Ale nemocný může mít třeba poruchu krevního oběhu, která způsobuje stejné příznaky. Problém induktivních argumentů je v tom, že nikdy nejsou úplné: lékař by mohl stanovit jinou diagnózu, kdyby viděl rozbor krve. Řečník prosazující legalizaci narkotik dospěl ke svému závěru tím, že vzal v potaz následky, které viděl jako pravděpodobné. Nezapočítal další pravděpodobné následky.

Problém induktivních argumentů se ovšem promítá i do problému argumentů deduktivních – jejich předpoklady jsou často založeny na indukci.

Argumentační strategie

Argument z analogie: Analogie je srovnání, které se zaměřuje na podobnost dvou rozdílných věcí. Logická struktura vypadá takto: A a B si jsou podobné. Proto, pokud něco platí o A, platí to také o B. Někdy je cílem analogie osvětlit problém jeho srovnáním s něčím jednoduchým k pochopení. Typické použití je srovnání kontroverzního případu s nekontroverzním. Řečnickovým záměrem je, aby posluchač došel u obou ke stejnému závěru. Řečník může uvést, že marihuana je jako alkohol. Předpokládá, že v legálnosti alkoholu nevidí posluchač problém. Pokud je tedy přijatelné povolit alkohol, proč by měla být marihuana nepřijatelná, když mají tolik společného? Může též vyzdvihnout, že prohibice alkoholu v Americe během 20. let 20. století měla zničující účinky na právo a pořádek a současná prohibice marihuany může vést k obdobným defektům.

Slabiny argumentace z analogie: Analogie působí mnohdy přesvědčivě a jsou rétoricky účinné. Vždy jsou však zranitelné, protože závisí na srovnání, jež je možné napadnout. Alkohol a marihuana mají jisté vlastnosti podobné, jiné ne. Pro odmítnutí argumentu tedy stačí pouze poukázat na případy, kdy marihuana není jako alkohol. Pokud je vedlejší premisa odmítnuta, pak se závěr neudrží.

Argumentace pomocí příkladu. Při této strategii nabízí řečník jako důkaz to, co je známé a nenapadnutelné. Předpokládá, že stejné závěry je možné vyvodit i z neznámého. Uvažte diskusi týkající se legalizace marihuany. Řečník by jako důkaz uvedl příklady států, které již marihuanu legalizovaly. Argumentoval by, že legalizace drogy v žádném případě nevedla ke zvýšení zločinnosti či jiným negativním společenským důsledkům. Dokonce bylo možné redukovat státní výdaje v tomto směru a zaměřit zdroje na potřebnější věci. Dospěl by k závěru, že, jak ukazují příklady, legalizace marihuany je obecně prospěšná věc. A tedy by bylo dobré legalizovat marihuanu v každé zemi.

Tato strategie je v některých ohledech podobná argumentaci založené na analogii, neboť v obou je použito jisté srovnání. Pokud má nějaký čin určitý výsledek v situaci A a v situaci B i C, pak můžeme vyvodit, že stejně se povede i v situaci D. Srovnání je samozřejmě obsáhlejší než v jednoduché analogii, kde jsou většinou srovnávány pouze dva jevy. Analogií dále srovnáváme věci jak rozdílné tak podobné. Alkohol a marihuana nejsou stejné. Náleží k jiným třídám. Avšak příklady se jeví jako jednotlivé položky v rámci jedné třídy. Tak usiluje tato strategie o vyslovení obecného zákona, který je možno aplikovat v jakékoli konkrétní situaci na základě obecně známého důkazu. Ve své podstatě je na základě argumentace pomocí příkladů postavena vědecká metoda. Pokud je možné opakovat experiment se stejným výsledkem v konečném počtu pokusů, předpokládáme, že se stejný výsledek objeví i při nekonečném počtu.

Slabiny argumentace pomocí příkladu: Argument pomocí příkladů má slabiny vlastní všem induktivním argumentům. Je závislý na omezeném počtu příkladů. Řečník, který na podporu legalizace marihuany použije příklady ukazující její blahodárné účinky může být napadnut oponentem, jenž nabídne příklady špatných účinků. Velké množství příkladů může být přesvědčivé, ale příklady samy netvoří neměnný zákon. Argumentace pomocí příkladu je zranitelná také kvůli základům, na kterých je postaveno srovnání. Řekněme, že všechny státy, kde byla marihuana úspěšně legalizována, mají malou populaci a nízkou kriminalitu, co víc, studie ukazují, že uživatelů marihuany je pouhých 5% populace. Tedy může být namítnuto, že situace je úplně jiná ve velké zemi s vysokou kriminalitou, kde marihuanu užívá nelegálně 20% populace. Jinými slovy, zákon, domněle ustanovený příklady, není univerzální a nemůže být aplikován na značně odlišnou situaci.

Argumentace příčinou a následkem: Nejsilnější logické argumenty - nezávisí na představení vnějšího důkazu, ať již analogií či z příkladů. Argumentace spočívá v analýze příčin a následků.

Příklad. Na gymnáziích se nevyučují technické předměty. Počet studentů usilujících o technické vzdělání na vysokých školách klesá a také se snižuje počet inženýrů ve státě. Mezi těmito fakty je zřejmý vztah. Příčina i následek jsou jasné. Lze pokračovat: i když se na gymnáziích technické předměty nevyučují, 20% gymnaziálních maturantů je přesto schopno se připravit na přijímací zkoušky a studuje techniky. Někteří z nich se stanou inženýry. Pokud by se ale technické předměty vyučovaly, počet studentů schopných složit přijímací zkoušky by se znásobil. Alespoň někteří z nich by

pokračovali studiem na technikách a alespoň někteří by se stali inženýry. Můžeme předpokládat, že zavedení technických předmětů na gymnáziích by vedlo ke zvýšení počtu inženýrů.

Tento argument nezávisí na analogii ani na příkladech, závisí na sérii rozumných odvození. Analogický argument by byl, že zavedení požadavku povinného studia hry na hudební nástroj vedlo ke zvýšení počtu profesionálních hudebníků. Argument pomocí příkladů by ukázal pět států s povinným gymnaziálním studiem technických předmětů, kde je více inženýrů na hlavu než ve státech bez těchto požadavků.

Problémy argumentů o příčině a následku: V reálném světě nelze dost dobře splnit laboratorní kritérium kontrolovaného prostředí, umožňující vědcům izolovat a testovat případné příčiny pro daný následek. Mohou potom existovat různé faktory přidružující se k výsledku – a tyto faktory nám mohly z logické posloupnosti, již jsme dospěli k možné příčině uniknout.

(Příklad s klesajícím počtem inženýrů: logický řetězec při stanovení příčin nepočítal s ekonomickými podmínkami. Ekonomická studie by mohla odhalit, že úbytek studentů, kteří si vyberou inženýrství koreluje s počtem studentů se zájmem o bankovníctví. Hlubší analýza by ukázala, že před dvaceti lety bylo inženýrství nejlépe placeným povoláním dostupným studentům vysoké školy, ale za současné situace na trhu práce jsou nejlépe placeni bankéři. Původní logický řetěz se stále jeví jako rozumný, ale ekonomická analýza ukazuje, že zdaleka není úplný.)

Stručně řečeno, argument o příčině je založen na indukci. Jako každý induktivní argument není kompletní. V debatě může dobře posloužit, ale vždy je možné jej napadnout předložením jiné analýzy a řetězec zdůvodnění potom může najít jiné příčiny daných následků.

Argument ze znaků: Argument ze znaků se podobá předchozímu tím, že neobsahuje žádné vnější příklady, ale již není tak přísně logický. Opět se jedná o induktivní argument a je založen na jevech – či znacích – jež leží mimo kauzální řetěz. Úředník se skromným platem si udržuje náročnou domácnost a ještě dva letní domy. Co víc, je znám svými drahými zábavami a častým cestováním do ciziny. Na základě těchto znaků můžeme dovodit, že buď přijímá úplatky nebo zpronevřuje státní peníze. Nemáme sice žádný přímý důkaz – to znamená, že není žádná přímá spojitost mezi úplatkem a dovolenou – ale pouze znaky vedoucí k tomuto závěru. Jako podklad pro tento závěr, ať již explicitně či implicitně, může posloužit argument příkladem. Jsou známy případy volených úředníků s luxusním životním stylem, kteří byli usvědčeni z korupce.

Argument ze znaků dokazuje spíš na základě statistiky než kauzálně. Některé studie například ukazují, že nárůst nezaměstnanosti je spojen se zvýšenou kriminalitou a užíváním drog. Řečník, citující tuto statistiku nemusí nezbytně ukazovat důvody, proč vede nezaměstnanost k užívání drog, může jí však využít k námitce, že pokud vládní návrh povede k nárůstu nezaměstnanosti, zvýší se též počet uživatelů drog.

Slabiny argumentů ze znaků: Tento argument má slabiny všech induktivních argumentů. Na základě pozorovatelných znaků sice můžeme vyvodit závěr, že zvolený úředník je zkorumpovaný, ale ty mohou vést k naprosto odlišným vysvětlením. Úředník může mít příjmy z investic; peníze mu mohl v igelitové tašce darovat strýček nebo Pepa z Hong Kongu; mohl je najít v krabici od bot nebo se mohly samy zhmotnit v trezoru atd. Statistické vývody jsou napadnutelné, protože nevypovídají o opravdové vlastnosti. Protože neexistuje žádná pojící příčina, není důvod věřit, že něco, co je statisticky pravdivé v minulosti bude platit i v budoucnosti.

Nejčastější chyby argumentace

Vysvětlení chyb argumentace nabízí ve velmi čtivé podobě Z. Zastávka v knize *Vše, co není zakázáno, se nesmí*. V následující pasáži jsme čerpali z této knihy, str. 84 – 106, kde jsme vybrali chyby, se kterými se nejčastěji setkáváme v soutěžním debatování.

Kvaziargumentace – je mimoracionální argumentací, nejčastěji působí emocionálně. V debatách občas slyšíme: nesprávné dovolávání se autority (zejm. na nesmělost: „Zajisté víte...“), vydírání působením na city (extrémy) a společenský apel (apeluje na příslušnost ke skupině).

Chybné argumentace. Setkali jsme se záměrným používáním víceznačnosti slov a vět. (Debatéři si tak nechávali „zadní vrátka“ a když byl jejich argument napaden, tvrdili, že měli na mysli něco jiného.) Častá je vadná záměna části a celku (vlastnosti prvků, které tvoří celek ještě nejsou vlastnostmi tohoto celku a obráceně).

Někdy jsme svědky argumentace se zmanipulovanou tezí – může se týkat jak celého problému debaty, kdy debatéři záměrně, nefér a ve snaze „přečůrat“ oponenty posunou problém debaty jinam či manipulace s tvrzením argumentu. Tato je často nevědomá a vyplývá buď z nepozornosti posluchačů nebo neporozumění při nejasném vysvětlení argumentu. Nejednou jsme svědky situace, kdy takto při vyvracení dojde ke zmanipulování argumentu, ale strana, která argument přednesla si toho vůbec nevšimne.

Typickou chybou jsou argumentace s chybnými argumenty – zejména argumentace kruhem („*Nálety NATO byly neospravedlnitelné, protože takové nálety nelze ospravedlnit.*“) či v křížovém výslechu (dotazování) zcela běžná taktika sugestivní dichotomie (podsouvá dojem, že jsou jen dvě možnosti: buď – anebo).

Nezřídka se setkáváme s argumentací s chybějícími argumenty – „*Užívání marihuany zmírňuje tlak v oční bulvě a tím napomáhá léčit šedý zákal. Užívání marihuany je tedy pro zdraví lidí prospěšné.*“

Jak již bylo zmíněno v oddíle o argumentačních strategiích, mají induktivní argumenty významná omezení. Někdy jsou takové argumenty navíc vůbec špatně. Mezi nejčastější slabé indukce patří:

Unáhlené zobecnění. Unáhlené zobecnění je v základě špatně vystavěný argument pomocí příkladů. Dobrý argument pomocí příkladů zahrnuje velké množství příkladů. Unáhlené zobecnění však vychází pouze z jednoho či dvou příkladů. Ve Výmarské republice byla slabá a zkorumpovaná demokracie. To ovšem neznamená, že všechny demokracie jsou takové. Bin Láden, Arab, je terorista. Což neznamená, že všichni Arabové jsou teroristé.

Argumentace z neznalosti. (Na základě neověřených či nesprávných informací). *XY je tunelář!* (X.Y. zatím nebyl shledán vinným.)

Post hoc, ergo propter hoc. Poté, tedy proto. Chybou je zde nezaznamenání rozdílu mezi poté a kvůli tomu. Jen to, že jedna událost následuje po druhé, neznamená, že první je příčinou druhé. Je pravda, že komunismus ve východní Evropě padl těsně po povstání na náměstí Tien An Men, což ovšem neznamená, že byly kauzálně spjaty, a to dokonce tak, že by události v Číně způsobily pád komunismu ve východní Evropě.

"Band wagon" (= Všichni to dělají, resp. všichni tomu věří.) Francouzská reklama na cigarety: „*Kuřte cigarety xxx. Čtyřicet milionů Francouzů se nemůže mýlit.*“ Lékařské výzkumy ukazují, že se mýlili dost podstatně.

Šikmá plocha. Logická chyba navazujícího řetězce pravděpodobných argumentací vedoucí až k žádanému důsledku: cenzura ve školním časopise dovede diskutéra k tvrzení, že jakékoli omezení svobody slova povede k omezení jiných práv; jeden krok po kluzkém svahu povede k dalšímu čím dál níž. Je fakt, že ve většině demokratických společností existují jistá omezení svobody slova – například zákonem o pomluvě či zákon zakazující výzvy k výtržnostem. Taková omezení však nejsou následována větším potlačováním občanských svobod. Kluzký svah je především zastrašovací taktikou a ne logickým argumentem.

7. JAK DEBATOVAT V DEBATĚ FORMY ŘEŠITELSKÁ 2X2 – RADY TÝMŮM I JEDNOTLIVCŮM

Pátá a šestá kapitola byly zvláště určeny potenciálním debatérům formy Karl Popper. Ne, že by informace a postupy, které jsme v těchto kapitolách rozebírali byly pro debatéry Ř22 neužitečné – i oni se budou muset připravit na debatu a jejich příprava by měla probíhat více méně tak, jak bylo popsáno v 5. kapitole. Od debatérů Ř22, zejména začátečníků, se nečeká, že příprava půjde až do takové hloubky – ale mohla by. Princip je stejný.

Totéž, do jisté míry, platí i pro argumentaci a 6. kapitolu. I debatěři Ř22 budou argumentovat. Jejich výhodou je, že argumentace formy Ř22 je vždy stejného druhu – musí dokázat, že současný stav je takový, jaký tvrdí že je a musí dokázat, že plán, který nabízí vyřeší (lépe vyřeší) problém, který je v současném stavu obsažen. I pro tuto argumentaci se jim ovšem bude hodit předchozí text.

Následující text přiblíží debatérům Ř22 co se od nich očekává a jak konkrétně v debatě postupovat.

Úkoly týmů v debatě

Cílem týmů v debatě formy Ř22 je zvítězit. Aby tým v debatě vyhrál, musí obhájit své stanovisko, ukázat, že jeho stanovisko je lepší, než stanovisko oponentů. (*Jde o stanovisko „týmové“, nikoliv stanovisko jednotlivce. Týmové znamená, že je výsledkem přípravy, spolupráce a smluvené strategie obou členů týmu, nikoli výsledkem okamžitých nápadů jednotlivých řečníků týmu.*) Od tohoto cíle se 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 co nejvíce předem eliminoval možnost jeho budoucí kritiky týmem Orlů.

Tým Hlava má v debatě oproti soupeři výhodu absolutně 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 tezí je v současné době řešeno naprosto uspokojivě a neměli bychom proto přistupovat k jeho změnám, tj. obhájí 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 popsaných 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 Orel

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:

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 priorita! 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 Orů 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 Orů pochopitelně budou snažit i Hlavy.)

Rozdíl v rolích týmů

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

Strategie Orů

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

- V případě, že stanovisko Hlav je takové, že v tezi nespátřuje 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 Hlav (a je proto třeba jej řešit přednostně) a představí 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 nepřipravení a jejich připravené stanovisko by bylo shodné s týmem Hlav (a podle pravidel 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 Orů určí los mincí před debatou. To ovšem znamená, že alternativy by měly mít připraveny oba týmy.

Představení stanoviska

Jak jsme již zmínili výše, rozhodující pro vítězství v debatě bude pro oba týmy 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 nejprve odpovědět na otázku: Co se vlastně má na současnou 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 debatěři ve svých řečech budou chtít ukázat, že něco se má změnit, musí nejdříve *velmi přesně* vědět jaký je současný stav věci! 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

Poté, co tým problém odhalil, musí jej popsat. To opět může na první pohled vypadat jako snadný úkol, ale není. Pokud v debatě na tezi „Prevence je důležitější než represe“ tým odhalí, že problémem současného stavu je vysoký počet uživatelů drog ve městě/kraji/státě, musí 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? plátcí daní? 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 zvládnou 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 řešení, nebo řešení fungující v jiných školách, městech či zemích. Důležité je, aby při výběru řešení měli debatěři na paměti, že dobré řešení je takové, které:

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

Zároveň by debatěři neměli 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 vítězství v debatě.

Role 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 také součástí strategie – zaskočit druhý tým až v průběhu debaty silným argumentem – to však může být často spíše kontraproduktivní). 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 přímo na školách (základních a středních), 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.

Na konec 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 již 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 Orlů. 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.

Rozhodnutí o vítězi

Všichni debatéři by měli znát kritéria, na jejichž základě rozhodčí určí vítěze debaty. Pravidla formy Ř22, že: „*V debatě vítězí tým, který v debatě lépe obhájí své stanovisko. Hodnotí se jak obsahová přesvědčivost argumentace, tak i rétorická přesvědčivost projevu řečníků a i spolupráce týmu.*”

Pro usnadnění rozhodnutí mají rozhodčí k dispozici stručný seznam několika výroků – rozhodčí v průběhu debaty či po jejím skončení u každého výroku určí, pro který tým výrok (spíše) platí. Výroků je sedm:

1. Mluvčí více působili jako *tým*. Zřejmě spolupracovali a rozvíjeli obhajobu stejného stanoviska.
2. Tým mne více přesvědčil, že *současný stav je / není třeba změnit*. (V současném stavu je *významný* problém, který je třeba vyřešit anebo je současný stav nejlepší možný.)
3. Tým lépe vysvětlil *jakou změnu navrhuje a k čemu tato změna povede*. (Jak změna vyřeší daný problém, v čem bude po přijetí změny „svět“ lepší.)
4. Tým svůj návrh dokázal lépe *hájit* ve světle kritiky oponentů. (= Poslouchají, vědí, o čem mluví.)
5. Tým lépe dokázal *kritizovat* obhajobu stanoviska oponentů. (= M.j. poslouchají)
6. Tým přesvědčivěji dokázal, že jeho *plán lze uskutečnit*.
7. Pokud bych měl/a pravomoc a prostředky uskutečnit jen jednu z nabízených změn: kterou bych si – na základě předvedených obhajob – vybral/a?

Debatéři by měli vědět, že rozhodčí určují, pro který tým tyto výroky spíše platí a jsou současně při svém hodnocení povinni **vždy** vzít v potaz jak obsah, tak i rétorickou přesvědčivost projevů.

8. SPOR, KRITÉRIUM, AFIRMATIVNÍ LINIE

Slovo „afirmativní“ v názvu kapitoly napovídá, že text se z větší části bude týkat debaty formy Karl Popper. Jak jsme však již ustavili, typ teze, která se debatuje v Ř22 (návrhová) se debatuje i v KP. Cokoliv se týká návrhové teze se tedy plně týká i Ř22. Vyložení toho, jak naložit s kritériem se z velké části týká právě návrhové teze a *mohlo* by tedy zajímat i debatéry Ř22.

V názvu kapitoly se objevují nové termíny – spor a kritérium. Termíny jsou docela významné. Současně je s nimi drobný problém – mají více významů.

Spor

Vysvětlit významy slova „spor“ v debatě je relativně jednoduché. Významy má dva. Ten první je přesně ten, který znáte z běžného užití – jeden mluvčí říká, že „A“, druhý říká, že „A“ neplatí. Debatéři se přou, vznikl spor. V debatě se však slovo „spor“ dá použít i pro nesouhlas vyššího řádu, na úrovni abstraktních idejí či principů, které se skrývají za naší obhajobou toho či onoho. Tady už to trochu přestává být jednoduché.

Kde se vzaly abstraktní principy?

Vezměme si pro příklad tezi „*Měkké drogy by měly být legalizovány.*“ Zřejmě jde o návrh opatření, které bude mít praktický dopad na společnost. V debatě by afirmativní tým mohl třeba tvrdit, že v důsledku dekriminálizace marihuany nebude policie muset ztrácet čas a energii hlídáním políček s konopím a šikanováním důchodců a bude se moci soustředit na jiné, důležitější věci, jako je třeba násilná trestná činnost.

Negativní tým by mohl oponovat, že dekriminálizace marihuany zcela přirozeně povede ke zvýšení jejího zneužívání - a toto zvýšení zase bude mít za následek zvýšení kriminálního chování, protože existuje statisticky dokázaná korelace mezi kriminalitou a zneužíváním psychoaktivních drog.

Zřejmě jde o praktické otázky, které vyplynou z přijetí nějakého opatření (legalizace marihuany).

Je ale také zřejmé, že výše uvedená argumentace praktických dopadů je jen povrchové klouzání po problému. Je zde ještě něco, hlouběji, skrytěji, abstraktněji. Na vyšší úrovni jde o konflikt mezi právy jednotlivce a celospolečenským blahem. Na jedné straně lze tvrdit, že užívání měkkých drog je věcí osobního rozhodnutí. Podle této optiky by jednotlivec měl být - v soukromí domova - svobodný dělat

cokoliv, co si zamane, pokud jeho činnost nemá významný dopad na ostatní nebo na společnost jako celek. Na druhé straně lze argumentovat, že společnost je oprávněna vydávat zákony, které podporují dobro celku na úkor osobní svobody. Užívání drog (i v soukromí domova) má prokazatelný škodlivý dopad na společnost.

Jinými slovy, tato debata je o rozsahu práv. Má jednotlivec právo činit svobodná rozhodnutí, týkající se jeho nebo jejího života? Samozřejmě. Ale toto právo není absolutní. Má společnost právo vytvářet zákony, kterými řídí chování svých členů? Odpovědí je opět ano, ale znovu, toto právo není absolutní. Jak daleko sahají osobní svobody? Jak daleko sahají práva společnosti? A jak máme rozlišit, která práva mají větší prioritu, když spolu kolidují?

V pozadí každé debaty na dobře zformulovanou tezi se skrývají hodnoty. Co je správné? Co je spravedlivé? Co je dobré? To je to, co máme na mysli, když hovoříme o vyšší úrovni abstrakce.

Nesouhlas v této abstraktní rovině – fundamentální nesouhlas s vyššími principy, o které se argumentace opírá, je to, co máme na mysli slovem „spor“ v užším slova smyslu. V tomto smyslu se týmy neprou pouze o platnost důkazů či platnost argumentace, zastávají principiálně odlišná hodnotová stanoviska a každá ze stran svoji hodnotu hájí a brání.

O termínu „spor“ tedy můžeme uvažovat jako o ideji nebo konceptu, který je ve smysluplné diskusi na dané téma současně nezbytný i nevyhnutelný. Na příklad otázka, zda nenarozený (lidský) plod je lidskou bytostí je právě takovým sporným bodem v debatě o právu na potrat. Je nezbytná, protože uvážení odpovědi poměrně často vede k pozici, kterou člověk k dané otázce zastává. Je nevyhnutelná, protože žádný debatér se nemůže pustit do smysluplné diskuse o právu na potrat aniž by tento sporný bod oslovil.

Kritérium návrhové teze (mohlo by zajímat i debatéry Ř22)

Debata může být vedena na úrovni sporů praktických či na úrovni sporů hodnotových. Onen druhý princip, spor hodnot je pochopitelně mnohem významnější, protože zde formulujeme a hájíme vlastní názor na fungování světa. Obhajoba teze z tohoto hlediska bude nutně vycházet z určité koncepce „dobra“. Snažíme se vysvětlit, že je dobré něco udělat, že je správné určitý cíl či hodnotu hájit či dokonce za ně bojovat a třeba pro její dosažení i něco obětovat.

Kritérium návrhové teze je hodnota, něco, čeho chci dosáhnout a proč tedy navrhuji uskutečnit navrhované kroky (nebo naopak nic nepodnikat). Takovou hodnotou může být například spravedlnost, bezpečí, svoboda, tolerance, pravda atp.

Při sestavování argumentační linie si musí debatéři uvědomit, která hodnota je pro ně v daném kontextu nejdůležitější. Míra naplnění této hodnoty se totiž stává „kritériem“, „standardem“ podle kterého se bude poměřovat jejich úspěšnost obhajoby teze.

Debatéři obhajují tezi debaty, přijímají za svůj návrh v ní obsažený, „(...) Protože (...) věříme, že v této souvislosti je nejdůležitější X a uskutečněním návrhu obsaženém v dnešní tezi se nám podaří dosáhnout maximálního X“. Aby kritérium splnilo svůj účel, je zřejmé, že to, co prezentuje (hodnota, zásada, princip) musí být vnímáno jako dobré/správné nebo přinejmenším výhodné. Jedině tak může obhajoba vycházející z či směřující k takovému kritériu být přesvědčivá.

Pozor! Pokud si strana stanoví kritérium, musí konstruktivní linie strany směřovat k jeho prokázání/naplnění. Nesplnění této povinnosti je fatální strategickou a obsahovou chybou, která znamená neprokázání platnosti konstruktivní linie.

Afirmativní linie

Formát debaty Karl Popper nepředepisuje jednotnou povinnou formu, jak by měla konstruktivní řeč vypadat. Konstruktivní řeč by měla začít představením teze a její analýzou: afirmativní tým předloží svá východiska, vysvětlí o čem hodlá diskutovat (a proč), případně o čem diskutovat nehodlá a proč (nabídne premisy debaty). V úvodu by tým měl rovněž vymezit význam důležitých, nejasných či naopak víceznačných slov, které teze může obsahovat. Jinými slovy po obsahové stránce je úvod místem, kde afirmativní strana „nalajnuje hřiště“ a vysvětlí odkud pokud se bude hrát.

V rámci tohoto vymezení by afirmativní strana měla dále představit rozhodčím kritérium, podle kterého mají hodnotit úspěšnost jejich obhajoby. Afirmativní strana by měla říci jakou hodnotu podporuje obhajobou dané teze. V tuto chvíli debatér nabízí standard pro rozhodnutí debaty. Říká rozhodčím, co se chystá dokázat a jak se to chystá dokázat. Po tomto úvodu může začít samotná argumentace. Většina konstruktivní řeči je věnována důvodům, proč platí obhajoba teze. Tyto důvody jsou označovány jako tvrzení či argumenty.

Úvod řeči

Úvod řeči by měl obsahovat konstatování teze, měl by osvětlit kontext teze a vysvětlení posluchačům, proč je teze důležitá. Toho se dá dosáhnout v několika větách, přesto je těchto několik vět významným způsobem, jak vymezit obsah budoucí obhajoby teze. Úvod má tedy především posluchači vysvětlit proč, o čem, a jak bude afirmativní strana debatovat. Důležité je však i posluchače upoutat a to jak obsahem, tak formou. Proto někteří debatéři začínají svou řeč citátem, příkladem, anekdotou. Ať tak nebo tak, úvod by vždy měl být stručný. Většina času vymezeného pro konstruktivní řeč, by měla být věnována argumentaci.

Vymezení významů

Není třeba vysvětlovat význam každého slova teze. Je třeba věnovat se klíčovému termínům. Definované významy slov by měly být zřejmé a v souladu s běžným jazykovým významem slova a měly by poskytovat prostor pro „férovou debatu“. Asi nejlepším způsobem jak se vyhnout možným problémům s víceznačností slov je vysvětlit, jak tým rozumí celé tezi - není potom třeba hledat a vysvětlovat jednotlivá slova. Ostatně teze je to, o čem se diskutuje a důležitý je její význam, ne nezbytně význam jednotlivých slov, ze kterých se skládá.

Jestliže se negativní strana domnívá, že vymezení významu teze bylo neférové, nabídne alternativní vysvětlení. Musí však vysvětlit, proč je jejich chápání teze „lepší“ než vymezení strany afirmativní. Důsledkem napadení samotného základu debaty - chápání co vlastně znamenají slova teze a o čem se má debatovat je, že následná debata se vede o těchto „definicích“ a nikoliv o argumentech či hodnotách. Tyto (argumenty a obhajoby hodnot) jsou totiž většinou tím, co si rozhodčí a posluchači přišli poslechnout, nikoliv plané slovíčkaření. Jako test férovosti svého vymezení termínů teze se afirmativní strana může na chvíli vcítit do role negativní strany a zeptat se sama sebe, zda by takové vymezení kontextu teze přijala. Pochopitelně, že v diskusi o například ospravedlnitelnosti trestu smrti je tím, co si posluchači přejí slyšet naopak obhajoba chápání významu co je a co není (a proč) v daném kontextu „ospravedlnitelné“.

Představení kritéria

Zopakujme si: kritérium je klíčový bod linie, svorník který jí dává řád a smysl a „dává ji dohromady“. Kritérium je základní hodnota či princip, který tým chce podporovat. Všechny argumenty které v linii zazní se musí ke kritériu vracet. Je to také standard podle kterého bude debata rozhodčímí rozsoudena. Afirmativní tým nemusí nutně vysvětlovat logický řetězec, který je k výběru právě jimi zvoleného kritéria vedl, když tak učiní, tím lépe – všichni budou vědět proč je hodnota tak významná.

Argumenty

Jak již zde bylo mnohokrát řečeno, všechny argumenty či tvrzení, přednášené v rámci „linie“ týmu, tj. obhajoby platnosti teze, se musí vztahovat k základní hodnotě respektive principu, který byl formulován a deklarován jako kritérium.

Doporučujeme, aby argumenty splňovaly podmínky přesvědčivé argumentace, jinými slovy, debatéři by se měli držet schématu TZDD.

Počet argumentů se řídí délkou řeči: během 6 minut řeči ve formě KP se srozumitelně přednést, zdůvodnit a dokázat dají, dejme tomu, 2 – 4 tvrzení. Způsobů, jak z těchto argumentů sestavit linii je několik: Např. sylogisticky (tj. deduktivně) – jednotlivé argumenty každý sám o sobě nemusí být příliš přesvědčivé, každý z nich je však premisou konečného závěru o platnosti teze. Argumenty mohou být

sestaveny jako sled příčin a následků, mohou být všechny ze stejné oblasti či každý „z jiného soudku“. Důležité je, aby se zřejmě vztahovaly ke kritériu a ukazovaly, jak dochází k naplnění hodnoty stanovené kritériem.

Co se týče formy je zvykem, jak jsme již uvedli ve 4. kapitole, argumenty značit. Nejčastěji čísla, případně písmeny. Značení argumentů významně pomáhá všem stranám v debatě. Doporučujeme všem řečníkům, jak afirmativních (prvních) tak negativních (druhých) týmů držet se značení, které zavedl první mluvčí prvního (afirmativního) týmu ve své první řeči. Mluvčí negativního týmu tak může například říci: „...ráda bych se vyjádřila ke druhému argumentu...“ namísto „...ráda bych reagovala na to, co zde bylo řečeno ve věci jazyka...“

Závěr

Každá řeč má pochopitelně závěr, ve kterém mluvčí stručně shrne čeho v průběhu své řeči chtěl dosáhnout a jak toho dosáhl. Známa poučka říká, že posluchačům je třeba říci „o čem budu mluvit, potom o tom skutečně mluvit a nakonec říci, o čem jsem to mluvil“.

9. KŘÍŽOVÝ VÝSLECH / DOTAZOVÁNÍ

Účel křížového výsledku / dotazování

V soutěžní debatě plní dotazování / křížový výslech tři odlišné funkce. Za prvé má pomoci objasnit soupeřovu pozici v debatě. Pokud byla argumentace nejasná či vágní, dává křížový výslech debatérům šanci žádat po soupeři upřesnění či objasnění. Dokud debatéři jasně nepochopí, co oponent říká, nebudou schopni vyvracet jeho argumentaci. Za druhé, debatér, který vede křížový výslech (tázající), má možnost najít a demonstrovat slabiny v soupeřově argumentaci. Přesněji řečeno, může upozornit na protimluvy, nebo na problémy skryté v soupeřových tvrzeních. A za třetí má debatér možnost získat jisté ústupky, které podpoří jeho vlastní argumentaci.

Dotazování /křížový výslech tvoří základ, na kterém by měly být postaveny následující řeči. Platí, že informace získané v křížovém výsledku by se měly objevit v hlavních řečech, jinak je rozhodčí nezohlední ve svém rozhodnutí. Jak jsme již poznamenali dříve, tento úkol přímo vybízí debatéry k týmové práci, neboť řečník, který vede výslech není totožný s řečníkem, který po něm vystoupí se svou hlavní řečí. Když použijeme metaforu ze sportu, dá se zjednodušeně říci, že úkolem tazatele je přihrát a úkolem následujícího řečníka je dát gól.

Základní pravidla

Dotazování / křížového výsledku se účastní dva debatéři, kteří si (ve stoje: KP) vyměňují otázky a odpovědi. Oba zúčastnění, tedy tazatel i odpovídající, musí v této části debaty pracovat samostatně – nekomunikují se zbytkem týmu. Křížový výslech se ideálně skládá z otázek a odpovědí. Jinými slovy tato část debaty není prostorem, kde by debatéři měli přednášet řeč nebo přímo vyvracet soupeřovy argumenty. Takového umělého nastavování hlavních řečí by se debatéři měli vyvarovat. Během výměny otázek a odpovědí se samozřejmě očekává, že oba debatéři, přestože jsou vystaveni přímé konfrontaci, nezapomenou na své dobré způsoby, budou k sobě slušní a budou se navzájem respektovat. Pochopitelně platí, že tato konfrontace je určena pouze pro soutěžící debatéry, rozhodčí a obecenstvo do ní nezasahují, pouze poslouchají a dělají si poznámky. I v této části se debatéři snaží přesvědčit rozhodčí a publikum, že pravda je na jejich straně. Proto jsou otázky a odpovědi spíše určeny publiku: debatéři se dívají do publika a jakoby otázky adresovali jemu – stejně tak odpovídající směřuje své odpovědi do publika. Debatéři si tedy většinou až tak nevnímají svých oponentů, soustředí se tvrzení.

Rady pro tazatele

Tazatel by si měl pamatovat, že tento čas není vyhrazen pro další monolog, ale pro kladení otázek oponentovi. Položené otázky mohou být návodné, mohou se tedy zaměřovat na vynucení si zcela konkrétní odpovědi. Nikdy by však neměly být agresivní nebo urážlivé. Obecně lze říci, že otázky by měly být spíše směřovány k získání konkrétní informace od oponenta, než pouhé odpovědi ano – ne.

Taktika, která nutí oponenta k jednoslovným odpovědím typu ano či ne, je vůči němu většinou nefér, neboť mu brání ve vysvětlení odpovědi a zachování její komplexnosti se všemi nuancemi, které k akademické debatě patří. Dotazovaná osoba by měla dostat příležitost odpovědět jasně a čestně. Debatéři by se měli vyhnout argumentační vadě komplexních otázek.

Účelné využití času v této části debaty je na tazajícím. Měl by dát dotazovanému dostatek času k úplnému zodpovězení otázky, může jej však *slušně* přerušit, pokud se mu zdá, že respondent odpovídá nepřiměřeně dlouho, nebo se snaží odpovědi vyhnout. Pokud respondent namísto odpovědi sám položí otázku, může mu tazatel připomenout, že jeho tým bude mít dostatek času k pokládání otázek v jiné části debaty.

Mnoho právníků rádo tvrdí, že v soudní síni položí otázku pouze tehdy, když na ni dopředu znají odpověď. Je to možná poněkud zveličené tvrzení a pravděpodobně nelze tímto způsobem vést celý křížový výslech, ale je dobré mít tento princip při kladení otázek stále na mysli. Tazatel by měl mít konkrétní představu o tom, co chce od dotazovaného slyšet. Může se dočkat zklamání a dostat odpověď, kterou nečekal, ale přinejmenším sledovala položená otázka konkrétní cíl. Je jednodušší formulovat otázku pokud tento cíl nespouštíme z mysli. (Jednou z technik jak řídit odpovědi soupeře je zahrnout do otázky možnosti, např. „*Ve své první řeči jste mluvili o právu každého člověka mluvit vlastním jazykem. Je toto právo garantováno státem, nebo ho považujete za přirozené?*“)

Tým rozhodně neprohloupí, když několik dotazů bude mít na kartičkách připraveno již předem – zejména začínající debatéři při kladení otázek ocení, když se mají čeho držet. Debata je však dynamická a nikdo nikdy neví, kam přesně se vyvine – cíle dotazování jsou tak z významné míry určovány právě průběhem debaty. Používat pouze připravenou sadu otázek, zejména v situacích, které v očích publika přímo volají po vysvětlení působí až komicky a rozhodně není důkazem, že by tým rozuměl debatovanému problému. Stejně tak je třeba reagovat na odpovědi respondenta a navazující otázky přizpůsobovat těmto odpovědím. Je třeba mít na paměti, že odpovídající se záměrně snaží připustit co nejméně, mlžít, klikovat. Někdy se stane, že se dotazovaný takzvaně „zazdí“, tedy všemožně se vyhýbá odpovědi na některou otázku, kdykoli je položena. Není to zrovna chytré ale stává se to. Pak je rozumnější neztrácet čas s přesvědčováním oponenta k odpovědi a raději pokračovat jinou otázkou. Debatér může například říci: „*Vidím, že na tuto otázku se odpovědi od Vás nedočkám, proto přejdu k další otázce.*“

Křížový výslech nebude automaticky úspěšnější tehdy, když tazatel zvládne položit více otázek. Mělo by jich být raději méně a měly by být zaměřeny na konkrétní cíle. Je rovněž lepší držet se určitého problému a ten prozkoumat podrobně, než pokládat série náhodných dotazů, které se týkají různých bodů argumentace oponenta. Špatně formulované otázky jen zřídka přinesou použitelné odpovědi. Pokud byla otázka nejasná, ztrácí tazatel drahocenný čas, když musí svou otázku přeformulovat. Debatéři by se nicméně neměli bát nové formulace otázky, pokud ji oponenti nechápu. Je rovněž chybou pokládat příliš dlouhé a komplikované dotazy. Je lepší být věcný a přímý. Občas je rovněž užitečnou taktikou sledovat analogickou linii otázek. Řekněme například, že debatovaná teze se týká legalizace marihuany. V dotazování se linie položených otázek může týkat alkoholu, aniž by byla zřejmá jasná a výslovná spojitost s tezí. Následně pak debatér tuto analogii objasní. Analogické dotazy mohou občas přispět k zisku ústupků, protože díky absenci přímé a jasné spojitosti s tezí je dotazovaný méně ostražitý a podezřívavý. Je však důležité připomenout, že pokud budou použité analogie příliš vzdálené debatované problematice nebo přemrštěné, nebudou v konečném důsledku úspěšné. To stejné lze říci o hypotetických otázkách; může fungovat např. dotaz: „*Pokud byste věděli, že zbytek života strávíte ve Švédsku, učili byste se švédsky?*“ méně už ale zafunguje otázka: „*Řekněme, že bychom žili na jiné planetě a na této planetě by byly jen dvě barvy vlasů a dva jazyky...*“

Je třeba se vyhnout osobním otázkám – nejsou fér a koneckonců odpověď na soukromou otázku jen ustavuje postoj / názor / chování odpovídajícího, obecného nedokazuje nic. Namísto: „*Kouříš marijánku?*“ se tak lze zeptat: „*Budete se mnou souhlasit, že mnoho mladých lidí našeho věku zneužívá marihuanu?*“ nebo „*Jste seznámena se statistikami o zneužívání marihuany mladými lidmi?*“ Odpověď na první otázku (pokud nám ji ovšem odpovídající ve veřejné debatě poskytne, o čemž lze úspěšně pochybovat) nedokazuje vůbec nic. Odpověď na otázku druhou / třetí ustaví princip, který chtěl tazatel zřejmě ustavit.

Závěrem je třeba podotknout, že tazatel by se neměl bát vhodně výslech ukončit i před uplynutím jemu vymezeného časového limitu. (Někdy se naopak stane, že se tazateli času nedostává – proto

není příliš taktické nechávat si nejdůležitější otázky na konec.) Pokud se tazatel již dozvěděl vše potřebné před uplynutím limitu, je rozumné ukončit výslech a posadit se. Je chybou pokračovat v pokládání slabých a nepřipravených otázek.

Rady pro respondenta

Respondenti by měli být během křížového výslechu opatrní a pozorní, ale to neznamená, že by měli být zbabělí. Odpovědi by měly být přímé a přesné. Otázky by měly být plně zodpovězeny, nicméně neměly by říci více, než chtěl tazatel vědět. Opět platí, že respondenti by se neměli bát zaujmout pevný a odhodlaný postoj. Koneckonců do debaty vstoupili s jednoznačným postojem a neměli by z něj ustupovat. Je dobré obohatit odpověď tím, co by mohlo upevnit pozici dotazovaného, např. zopakováním předneseného argumentu. Tato taktika je vhodná při otázkách zjišťovacích, které vyžadují odpověď ano – ne. I když se tazatel pokusí přerušit rozvláčnější odpověď, je dobré alespoň vytvořit kontext pro tuto zjišťovací otázku.

Je také férové, když dotazovaný upozorní na zavádějící otázky. Tazatel může položit dotaz poskytující respondentovi jen dvě varianty odpovědi, nicméně dotazovaný může stále přijít s alternativou třetí, pokud se ovšem jen nesnaží umně vyhnout odpovědi na nepříjemnou otázku. Pokud jde o komplexní či presumpční otázku a tázaný takovou argumentační chybu rozpozná, jistě může odpověď odmítnout právě s odkazem na nefér charakter otázky. Podobně je také možné odmítnout dotazy založené na analogiích nebo hypotézách s poukazem na relevanci použitých analogií či hypotéz.

Je plně akceptovatelné požádat o vysvětlení otázek, které jsou nejasné nebo špatně zformulované. Je však nešťastné a často velmi okaté když se dotazovaný tváří, že nerozuměl ve chvíli, kdy se dotazovaný chce účelově vyhnout odpovědi na nepříjemnou otázku. Je rovněž nešťastnou taktikou nesouhlasit s každým tvrzením tazatele jen pro nesouhlas samotný. Pokud by např. tazatel řekl: „*Myslím, že se shodneme na tom, že v noci je tma.*“, bylo by nerozumné od respondenta, kdyby odpověděl: „*No nejsem si docela jistý, záleží na tom, co si představujete pod pojmem tma.*“ Debata má být o diskuzi a zainteresovanosti v problémech – nikoli o chytračení a vyhýbání se odpovědi. Pro oponující tým je ostatně velmi snadné využít předstíranou nevědomost nebo mlčení odpovídajícího v dalších řečech ve svůj prospěch („*Je zřejmé, že naši oponenti nechtěli otázku zodpovědět a je nad slunce jasnější proč: poukazuje na fundamentální slabinu celé jejich argumentační linie!*“ „*Oponenti argumentovali... bohužel, jak se ukázalo v dotazování, nejsou si příliš jisti ani...*“)

Závěrem dodejme, že není nic špatného na tom, když dotazovaný připustí nevědomost, pokud je to ovšem vhodné. Pokud se například tazatel zeptá, kolika jazyky se hovoří v Indii a respondent to neví, nemá smysl si odpověď vymýšlet nebo se z odpovědi vytáčet. Během křížového výslechu by měl dotazovaný odpovídat čestně. Odpovědi by zároveň měly být čestné a respektovat soupeře. I otázky mohou být nepřátelské, stejně jako odpovědi na ně. Je na tazateli, aby se vyhnul těm prvním a respondentovi, aby eliminoval druhé.

10. VYVRACENÍ LINIE, NAPADÁNÍ ARGUMENTACE

Jednou z vlastností definujících debatu je střet názorů. Z definice debaty vyplynulo a z pravidel jak KP, tak Ř22 je zřejmé, že střet, kritika, zpochybnění (a rehabilitace) jsou klíčovými aspekty, bez kterých tým nemůže zvítězit (ani dobře debatovat).

Zpochybňujte. „Zpochybnění“ je argument, který ukazuje nedostatky v argumentaci oponentů a žádá odmítnutí této argumentace nebo snížení jejího významu. Zpochybnění konkrétně ukazuje na logické a vývojové nedostatky v argumentaci a poté přehodnotí argument na základě těchto nedostatků – odmítnutím závěru argumentu oponující tým vysvětlí dopad – neplatný argument nepodporuje tezi! Neschopnost týmu postavit se těmto zpochybněním a napravit kritizované nedostatky znamená, že přehodnocení argumentu zůstává v platnosti.

Formy účinného zpochybnění

- Určete chybějící část. V argumentu něco chybí nebo je vadné. Možná, že v argumentu chybí logický krok, možná, že obsahuje logicky vadnou argumentaci, možná zaměřuje obecné a zvláštní. Takovéto chyby mohou být při útoku vyneseny na světlo.
- Vysvětlíte význam / dopad námitky. Nyní, když byl problém v konkrétním argumentu odhalen, je třeba jej (argument) na základě tohoto nálezu přehodnotit. Chyba, kterou mnoho debatérů dělá, je předpokládat že proto, že argument není bez vady, měl by být automaticky odmítnut.
- Napadejte důkazy. Důkazy jsou podporou, na které stojí mnoho argumentů. Následuje několik jednoduchých technik jak napadat důkazy:
 - Srovnajte důkazy s tvrzením. Tvrzení, která strana používá na podporu svého argumentu bývají obvykle mnohem širší, než co skutečně důkazy dokazují.
 - Napadejte sílu důkazů. Pravděpodobnost je kontinuum začínající u „rozhodně se nestane“ a končící u „rozhodně se stane“. Analyzujte příslovečná určení stanovující míru jistoty, které důkazy obsahují.
 - Zpochybňujte stáří důkazů a jejich relevanci. Obecně platí, že čerstvější důkazy jsou lepší než důkazy staršího data. V závislosti na kontextu debaty je však aktuálnost důležitá u některých důkazů a ne tolik u jiných. Konkurenční důkazy o touze lidí po tom být milováni a váženi nebudou rozhodnuty na základě toho, že jeden je o šest měsíců starší než ten druhý. Aktuálnost může být významná, není to však neotřesitelný standard vyvracení důkazů.
 - Ověřujte zdroje. Důvodem používání důkazů v debatě je podpora naší argumentace názory odborníků a fakty. Žáci středních škol ani studenti vysokých škol nejsou odborníky na poli předmětů o kterých debatují, proto se na podporu svých tvrzení snaží citovat odborníky. Žádejte údaje o zdrojích důkazů - jaká je kvalifikace daného odborníka, z jakého zdroje údaje pochází. Protistrana potom v situaci, kdy dojde ke sporu důkazů žádá hodnotitele, aby dali přednost jejich, z ověřených zdrojů pocházejícím důkazům před neověřenými důkazy oponentů.
 - Poukažte na předpojatost zdroje. Často ti, kdo píšou o významných tématech jsou horliví zastánci jistého přístupu k danému sporu. Některé zdroje mají nezadatelný zájem na přednášení jistých tvrzení („*Tibet byl vždy součástí území Číny*“, tvrdí představitel ČLR. „*Můj nový vynález nahradí současné spalovací motory*“, říká Wallace Minto, vynálezce). Ne každý, kdo zastává nějaký názor je automaticky zaujatý a předpojatost nějakého zdroje dává jen zřídka dostatečně silný důvod k tomu, aby byl důkaz zcela odmítnut. Na závažnou zaujatost by však mělo být upozorněno a význam takového důkazu tak bude snížen.
 - Kontrolujte závěry citovaného zdroje. Mnoho akademických zdrojů velmi uvážlivě hodnotí spory, bere v potaz všechna relevantní tvrzení na obou stranách. Debatéři často takové zdroje citují v upravené podobě, tak, jakoby autoři podporovali závěry jedné strany, které však na konec

elaborátu nezazní. Takový důkaz na podporu afirmativních závěrů tedy lze zpochybnit. Jakkoliv není důkaz nebrán v potaz na 100 procent (protože původní autor si koneckonců myslel, že jde o relevantní problém) hodnota takového tvrzení bude zřetelně oslabena.

Kvantitativní a kvalitativní tvrzení

Oponující týmy musí být připraveny nesouhlasit s rozsahem zla nebo škody, o které bude tým tvrdit, že existuje. Je velmi důležité snížit dopad soupeřových tvrzení. Tato tvrzení zla a škody jsou obvykle formulována jako kvalitativní tvrzení (druh škody) nebo kvantitativní tvrzení (rozsah škody). Někdy debatěři tvrdí obojí.

Za kvalitativní tvrzení se obvykle považují ta, která nejsou snadno přístupná numerické kvantifikaci. Svoboda, rovnost, spravedlnost, to všechno jsou významné koncepce, zřídka však je lze měřit v numerické podobě (jako např. o 11% více spravedlnosti nebo o 25% více rovnosti). Samozřejmě, i tato tvrzení mají číselný rozměr, což je začátek našeho seznamu technik.

Techniky napadání kvalitativních tvrzení

- Množství zasažených lidí. Prokažte, že uváděný kvalitativní dopad se projevuje jen v malém množství případů. Když je svoboda jednotlivce ohrožena, je to neblahé. Nicméně tento kvalitativní koncept má svůj číselný rozměr, protože by bylo mnohem horší, kdyby byla ohrožena svoboda miliónů lidí. Jakkoliv fráze „není-li jeden z nás svobodou, my všichni jsme nesvobodní“ je poetická a inspirující, nemusí nezbytně u všech posluchačů mít vysokou pravdivostní hodnotu.
- Do jaké míry je hodnota porušena. Číselným rozměrem kvalitativních dopadů může být míra, do jaké ke kvalitativnímu strádání dochází. Afirmativní tým (zde v debatě konané mezi americkými debatéry) může například tvrdit, že žákům středních škol není dovoleno zcela volně psát do školních časopisů a že jde tedy o porušení Prvního dodatku Ústavy Spojených států. Když vysvětlují svoji pozici, obvykle budou mluvit o tom, jak důležitá jsou práva garantovaná Prvním dodatkem a jak je třeba je zachovávat. Negativní tým se musí zasadit o to, aby se diskuse o tomto problému nedostala na úroveň afirmativního požadavku, že za argumentem stojí celá váha Prvního dodatku, protože ve skutečnosti jde jen o několik středoškoláků, kteří ztratili svoji svobodu tiskových práv na fóru středoškolského časopisu. Nenechteje afirmativní tým domáhat se celé hodnoty, když je tato ohrožena jen částečně.
- Nepreferovaná hodnota. Poukažte na to, že ti, kterým je daná kvalita odepřena tím nestrádají respektive jim to nevadí. Svoboda, spravedlnost, soukromí a další práva jsou jen tak cenná, jak si jich jednotlivci cení. Jestliže si lidé cení soukromí, potom jeho ztráta bude závažná. Pokud si však soukromí necení, jeho ztráty si pravděpodobně ani nevšimnou. Pokud se nezdá, že jednotlivcům vadil kvalitativní dopad prezentovaný afirmativní stranou anebo proti němu neprotestovali, potom o nich lze jen těžko říci, že byli diskriminováni. Negativní řečníci by se měli pokusit přimět afirmativní týmy k tomu, aby dokázali preferenci této hodnoty nebo ukázali, že tyto kvalitativní prvky nejsou ty, kterým jsou odepřeny důležité.
- Vyvážení jinou hodnotou. Poukažte na to, že přijetím jedné hodnoty je jiná ohrožena. Pomyslně je na každé misce vah hodnota a přidat do jedné misky znamená ubrat z té druhé. Některé hodnoty mohou být „vzájemně erozivní“ - dosažení jedné, či pohyb ve směru k jedné může omezit dosažení nebo pohyb směrem k jiné. Svoboda a bezpečí, soukromí a společnost, rovnost a spravedlnost jsou jen některé z těch, které, za jistých situací, mohou být viděny jako vzájemně erozivní.
- Kulturní předsudky. Poukažte na to, že afirmativní hodnoty nejsou až tak významné, protože se příliš pojí s jednou kulturou. Tyto hodnoty budou pochopitelně méně významné než hodnoty, které jsou uznávány celosvětově.

Techniky napadání kvantitativních tvrzení

Kvantitativní tvrzení jsou ta, která jsou snadno přístupná numerickému hodnocení jako je množství dolarů, tun zlata, počet lidských životů atd.

Zde je několik běžných a jednoduchých postupů, které mohou být užitečné při vyvracení tvrzení s kvantitativním dopadem.

- Množství případů. Pochopitelně, že událost, která ovlivní 10 000 životů je významnější než událost, která ovlivní 1 život nebo dokonce 9 999 životů. Chtějte po oponentech, aby dokázali počet případů pomocí důkazů a poté se pokuste dané číslo snížit. Tak nebo onak, toto číslo by nemělo být nafouklé a negativní řečníci by měli důsledně trvat na čísle nižším.
- Rozsah škody v každém příkladě. Každý příklad popsaného dopadu by měl být hodnocen stran své závažnosti. Mnoho tvrzení dopadu se může dramaticky lišit v rozsahu škody. Rakovina a nachlazení jsou obojí nemoci, těžko však řekneme, že je lze srovnávat. Něco se může stát miliónu lidí, když však to, co se stane není vážné, těžko to lze vidět jako skutečně důležité. Tato taktika opět činí pro opozici jednodušší dosáhnout situace, kdy opoziční argumenty převáží původní tvrzení.
- Pravděpodobnost. Do té míry, že tvrdí-li afirmativní strana nějaký dopad v budoucnosti, musí prokázat pravděpodobnost takové události. Soutěžní debatěři k ohodnocení dopadu většinou používají Bayesův teorém. Teorém říká, že dopad je funkcí pravděpodobnosti krát způsobená škoda. Událost, která se stane na 50% a vyžádá si 10 000 životů má cenu 5 000 životů a tak dále. Velmi často jsou možné budoucí scénáře hodnoceny jako jisté na 100% nebo naopak nepravděpodobné na 0%, když realita by měla být někde mezi. Tým může mít o něco lepší důkazy, že stát X napadne stát Y než mají oponenti, že nenapadne. To však neznamená, že X skutečně Y napadne, ale znamená to jen tolik, že existuje vyšší pravděpodobnost, že se to stane, než že se to nestane. Pomocí Bayesova teorému budou pravděpodobné škody sníženy způsobem odpovídajícím míře dané pravděpodobnosti.
- Časový rámec. Události, které jsou nám časově bližší obvykle upoutají naši pozornost. Není to proto, že bychom my lidé obecně byli hloupí a krátkozrací, i když to pro některé jednotlivce pravdou být může. Ve skutečnosti se událostem, které jsou nám časově blíže dostává více pozornosti proto, že naše porozumění jim je mnohem lepší než porozumění událostem, které jsou v čase vzdálenější. Víme méně o vzdálené budoucnosti než o budoucnosti bezprostřední, proto jsme lépe schopni jednat ve vztahu k ní. Tomu se obvykle říká „bagatelizace budoucnosti.“ Opozice tak může zpochybnit soupeřovy scénáře z důvodu jejich časového rámce, „*Kdy se to stane a jak dlouho to bude trvat?*“ Dokonce i samotná *hodnota* věcí - jak připomíná např. Václav Klaus ve své knize „Modrá planeta...“ v kapitole o diskontování - se do budoucnosti snižuje.
- Zvratnost. Ztratit peněženku a ztratit poctivost jsou typově odlišné události. Jednu lze vrátit (pořídíte si novou peněženku, najdete své peníze, vystaví vám nové doklady atd.) avšak poctivost, jednou ztracenu, získat zpět nelze. Obvykle považujeme události, které lze vrátit za méně významné než události, které vrátit nelze. Ještě jednou, je zde logický rozdíl, protože chyby způsobené v intencích vratných událostí lze napravit, zatímco chyby v intencích událostí nevratných vrátit nelze. Jako příklad mohou posloužit jisté důkazy, které naznačují, že jakmile bude amazonský deštný prales vykácen, již se nikdy neobnoví a vzniklou škodu tak nebude možno napravit, což (vy)kácení pralesa činí závažnější, než jiné ekologické katastrofy, které napraveny být mohou. Opozice by měla poukázat na to, že soupeřovy scénáře jsou vratné zatímco negativní nikoliv.
- Morální imperativ. Někdy lze kvantitativní přínosy relativizovat odkazem na hodnotu mravního požadavku. Například, člověk nepřijme velmi dobře placenou práci, protože mezi pracovní povinností bude patřit pomlouvání a lživé napadání konkurence. Odměna za práci bude slušná, většina z nás ale z morálních důvodů takovou práci nepřijme. Vyvracející tým může odmítnout pro ně kvantitativně nepříznivou argumentaci z důvodů morálně diskutabilních kroků, které zahrnuje.
- Dobrovolné riziko. Některé situace, jako například kouření cigaret nebo cestování autem, obsahují dobrovolná rizika. Jiné naopak obsahují rizika, která jsou nedobrovolná - například být večer v domě, do kterého se vloupe lupič a potenciální vrah, nebo pít vodu ze studny, která, aniž bychom to věděli,

byla otrávena zemědělským hnojivem. Tento pojem rizika se obvykle slučuje s konceptem osobní svobody. Mill, například, myslel, že pokud neubližujete nikomu jinému, měli byste být svobodni ubližovat sami sobě. Novodobější filozofové cítí, že jakkoliv je dobrovolné riziko jinou kategorií než riziko nedobrovolné, to první, ačkoliv není společenským dobrem, není zdaleka tak závažné jako to druhé. Strana může namítat, že dopad scénáře oponentů zahrnuje dobrovolné riziko, zatímco dopad jejich postupu zahrnuje riziko nedobrovolné. Při hodnocení pravděpodobně dostane přednost scénář, který obsahuje rizika nedobrovolná.

- Procento celkového množství. Jedním ze způsobů jak něco významově zmenšit je srovnat to s něčím velkým. Zatímco 3% obyvatel zasažených nějakou nemocí je situací, která má jistě významný dopad, nevypadá dané číslo zdaleka tak významné, když uvážíme, že 97% zasaženo nebylo. Tuto taktiku je třeba používat v kombinaci s jiným zpochybněním. Sama o sobě nemusí být příliš účinná.
- Srovnání v čase a prostoru. Popisy scénářů dopadu jsou vždy tvrzení, která jsou založena na očekáváních a jsou zakotvena v místě a čase. Například na hygienu máme dnes jiné nároky, než měli lidé ve středověku. To, co se lidem ve středověku mohlo jevit jako čisté město by se nám mohlo jevit jako město dosti nečisté. Srovnání mohou být užitečná při snižování závažnosti afirmativních scénářů dopadu. Na příklad, i když věci nejsou dokonalé, mohou být:
a/ lepší, než kdykoliv dříve v historii, nebo
b/ lepší, než v kterékoliv jiné zemi na světě.

Plán nevyřeší daný problém

U návrhové teze jsou návrhy opatření jen tak cenné, jako problémy, které dokáží vyřešit. Jestliže je problém nevýznamný či dokonce neexistující (jak může poukazovat opozice) jeho řešení ničemu příliš neprospěje. Dále potom, jestliže opatření samo bude nefunkční a nepřinese pozitivní výsledky, není mnoho důvodů politiku přijímat. Opoziční týmy pravděpodobně nedokáží, že představený plán je při řešení problému naprosto zbytečný, měly by však reálné výsledky přijetí plánu snížit na nejmenší možnou míru.

Nabízíme několik základních technik jak napadat tvrzení týmu, že jejich plán vyřeší problém. Použijme jako příklad plán, který počítá se zavedením školních uniforem, protože, jak tým (afirmativní strana), říká, to sníží násilí ve školách a zlepší akademické výsledky.

- Najděte v jejich důkazu vyřešení problému číslo. Dokonce i ten nejlepší afirmativní důkaz, že plán problém vyřeší nebude nárokovat jeho absolutní, 100 procentní vyřešení. Většina navrhujících týmů nalezne důkazy které naznačují, že plán problém vyřeší „částečně“ nebo „do značné míry.“ Upozorněte na to a snažte se konkretizovat míru „vyřešení“ - plán vyřeší problém pouze na 30 procent, vyřeší méně, než z poloviny atd. Přimějte návrhovou stranu kvantifikovat míru vyřešení problému a pokud nejsou schopni přijít s důkazy podloženými vysokým číslem, měli byste navrhnout číslo nižší.
- Napadněte konkrétní kroky. Návrhová strana použije k vyřešení problému nějaké kroky. Nalezněte a použijte argumenty, které naznačují, že tento přístup nebude pro vyřešení problému účinný.
- Napadněte důkazy, že problém bude vyřešen. Navrhující strany často používají příklad, kde něco bylo v minulosti učiněno a poté řeknou, že bychom to měli udělat na úrovni státu. Jenom proto, že školní uniformy pomohly zlepšit akademické výsledky u sociálně výborně situovaných žáků v jisté „lepší čtvrti“ v Chicagu neznamená, že stejný princip bude fungovat v Harlemu nebo v České republice. Místo, kde byl princip úspěšně použit mohlo být atypické, rozsah studie příliš malý, předmět, který studie sledovala příliš nekonkrétní, výzkumníci si k testu mohli vybrat nejlepší školy a nejlepší učitele. Jestliže se žáci k programu (zavedení školních uniforem) přihlásili dobrovolně, program měl vyšší šanci uspět než kdyby zapojil žáky nedobrovolně, z přinucení. Kdykoliv se navrhující strana pokusí zobecňovat své řešení problému na základě méně rozsáhlého příkladu, toto jsou typy argumentů, které můžete použít.
- Nalezněte další příčiny. Společenské jevy, mezi nimi například násilí ve školách, mají málokdy jednu jedinou příčinu. Uniformy řeší jen jednu z příčin násilí ve školách (oděv jako znak příslušnost ke školním gangům, údajně) zatímco jiné příčiny (chudoba, média, nedostatečné

dovednosti řešení konfliktních situací, domácí násilí atd.) zůstávají nedotčeny. Nalezněte tyto další příčiny a ukažte, že vládní plán se jimi nezabývá.

- Nalezněte způsoby, jak mohou lidé plán překazit. Jestliže postup nebyl dosud přijat protože se nelíbí nebo jej lidé prostě nechtějí, potom titíž lidé budou chtít plán sabotovat. Abyste mohli takový argument použít, nalezněte nejdříve důvod, proč lidé budou chtít plán sabotovat (členové školních gangů budou uniformy nenávidět) a poté najděte způsob, jak by mohli svoji záškodnickou činnost realizovat (najdou si jiný způsob, jak označovat příslušnost ke gangu - účes, gesta atp.) Výsledkem je, že uniformy nevyřeší problém se školními gangy.

Existují i další techniky negace. Účast v dlouhodobých debatních soutěžích a studium debatní teorie vám pomůže se s nimi seznámit.

11. PŘÍLOHY

Jedním z účinných způsobů, jak předat základní teorii debaty, je prostý výčet praktik, které určují dobrého debatéra. V knize *Mnoho stran – debatování napříč osnovami* autoři nabízí výsledek svého průzkumu, charakteristiky „dobrého“ a „ne až tak dobrého“ debatéra.

Dobry debatér

- Je milosrdný vítěz a zdvořilý poražený.
- Dává průkazní síle svých argumentů i silné rétorické základy.
- Staví prostřednictvím svých argumentů do středu pozornosti potřeby a přínos druhým, namísto aby se soustředil na svůj vlastní debatní triumf.
- Argumentuje za pomoci vynikajících důkazů ale do středu pozornosti vždy staví tvrzení, ne důkazy.
- Používá na podporu svých tvrzení důkazy a nepředpokládá, že obecnost samo rozpozná význam jeho argumentace.
- Debatuje živě, s entuziasmem a zápalem.
- Vidí širší obraz, je si vědom toho, jak se ideje vzájemně ovlivňují a používá tyto vztahy aby pozvedl analýzu v debatě na vyšší úroveň.
- Zná cenu široké znalostní základny. Chápe, že neexistuje náhrada za porozumění tomu, o čem se debatuje.
- Chápe potřebu organizace za účelem odhalení zásadních bodů zvratu v debatě.
- Dává obraz inteligentního člověka, který hledá porozumění a odhalení pravdy.

Ne až tak dobrý debatér

- Je zklamán, když úspěch v debatě se nedostavuje snadno či automaticky a pro nedostatek vůle ztrácí výhody, které debatování přináší.
- Naříká, že všichni jsou proti němu: rozhodčí, situace, ostatní týmy, osud.
- Není schopen prokazovat úctu ostatním účastníkům - soupeřům, rozhodčím, publiku, organizátorům.
- Hovoří z pozice zvláštních výhod - chce abyste mu věřili a dávali přednost jeho názorům před názory ostatních, aniž by dokázal proč.
- Není schopen v debatě činit spojení mezi problematikou teze a argumenty.
- Hovoří pouze v obecné rovině nebo naopak pouze v přílišném detailu a nechápe, že jak velký obraz, tak detaily jsou důležité po celou dobu.
- Debata mu ať již z důvodu upřílišněné soutěživosti nebo nezájmu není zábavou.
- Není schopen či ochoten dávat v průběhu hodnocení a zdůvodnění rozhodnutí debaty rozhodčím bedlivý pozor a nepoučí se tak ani z vítězství ani z porážky.
- Není schopen se před blížící se debatou soustředit. Rozptyluje se vnějšími událostmi.

[Etický kodex Asociace debatních klubů](#)

[Pravidla debaty KP](#)

[Pravidla debaty PP](#)

[Metodika debatování \(Asociace debatních klubů\)](#)

[Metodika debatování \(Slovenská debatná asociácia\)](#)

[Metodika debatování \(International Debate Education Association\)](#)

[IDEA Press](#)

[Greybox](#)