

Obsah

1. Úvod do debatování	4
1.1. Co je to debata?	4
1.2. Průběh debaty	4
1.3. Kdo vyhrává debatu?	5
1.4. Role týmů	6
1.5. Role mluvčích	6
1.6. Soutěže	7
1.7. Změna – odstranění formalismů v debatě	7
2. Definice	8
2.1. Přinášení definic	8
2.2. Náležitosti definic	8
2.3. Napadání definic	9
2.4 Pokračování definičního sporu	10
3. Jak uchopit tezi	10
3.1. Argumenty se společnou hodnotou	11
3.2. Argumentace s více hodnotami	12
3.3. Teoretická a praktická rovina	13
3.4. Zúčastněné strany (stakeholders)	14
3.5. Analýza	15
4. Argumentace	16
4.1. Formální struktura argumentu	16
4.2. Dokazování	17
5. Vyvracení	19
5.1. Základní předpoklady vyvracení	20
5.2. Způsoby vyvracení argumentů	20
6. Rehabilitace	22
6.1. Co je to rehabilitace?	22
6.2. Základní předpoklady úspěšné rehabilitace	22

6.3. Příklad rehabilitace	23
7. Třetí řeči.....	24
7.1. Role třetího mluvčího	24
7.2. Jak se na třetí řeč připravit	24
7.3. Jak má třetí řeč vypadat	25
7.4. Specifika A3	26
8. Dopady tvrzení	26
8.1. Co je „dopad“	26
8.2. Dopad a hodnoty	27
8.3. Co když dopad chybí.....	28
8.4. Jak vyvracet dopad	28
8.5. Hodnocení hodnotového sporu	29
9. Styl	29
9.1. Slovní zásoba	29
9.2. Práce s hlasem	30
9.3. Vizuální stránka	30
10. Křížový výslech.....	31
10.1. Tazatel	32
10.2. Tázaný.....	33
10.3. Závěrem ke křížovému výslechu.....	33
11. Práce v týmu.....	34
11.1. Konzistence	34
11.2 Jak dosáhnout konzistence a týmové spolupráce v praxi?	34
12. Příprava na debatu	35
12.1. Brainstorming (Burza nápadů)	35
12.2. Rešerše	36
12.3. Důkazové kartičky.....	38
12.4. Tvorba argumentační linie.....	39
12.5. Poslední přípravy před debatou.....	40

12.6. Příprava na nepřipravenou tezi	40
13. Jak rozhodovat podle nových pravidel	41
13.1. Co se nemění	41
13.2. Základní změny pro rozhodčí	42
14. Plánové teze	45
14.1. Základní aspekty plánové teze	45
14.2. Struktura	46
14.3. Vyvracení plánové teze	46
14.4. Rozhodování plánové teze	48
15. Jak koučovat debatní klub	50
15.1. Úvod	50
15.2. Koučování ve dvojici	52
15.3. Začátek debatního roku	53
15.4. Obecné rady ke schůzkám	55
15.5. Obecné rady k turnajům	56
15.6. Jednotlivé schůzky	57
15.7. Koučování anglického klubu	62
15.8. Jak koučovat nižší gymnázium aneb „Stromek se má ohýbat, dokud je mladý“	63
15.9. Příloha – Debatní cvičení	64

Tuto metodiku vydalo Ředitelství soutěží **Asociace debatních klubů** (dále jen ADK) při příležitosti změny pravidel v roce 2015. Nyní tedy existují 3 zásadní soutěžní dokumenty: Pravidla, Metodika a Soutěžní řád. **Pravidla** jsou striktní předpisy, které musí debatéři povinně respektovat v každé debatě formátu Karl Popper. Oproti tomu **Metodika** obsahuje různé užitečné tipy, doporučení a návody – poslouží tak nejen novým účastníkům soutěží, ale i zkušenějším debatérům, rozhodčím a koučům. Metodika vám také pomůže pochopit občas stručná ustanovení pravidel. **Soutěžní řád** pak určuje fungování soutěží pořádaných ADK – zejména Debatní ligy a Debatního poháru.

1. Úvod do debatování

Na soutěžích pořádaných ADK se debatuje ve formátu Karl Popper. Důležité je si uvědomit, že debata není jen chaotická hádka, ale spíše **důstojná argumentace s pevným řádem**. Hlavním cílem je učit se – ne zvítězit za každou cenu.

K čemu je tedy debata vlastně dobrá? V první řadě se naučíte mnoho užitečných dovedností – například **argumentovat, kriticky přemýšlet, přesvědčivě mluvit, překonat trému nebo používat angličtinu** (pokud se rozhodnete debatovat anglicky). Poznáte spoustu zajímavých lidí, podíváte se na různá místa v ČR i ve světě a debata vám také může pomoci dostat se na nejprestižnější světové univerzity¹.

Aby však debata mohla naplňovat své cíle, je nutné dodržovat určitá pravidla. Tím prvním a nejdůležitějším je snaha naslouchat oponentům a chovat k nim slušně i přesto, že nesouhlasíme s jejich výroky. Tyto **zásady slušnosti** jsou podrobně sepsány v [Etickém kodexu](#) a **musí být dodržovány všemi debatéry i rozhodčími**.

1.1. Co je to debata?

Debata je soutěž v argumentaci na dané téma (tzv. teze). Ta musí být kontroverzní a poskytovat oběma stranám dostatečný prostor pro argumentaci. Teze mohou něco navrhnout (*Měli bychom znovu zavést trest smrti*), hodnotit (*Soutěže krásy jsou škodlivé*), či tvrdit (*Vývoj v Číně spěje k revoluci*). Každá ze stran má předem danou pozici: buď s tématem **souhlasí (afirmace)**, nebo je **proti (negace)**.

Každou debatu hodnotí **rozhodčí**, který na závěr oběma stranám poskytne **zpětnou vazbu**. Cílem je pomoci debatérům si uvědomit, co udělali v debatě dobře a co špatně, a tak se z vlastních chyb poučit a do budoucna se jim vyhnout. Rozhodčí je **nestranný** a nesmí se nechat ovlivnit vlastním názorem na debatované téma.

1.2. Průběh debaty

V debatě ve formátu Karl Popper, které se budeme věnovat v této příručce, stojí proti sobě dva týmy o třech mluvčích. Skládá se z 6 hlavních řečí, mezi něž jsou vloženy tzv. *křížové otázky* (viz kapitola 10)

¹ Bývalí čeští debatéři studovali například na univerzitách Harvard, Yale, Oxford či Cambridge.

Pořadí řeči	Zkratka	Čas
1. mluvčí strany afirmativní	A1	6 minut
Křížové otázky na 1. mluvčího afirmace	N3 – A1	3 minuty
1. mluvčí strany negativní	N1	6 minut
Křížové otázky na 1. mluvčího negace	A3 – N1	3 minuty
2. mluvčí strany afirmativní	A2	6 minut
Křížové otázky na 2. mluvčího afirmace	N1 – A2	3 minuty
2. mluvčí strany negativní	N2	6 minut
Křížové otázky na 2. mluvčího negace	A1 – N2	3 minuty
3. mluvčí strany afirmativní	A3	5 minut
3. mluvčí strany negativní	N3	5 minut

Jak vidíte z výše uvedeného schématu, střídají se za sebou řečníci afirmace a negace. Jednotliví mluvčí nemusí svůj čas zcela vyčerpat, stejně tak mohou dokončit myšlenku krátce po skončení časového limitu. **Do řeči v jejím průběhu oponenti, spoludebatéři, rozhodčí ani publikum nesmí žádným způsobem zasahovat.**

Debatéři mají právo před svou řečí a křížovými otázkami využít **přípravný čas**, během kterého si mohou uspořádat vlastní argumentaci, dohodnout způsoby vyvracení se zbytkem týmu, vymyslet vhodné otázky či si ve svých materiálech vyhledat potřebné důkazy. Přípravný čas se vždy počítá tomu týmu, jehož mluvčí má nastoupit k řeči nebo pokládat otázky. Celková délka přípravného času činí **5 minut pro afirmaci a 7 minut pro negaci**; vybraný čas před jednotlivými řečmi se sčítá. Negace má více času proto, že A1 se před svou řečí připravovat nepotřebuje. Záleží pouze na debatérech, kdy si čas vyberou.

1.3. Kdo vyhrává debatu?

Debata se hodnotí ve třech kategoriích - obsahu, strategii a stylu, přičemž obsahu je přikládána nejvyšší váha. Úkolem rozhodčího je porovnat přinesené argumenty a na základě toho určit vítěze debaty; remíza není přípustná.

Na konci debaty rozhodčí určí vítěze na základě **obsahu** – nepřihlíží tedy k tomu, jak hezky a přesvědčivě debatéři mluví. Rozebere jednotlivé spory v debatě a rozhodne se, která strana obhájila podstatnější část sporů.

Rozhodčí také hodnotí výkony jednotlivých mluvčích. Rozhodčí uděluje debatérovi na základě jeho výkonu hodnocení od 50 do 100 bodů (Obsah 20-40, Strategie 15-30 a Styl 15-30). Podobně hodnotí i křížové otázky, avšak na škále 1-10. Taková hodnocení se debatérům průměrují a na jejich základě se na konci turnajů a celé soutěže určuje nejlepší řečník.

1.4. Role týmů

Afirmativní tým má v debatě za úkol **obhájit** tezi pomocí argumentů. Na začátku první řeči definuje, jak chápe pojmy (například v tezi: *“Měli bychom zavést hranolkovou daň”* nemluvíme o dani na hranolky, ale dani z nezdravých potravin).

Negativní tým se snaží afirmativní obhajobu **vyvrátit**. Nemusí tedy dokazovat, že neplatí teze; pro vítězství stačí ukázat, proč argumenty soupeřů neplatí, nedávají smysl nebo tezi nepodporují. Vlastní argumenty přinést může, nesmí to ale být jeho prioritou.

Debatéři musí vystupovat jako jeden tým, navzájem se podporovat a držet jednotnou linii, tedy *být konzistentní*. Pokud si navzájem budou protirečit, oslabí to přesvědčivost týmu. Oponenti by měli rozhodčího na rozpory v řečech soupeře upozornit.

1.5. Role mluvčích

Každý řečník má přesně stanovenou úlohu v debatě. V následující části si tudíž rozebereme povinnosti jednotlivých mluvčích.

První afirmativní mluvčí (A1)

Debatu zahajuje první mluvčí afirmativní strany. Jeho právem je **definovat tezi** a má za úkol **přednést a vysvětlit argumentaci**, kterou jeho tým přináší na podporu teze. Zároveň by měl představit způsob (strukturu), jakým bude afirmace tezi obhajovat (viz kapitola 3). Po skončení řeči odpovídá na otázky, které mu klade N3. Vzhledem k tomu, že nemusí na nikoho reagovat, měl by si svou řeč vyzkoušet již před debatou, aby byla co nejsrozumitelnější a proto je tato pozice vhodná pro začínající debatéry.

První negativní mluvčí (N1)

První mluvčí negace má za úkol především **vyvrátit nebo zásadně zpochybnit obhajobu teze**, kterou přednesla strana afirmativní (reaguje na A1). Má také **právo představit vlastní argumentaci** vyvracející tezi. Veškeré způsoby vyvracení afirmativní linie musí být představeny již v této řeči. V případě, že afirmativní definice jsou v rozporu s pravidly, má právo je napadnout (viz kapitola 2). Po skončení řeči odpovídá na otázky, které mu klade A3.

Druhý afirmativní mluvčí (A2)

Druhý mluvčí afirmace musí hlavně **znovu prokázat platnost argumentů (rehabilitovat)**, které byly napadeny v N1. Jeho hlavním úkolem je tedy ukázat, proč námitky přednesené oponentem neplatí, případně **dovysvětlit nejasnosti v afirmativní linii a argumentaci podpořit dalšími důkazy**. Druhý mluvčí může také rozšířit argumentaci o další myšlenky. Měl by také vyvrátit případnou argumentaci negace. Po skončení řeči odpovídá na otázky, které mu klade N1.

Spolu s N1 je tato pozice vhodná spíše pro zkušenější debatéry, protože musí pohotově reagovat na protistranu a zároveň je klíčová pro úspěch v debatě.

Druhý negativní mluvčí (N2)

N2 již nesmí přinášet nové způsoby vyvracení – na místo toho by měl **pokračovat v linii představené jeho prvním mluvčím a reagovat na rehabilitaci** přednesenou v A2. Zároveň by měl vyvracení z N1 prohlubovat a podpořit jej dalšími důkazy a příklady. Po skončení řeči odpovídá na otázky, které mu klade A1.

Třetí mluvčí (A3 a N3)

Třetí řečníci již nepokračují v argumentaci ani ve vyvracení, ale snaží se **shrnout debatu z pohledu vlastní strany** a přesvědčit rozhodčího, že jejich tým byl v debatě lepší. Více o tom, jak shrnovat debatu naleznete v kapitole 7. Třetí mluvčí již neodpovídají na křížové otázky.

1.6. Soutěže

Oficiální soutěžní program ADK se nazývá **Debatní liga**. Ta se skládá ze čtyř **kvalifikačních turnajů**, které probíhají vždy o víkendech v jednom školním roce. Na každém kvalifikačním turnaji týmy oddebatují zpravidla 5 debat – 4 připravené a jednu nepřipravenou (viz níže). **Výsledky týmů se průměrují** a ty nejlepší postupují na závěrečný **Finálový turnaj**, kde se utkají o vítězství v Debatní lize. Nejlepší tým z kvalifikační části obdrží **Pohár prezidenta**.

V rámci soutěží Debatní ligy existují **připravené a nepřipravené teze**. Připravené teze se debatéři dozvědí obvykle měsíc před turnajem a mohou si připravit argumentaci, vyhledat na internetu či v jiných zdrojích důkazy a probrat vše s trenérem. Více o přípravě naleznete v kapitole 12. Naopak nepřipravenou tezi se dozvědí pouhou hodinu před začátkem debaty a při přípravě na ni není dovoleno radit se s nikým mimo členy týmu a nesmí se používat žádná elektronická zařízení. Povoleno je pouze slovník a jedna kniha encyklopedického typu.

Soutěže Debatní ligy se odehrávají **v českém a anglickém jazyce**, mimo ní je ale samozřejmě možné debatovat v jakémkoli jiném jazyce, který debatéři a rozhodčí ovládají. Na debatování v cizím jazyce **nepotřebujete mít jeho perfektní znalost**, ani se nehodnotí gramatická přesnost či šíře slovní zásoby – je potřeba **pouze schopnost srozumitelně vyjádřit myšlenku a porozumět oponentům**.

Debatování není jen otázkou České republiky – probíhá po celém světě, především v anglosaských zemích. Naši debatéři se pravidelně účastní řady mezinárodních turnajů, například Mistrovství světa, EurOpen ve Stuttgartu, Bratislava Schools Debating Championship apod. Ty však obvykle probíhají v jiném formátu (WSDC) a výhradně v angličtině. Pro zájemce o mezinárodní reprezentaci organizuje ADK tréninky.

1.7. Změna – odstranění formalismů v debatě

V ADK dříve fungoval propracovaný systém formalismů, tedy závazných pravidel, která například říkala, jak obhajovat konkrétní tezi. Odstranění formalismů z pravidel se projevuje ve zrušení pevné struktury debaty, kdy bylo zvykem přednést tři na sobě nezávislé argumenty a kritérium, tedy

společnou hodnotu. Formalismy byly i přes svou návodnost, díky které do jisté míry usnadňovaly debatování, ve finále také značně omezující, protože mnoho tezí má dopad na více než jednu hodnotu. Nový stav tak bude mít za následek, že debatéři mohou přicházet s různými argumenty, které se však nevztahují k žádnému společnému kritériu. Argumentační linie tak bude pestřejší a komplexnější než dosud. Nebo naopak debatéři mohou přijít s jedním komplexním argumentem, který není možné představit pouze ve 2-3 minutách a budou tak svůj projev strukturovat podle jednotlivých logických kroků takového argumentu. Více se dočtete v kapitole 3.

2. Definice

Před začátkem samotné debaty by si týmy měly ujasnit, jak budou danou tezi chápat, co se snaží dokazovat a jaké spory by v debatě měly vzniknout. Debatéři by si měli vybrat takové chápání teze, kde se mohou s vlastní argumentací ztotožnit, ale zároveň které poskytuje dostatek prostoru pro argumentaci druhé strany. Do debaty samotné se pak toto chápání promítne právě prostřednictvím definic.

Nedílnou součástí debaty, stejně jako jakékoliv jiné komunikace, je **potřeba shodnout se na významu základních pojmů**, o kterých se bavíme. Tomu se říká *definování*. Teze sice určuje základní mantinely pro debatu, ale zároveň často obsahuje slova, která je možné vyložit různými způsoby. Například v tezi „Na školách by měla být povinná tělesná výchova“ se může výrazně lišit chápání slova škola, které může a nemusí zahrnovat základní, střední i vysoké školy. Argumentace se pak samozřejmě bude lišit, proto je nezbytné na začátku debaty tyto sporné pojmy osvětlit.

2.1. Přinášení definic

Právo definovat tezi má v debatě Karl Popper strana **afirmativní**, respektive její první řečník. Přednesení definic by mělo předcházet vlastním argumentům. Jedná se však o její právo, **nikoliv povinnost**. Samozřejmě není nutné definovat každé slovo v tezi, je potřeba se zaměřit jen na ta, která mají více významů a jsou podstatná pro **pochopení teze**. Zároveň není nutné definovat jednotlivá slova – je možné vysvětlit tezi jako celek tj. co se náš tým snaží v debatě dokázat.

Pokud strana afirmativní svého práva nevyužije, může potřebné termíny definovat **negace**. Měla by tak ovšem činit **s přihlédnutím k afirmativní argumentaci** – smyslem je vyhnout se nejasnostem a nikoliv získat výhodu v debatě.

2.2. Náležitosti definic

Pravidla stanoví následující náležitosti definic:

a) Definice se nevzdaluje prostému významu teze

Prostý význam teze neznamena definici ze slovníku. Tým musí tezi uchopit tak, jak by ji chápal **průměrně inteligentní člověk v daném čase a místě**. Co si pod tím představit, si ukážeme nejlépe na příkladu teze „*Mělo by být zavedeno školné*“. Je zřejmé, že se teze týká neustále diskutované otázky školného na českých vysokých školách, a ne zpoplatnění středoškolského studia v Malajsii..

b) Nedojde k účelovému pozměňování významů slov

S předchozím odstavcem souvisí i případ, kdy afirmativní strana **zcela překroutí význam slova** a tím **změní smysl celé teze**. Proto je nutné jednotlivá slova **vykládat vždy v kontextu celé teze** a zamyslet se nad podstatou sporu v dané tezi. Příkladem by mohla být definice slova *sekt* v tezi „*Měli bychom zakázat sekty*“, pokud by ji afirmace chápala jako šumivé víno namísto náboženských uskupení a snažila se jej zakázat. Obdobně v tezi „*Měli bychom podporovat jadernou energii*“ by bylo slovo *jaderné* účelově pozměněno, pokud by jej afirmace vykládala jako spalování jader ovocných plodů.

c) Je i jinak "rozumná"

Poslední kritérium, které u teze zkoumáme, je její „rozumnost“. Je potřeba si položit základní otázku – „**Poskytuje naše pojetí teze v debatě dostatečný spor?**“ Existují 2 základní případy, kdy tomu tak nebude. V první řadě to bude situace, kdy se afirmace snaží pomocí definic učinit tezi **jasně pravdivou**. Např. v tezi „*ČR by měla co nejdříve přijmout Euro*“ by si afirmace definovala *co nejdříve* jako *jakmile to pro nás bude výhodné*. Takovéto snaze o výhru pomocí definic se v debatní terminologii také říká *truismus*.

Druhým běžným příkladem je snaha vyhnout se jakémukoliv sporu tím, že tým co nejvíce **zmenší dopad navrhované změny**. Například v tezi „*Měly by být zavedeny poplatky ve zdravotnictví*“ by afirmace navrhovala, aby se platily poplatky za návštěvu doktora ve výši 1 Kč. Je evidentní, že nad tímto návrhem nemůže vzniknout žádný rozumný spor.

Debatéři by se měli při pohledu na definice zamyslet, jestli poskytují dostatečný prostor pro obě strany, a jestli **vedou ke sporu, který daná teze předpokládala**. Jen takové definice budou v souladu s pravidly.

2.3. Napadání definic

V případě, že negace zjistí, že afirmativní **definice neodpovídají pravidlům**, má právo (nikoliv povinnost) tyto definice napadnout. Je třeba zdůraznit, že napadání definic je **prostředek, nikoliv cíl** – samotné vítězství v takovém sporu negaci debatu nevyhraje (pokud není debata zcela mimo běžný význam teze), pouze může usnadnit vyvracení samotné argumentace. Proto má smysl napadat definice **pouze v případě, že jsou pro argumentaci podstatné** – jinak jen ztrácí čas

Pokud se negace k napadení definic odhodlá, musí tak:

- **Učinit na začátku první negativní řeči**
- **Ukázat, v čem definice odporuje pravidlům**
- **Přinést vlastní definici, která je v souladu s pravidly**

Aby bylo napadení úspěšné, **negace musí splnit všechny tyto body**. Pozdější napadení by afirmaci neposkytovalo dostatečný prostor pro obranu, navíc by se pak většina debaty vedla pod původní definicí, a tedy by napadení nemělo velký vliv. U druhého bodu je nutné si uvědomit, že afirmace má právo si vymezit tezi a negace může definici napadnout pouze v případě, že ji reálně omezuje - nestačí tedy jen to, že by se jí více hodila definice jiná. A konečně pokud negace není schopná přinést novou

definici, je nutné řídit se afirmativní verzí, jinak by debata postrádala jakoukoliv definici klíčového pojmu.

Prvnímu negativnímu řečníkovi tudíž nestačí jen přinést jinou „vhodnější“ definici daného slova – zejména není přijatelné napadání stylu „slovník říká, že...“ Zároveň rozhodčí nebude akceptovat napadání neférové definice, pokud nová negativní definice bude také neférová, ale na druhou stranu. Je nutné poukázat na to, **jak nová definice ovlivnila samotnou debatu**.

Může se teoreticky stát, že A1 na definici klíčového pojmu zapomene a přinese ji až N1. V tom případě by případný definiční spor probíhal úplně stejně s tím rozdílem, že by definici napadal až A2 a pokračování sporu (viz následující podkapitola) by bylo posunuté o jednu řeč později.

2.4 Pokračování definičního sporu

Pokud dojde k napadení definic prvním negativním mluvčím, je **druhý afirmativní mluvčí povinen na tuto skutečnost reagovat**. Má dvě možnosti – buď přijme novou negativní definici, nebo bude stále trvat na definici přednesené v první afirmativní řeči. Nemá tudíž právo přinést novou lepší definici.

V případě, že nová negativní definice nemá podstatný vliv na samotnou debatu, je často výhodnější tuto definici přijmout a neztrácet tak čas na zbytečném definičním sporu. Proto je třeba vždy uvážit, zda jsou vaše argumenty dotčeny změnou definice. Pokud se A2 rozhodne definici nepřijmout, pak by měl rozhodčímu ukázat, proč je jejich definice v pořádku a vyvrátit námitky negace vůči ní. Ať se rozhodne jakkoliv, měl by tak učinit hned na začátku své řeči.

Třetí mluvčí by měli definiční **spor shrnout** stejně jako všechny ostatní spory v debatě a ukázat, proč jejich tým odvedl lepší práci, než protistrana.

3. Jak uchopit tezi

Struktura afirmativní linie a **způsob uchopení teze je klíčovou záležitostí**, která ovlivní, jak bude daná debata vypadat. Je to zároveň výhoda afirmace, která si tak může vybrat, jakým způsobem bude tezi dokazovat a tím i určit, jakým směrem se budou spory vyvíjet. Proto je potřeba si předem **důkladně promyslet, jaký způsob obhajoby teze dává smysl**, a co lze dokázat.

Zde předkládáme možné způsoby, jak strukturovat afirmativní linii. Rozhodně se nejedná o úplný výčet - pokud přijmete na lepší způsob, tak ho použijte. Jen je třeba dbát na 3 základní věci - daná **struktura musí být logická, srozumitelná a musí vést k obhajobě teze**. Zároveň je jasné, že ne všechny způsoby se dají použít na každou tezi. Uváděné příklady jsou samozřejmě jen pro ilustraci možné struktury debatní řeči - skutečná afirmativní linie je rozsáhlejší, argumenty jsou více vysvětlovány a podpořeny důkazy.

V případě, že je logika za strukturou vaší linie složitější, doporučujeme na začátku A1 řeči tuto strukturu rychle (cca 15 s) nastínit, aby se v ní rozhodčí lépe orientoval.

3.1. Argumenty se společnou hodnotou

Tento způsob se používal u hodnotových a návrhových typů tezí povinně do konce sezóny 2014/2015, takže většina z vás ho velmi dobře zná. Afirmativní tým si vybere **jednu obecně přijatelnou hodnotu** (kritérium) a svou **argumentací se snaží dokázat, že teze povede k naplnění této hodnoty**. U tezí, které obsahují návrh ("Měli bychom zavést xy") ukazuje, že daný návrh prospěje vybrané hodnotě, u tezí hodnotících (XY je dobré/špatné) pak, že tato věc vybrané hodnotě škodí či prospívá.

Výhodou tohoto typu obhajování je, že má **velmi jasnou strukturu** a **rozhodčí může lehce posuzovat, zda tuto hodnotu tým afirmativní naplnil**. **Nevýhodou** je pak **omezení možné argumentace** (protože je třeba si vybrat jednu konkrétní hodnotu) a zároveň i často **krkolomné spojování věcí, které spolu ve skutečnosti příliš nesouvisí**. Tento typ je tudíž **vhodný především u tezí, které mají dopad na jednu konkrétní hodnotu** (či pozitivní dopad na jednu a negativní na jinou). Příkladem může být teze „Boj proti globálnímu oteplování přináší více škody než užítu“ se zvolenou hodnotou „ekonomický rozvoj“, kde by negace mohla hájit hodnotu „ochrana životního prostředí“

Důležité rady pro výstavbu linie pomocí jedné hodnoty:

- Mělo by jít o všeobecně žádoucí hodnotu (spravedlnost, svoboda, ekonomický růst).
- Neměla by být zcela vágní ("blaho společnosti"), protože pak ztrácí svůj smysl.
- Snažte se vymyslet více argumentů, které danou hodnotu naplňují. Na druhou stranu nemá smysl argumentovat nepodstatnými věcmi jen proto, abyste měli více argumentů. Ideální počet argumentů je okolo 3, ale záleží vždy na konkrétní tezi.
- Na konci svých argumentů jasně ukažte, jak se to, co říkáte, vztahuje k dané hodnotě- to, že je to jasné vám, nemusí znamenat, že to chápe i rozhodčí.
- Podle nových pravidel je očekáván větší důraz na debatu o hodnotách - mějte tudíž připravené odůvodnění, proč je vámi zvolená hodnota klíčová a důležitější než ty, které teze může naopak poškozovat.
- Není třeba dokázat, že danou hodnotu zcela naplníte - stačí, když k ní podstatně přispějete.

Příklad linie se společnou hodnotou:

Teze: EU by měla otevřít hranice imigrantům

Hodnota: Ekonomický rozvoj

Odůvodnění hodnoty: Zlepšení úrovně hospodářství je důležité pro všechny lidi, protože díky lepší ekonomice si budou moci dovolit více statků a služeb (jídlo, oblečení, bydlení). Lidé tráví třetinu svého času vyděláváním peněz a další třetinu jejich utrácením, proto je pro ně funkční hospodářství zásadní.

Argumenty:

1. Naplnění volných pracovních míst

V současné době je v Evropské unii mnoho volných pracovních míst, které z různých důvodů nechtějí vykonávat domácí občané (např. proto že je za ně příliš nízký plat nebo jsou považovány za ponižující). V případě, že imigranti přicházející do EU tyto práce přijmou,

znamená to zaprvé větší daně a celkově produkci. Navíc to umožní vznikání nových podniků, které fungují jen díky levné a dostupné pracovní síle, což opět podporuje domácí ekonomiku.

2. Stárnutí populace

Z dlouhodobého hlediska je nutné si uvědomit, že populace stárne a tedy brzy nebude schopná sama sebe uživit. Je nutné tento problém začít řešit. Migranti jsou ideálním řešením ze dvou důvodů: zaprvé znamenají okamžitý příliv mladých práceschopných lidí a navíc jsou zvyklí mít mnohonásobně více dětí než průměrní Evropané, čímž zajistí vyšší přirozený přírůstek v budoucnosti a nedojde ke zhroucení důchodového systému.

Pro ekonomiku to pak znamená, že bude mít kdo pracovat a odvádět daně.

3. Pomoc rozvojovým zemím

- a. Většina imigrantů pracujících v EU je schopna vydělávat díky nízkým nárokům více, než spotřebují, a tedy posílají část příjmu do zemí svého původu. Tam je jejich rodiny využívají k nastartování místních ekonomik.
- b. Někteří pracovníci naopak jedou do Evropy kvůli získání zkušeností a pak se kvůli silné vazbě na svou zemi a rodinu vrací zpět. Díky tomu rozvojové země získávají mnoho zkušených pracovníků a know-how, což pomáhá rozvíjet místní ekonomiku.

3.2. Argumentace s více hodnotami

Tento způsob má smysl v případě, že máte tezi, na kterou vás napadají **silné argumenty**, které však **nemají jednotící hodnotu**. V tom případě nemá smysl snažit se vše našroubovat na něco obecného a nic neříkajícího a je lepší prostě přinést **několik argumentů, kdy každý povede k něčemu jinému**. Podstatné však je, aby každý argument měl jasně ukázaný **dopad** = k čemu pozitivnímu to vlastně vede. Nejde o zásadní rozdíl od ukazování dopadů na kritérium - pouze se každý argument vztahuje k jiné hodnotě.

Výhoda tohoto způsobu argumentace je skutečnost, že je **možné vybrat ty nejsilnější argumenty na podporu teze, aniž by bylo třeba se omezovat jednou konkrétní hodnotou**. **Nevýhoda** je pak, že **pokud jasně neukážete rozhodčímu, které hodnoty jsou důležité a proč, tak bude jeho rozhodování mnohem těžší a může dopadnout ve váš neprospěch**. Také díky absenci jednotící hodnoty **bývá linie často hůře srozumitelná**.

Příklad linie s argumenty bez kritéria:

Teze: MHD by měla být zadarmo.

Argumenty:

1. Ochrana životního prostředí

Pokud bude hromadná doprava zadarmo, tak ji bude využívat mnohem více lidí. Tím dojde k omezení používání aut, které mají na životní prostředí ve městech velmi negativní vliv. Zlepší se ovzduší a zmenší hluk, což povede ke zdravějšímu životu obyvatel měst a pomůže to také k zachování památek.

2. Lepší dopravní situace ve městech

Řada větších měst se potýká s kolapsy dopravy díky nadměrnému používání automobilů. Pokud podstatná část lidí bude raději jezdit MHD, tak se uvolní silnice a lidé nebudou muset stát v dopravních kolonách. To prospěje nejen motoristům, ale také cestujícím v MHD, protože autobusy a tramvaje nebudou muset stát v zácpách. Tím pádem se všichni dostanou rychleji tam, kam potřebují, a nebudou zbytečně ztrácet čas na cestách.

3. Dojde ke značné úspoře

Odhaduje se, že až 40% peněz vybraných za použití MHD jde na zachování systému plateb - tisk a distribuci lístků a permanentních jízdenek, platy revizorů. Dále jsou zde nemalé náklady spojené s vymáháním pokut po černých pasažérech, které často kvůli jejich insolventnosti musí hradit dopravní podnik. Kdyby jezdili všichni zadarmo, je možné tyto prostředky věnovat na zkvalitnění MHD.

3.3. Teoretická a praktická rovina

Jedná se o jeden z nejoblíbenějších způsobů dokazování teze ve světě, protože v sobě zahrnuje 2 základní otázky, které je obvykle třeba zvážit: „**Je správné tuto věc udělat?**“ a „**K čemu daný návrh povede?**“

V **teoretické** (či principiální) rovině afirmace dokazuje, že **principiálně je správné zavést dané opatření**. Měla by se vyvarovat praktických dopadů a **argumentovat více filosoficky**. Je však třeba dát pozor na to, abychom nesklouzli do příliš obecných tvrzení, ale aby se argumentace stále týkala teze. Například u teze ohledně legalizace marihuany by sem patřila argumentace, že člověk by měl sám rozhodovat o svém životě a o tom, jestli chce podstoupit veškerá rizika spojená s užíváním marihuany, a že stát by do toho neměl zasahovat.

V **praktické** rovině pak afirmace ukazuje, že zavedení daného řešení povede k **naplnění určitých hodnot**. Zde bývá častěji **více různých argumentů**, protože možných dopadů je obvykle větší množství, než principů stojících za jednotlivými tezemi. Například u teze ohledně legalizace marihuany by sem patřila argumentace o lidech poškozených zbytečnou kriminalizací, daních vybraných na prodeji legální marihuany či léčivých účincích marihuany.

Je také třeba zdůraznit, že **ani jedna z těchto rovin není a priori důležitější** - afirmace by měla v ideálním případě obhájit obě z nich. Pokud uvidíte, že v jedné rovině pokulháváte, pak by měl třetí mluvčí jasně ukázat, proč bychom se měli starat více o principy, než o praktické dopady (či naopak).

Příklad linie s teoretickou a praktickou rovinou

Teze: Prodej orgánů by měl být povolen.

Definice: Každý dospělý člověk by měl mít právo prodat své orgány, jejichž transplantace ho neohroží na životě (typicky párové orgány, jaterní štěpy, kostní dřeň).

1) *Teoretická rovina:*

Již v dnešní době dovolujeme lidem manipulovat s těmito orgány, ovšem pouze formou darování a nikoliv prodeje. Ovšem na prodávání věcí není nic inherentně špatného – to umožní pouze kompenzovat časové i zdravotní dopady na “dárce” pomocí peněz. Zároveň dojde k posílení svobody jednotlivce nakládat se svým vlastním tělem - měla by to být čistě volba daného člověka,

jestli mu záleží více na penězích, či na dopadech na své vlastní zdraví. Jen on totiž ponese následky tohoto rozhodnutí, a tudíž by mu stát neměl upírat právo na tuto volbu.

2) *Praktická rovina*: Povolení prodávat orgány bude mít následující praktické výhody:

- Dojde k záchraně života a zdraví lidí, kteří si budou moci koupit orgán od vhodného prodávajícího. Zde hraje roli jednak to, že je dnes orgánů k transplantaci nedostatek, a jednak možnost najít ideálního dárce, jehož orgány tělo nebude odmítat (protože je mnohem jednodušší takového dárce přesvědčit pomocí peněz).
- Prodávání orgánů pomůže i nemocným, kteří si je dovolit nemůžou, protože ti majetnější nebudou čekat ve stejných registrech jako oni, až se stane dopravní nehoda, či se objeví dárce, který nechce finanční kompenzaci. Majetnější nemocní navíc již dnes často pomocí korupce získají na čekacích listinách lepší místa, než ti chudí.
- Pomůže to lidem v těžké životní situaci. Málokdo bude prodávat orgány jen proto, aby si koupil nový I-pad. Většinou půjde o lidi, kteří ty peníze nutně potřebují - protože mají dluhy, nedokáží uživit svou rodinu, nemají kde bydlet apod. Tím, že jim umožníme prodat tyto orgány, jim pomůžeme tuto situaci vyřešit.

3.4. Zúčastněné strany (stakeholders)

U některých typů tezí (zavedení domácího vyučování, eutanázie) zjistíte, že se **dotýkají více různých subjektů, i když každého zcela jinak**. V tomto případě má smysl rozdělit linii na jednotlivé zúčastněné strany a argumentovat u každé z nich, že je dopad na ni pozitivní. **Je samozřejmě možné u jedné ze stran uvést více důvodů, proč jí navrhovaná změna pomůže** (bude se pak jednat vlastně o menší argumenty).

Argumentace se v zásadě neliší od jiných způsobů obhajoby teze - jen se v každé části zaměříte na dopady na jinou skupinu lidí. **Neměli byste v tomto případě vynechat žádnou z podstatných stran**, které jsou návrhem ovlivněny. Pamatujte také, že zúčastněnou stranou nemusí být jen konkrétní lidé, ale také společnost či stát.

Výhoda tohoto způsobu uchopení teze je v tom, že je **možné lehce oddělit naprosto odlišné skupiny a zkoumat je zvlášť**, čímž získává argumentace na **přehlednosti**. **Nevýhodou** je, že u řady tezí je **dopad na různé skupiny obdobný**, a tudíž by docházelo k **opakování argumentace**. V případě, že na konci debaty to bude vypadat, že návrh má pozitivní dopad na některé skupiny a negativní na jiné, je potřeba aby třetí mluvčí ukázal, proč jsou ty pozitivně ovlivněné důležitější, či proč je dopad na ně větší.

Příklad linie s dopadem na zúčastněné strany:

Teze: Eutanázie by měla být legalizována.

Jednotlivé strany:

- 1) *Nemocný člověk*: Díky eutanázii dojde ke snížení jeho utrpení a je mu umožněn důstojný odchod. Také je respektována jeho svoboda volby jak naložit se svým životem.
- 2) *Příbuzní*: Uleví se jim, je jim umožněno se s milovaným člověkem rozloučit a posunout se dále, místo aby několik let zbytečně trpěli.

- 3) *Zdravotní systém:* Dojde k úspoře značných prostředků, které by bylo třeba věnovat na léčbu nevyléčitelně nemocného člověka.

3.5. Analýza

Občas se stane, že danou **tezi nejlépe dokážeme pouze jedním argumentem**, který je ovšem natolik **rozsáhlý**, že je potřeba mu věnovat veškerý čas v A1 řeči. To ovšem neznamena, že není zapotřebí tuto řeč strukturovat. V takovém případě je nejlepší **strukturovat celou řeč pomocí jednotlivých logických kroků dané analýzy**, které však až jako celek dokazují tezi (na rozdíl od argumentů, které by měly dokazovat tezi samy o sobě).

U tohoto typu argumentace je asi nejdůležitější dbát na jasnou a srozumitelnou strukturu. Zároveň je potřeba rozhodčímu vysvětlit, **jakým způsobem části vaší řeči dohromady dokazují platnost teze**. Vzhledem k tomu, že části fungují jako celek, není třeba za každou z nich vyvozovat dopad na tezi, ale je možné je učinit až na konci samotné řeči.

Tato metoda je výhodná v okamžiku, kdy na vysvětlení toho nejdůležitějšího argumentu nestačí 2-3 minuty, které byste na něj normálně měli. **Výhodou** je **dostatek času k prezentování složitějších myšlenek a důkazů**. **Nevýhodou** je pak skutečnost, že **negaci většinou stačí zpochybnit jeden z logických kroků** a zpochybní tak celou afirmativní linii. Navíc **není úplně jednoduché zaplnit 6 minut**. Tento způsob argumentace by neměl být používán jen proto, že máte problém vymyslet více než jeden argument.

Příklad linie s komplexní analýzou

Teze: Firmy by měly část svého zisku vyplácet zaměstnancům.

Analýza:

- *Jak funguje v současné době odměňování ve firmě?*
Zaměstnanci pobírají určitý plat. Ten se odvíjí především od toho, jak dlouhou dobu stráví prací ve své firmě a na jaké jsou pozici. Je ale nezávislý na tom, jak dobře si firma vede.
- *Jak to ovlivňuje chování zaměstnanců?*
Zaměstnanci mají pocit, že nezávisle na tom, jak pracují, dostávají pořád stejně. Kvůli tomu se snaží mnohem méně, než by jinak mohli. Nebo se spíše snaží zavděčit nadřízenému (který jim může přidat nebo v některých případech vyplatit bonus), než aby pracovali pro dobro celé firmy.
- *Jak situaci vylepšit?*
Pokud firma část platu dá svým zaměstnancům v podobě zisku firmy, bude úspěch firmy korespondovat s tím, co oni sami získají na účtu. Díky tomu se budou více snažit (finanční odměna je motivuje) a zároveň budou cítit větší provázanost s vlastní firmou. To povede k větší efektivitě práce a vyššímu blahobytu pro zaměstnance i pro firmu.

To jsou základní způsoby, jak se dá uchopit teze. Samozřejmě to **není úplný výčet** a záleží jen na vás, jak to uděláte - jen nezapomeňte na to, aby vaše struktura dávala logický smysl, a aby byla pro rozhodčího srozumitelná.

4. Argumentace

Dle pravidel přináší tým afirmativní v řeči A1 argumentaci na podporu teze. Cílem následující kapitoly je ukázat **jak má argument vypadat a jaká je jeho struktura**. Samozřejmě, že obdobně bude vypadat argument přednesený negací, či v řeči A2. Samotná struktura se může měnit v závislosti na podstatě argumentu – trochu jinak bude vypadat argument o dopadu teze na danou hodnotu a jinak principiální obhajování správnosti teze (viz. 3. kapitola). Zásady uvedené v této kapitole však budou platit pro všechny typy argumentace bez ohledu na samotný způsob obhajoby teze.

4.1. Formální struktura argumentu

Pravděpodobně většina z vás již slyšela kouzelnou formulku Přednesení, Vysvětlení, Důkaz a Závěr. S novými pravidly dochází ke změně, kdy závěr je nově nahrazen dopadem.

Přednesení

Přednesením argumentu se rozumí **představení jeho názvu**, který tradičně bývá konstruován **teze, protože název argumentu**.

Například:

EU by měla otevřít hranice imigrantům, protože tím dojde k naplnění volných pracovních míst.

Měli bychom zavést trest smrti, protože to povede k poklesu kriminality

S novými pravidly však dochází ke značnému uvolnění, tudíž **argumentační celky mohou mít i jednoslovný název** (*Praktická rovina, Dopad na studenty*). V takovém případě by řečník měl na začátku krátce shrnout, o čem tato argumentace bude.

Vysvětlení

Jedná se o **rozvedení myšlenky obsažené v přednesení** a o **vysvětlení, proč argument podporuje tezi**. Vysvětlení by mělo být co nejobsažnější a nemělo by obsahovat mezery v logické argumentaci. V případě, že je argument složitější, je dobré jej **členit do podbodů**. Následující části (důkaz, dopad) je pak dle situace možné činit u každého podbodu zvlášť, či dohromady (pokud jsou společné pro všechny podbody). V příkladech zde uvádíme zkrácené vysvětlení, protože přepisovat doslova přednášenou řeč by nebylo smysluplné.

Například u argumentu *EU by měla otevřít hranice imigrantům, protože tím dojde k naplnění volných pracovních míst* je vysvětlením argumentu, že v současné době je v Evropské unii mnoho volných pracovních míst, které z různých důvodů nechtějí vykonávat domácí občané (např. proto že je za ně příliš nízký plat nebo jsou považovány za ponižující). V případě, že imigranti přicházející do EU tyto práce přijmou, znamená to vyšší produktivitu ekonomiky a následně i více vybraných daní. Navíc to umožní vznikání nových podniků, které fungují jen díky levné a dostupné pracovní síle.

Důkaz

Součástí argumentu by mělo být podpoření vysvětlení důkazy, které **dokládají, že popisovaný stav je takový, jaký v argumentu tvrdíte**, nebo že změna současného stavu povede k Vámi popisované situaci. V nepřipravených debatách stačí jako důkazy věci z běžného života, osobní zkušenosti či znalosti nabyté ve škole.

U argumentu na tezi, že EU by měla otevřít hranice imigrantům, by bylo vhodné doložit kolik je volných pracovních míst v EU, proč tato místa nejsou obsazena občany členských zemí EU a jaký efekt mělo otevření hranic imigrantům jinde ve světě.

O tom, jaké různé druhy důkazů existují a jak je správně používat pojednává následující část této kapitoly.

Dopad

Dopadem argumentu se v tezích návrhových a hodnotových rozumí jeho **pozitivní vliv na konkrétní obecně akceptovatelnou hodnotu** (či hodnoty). Tato hodnota by v případě afirmativního argumentu měla být obecně přijímána jako pozitivní. Je důležité si uvědomit, že význam hodnoty, na kterou má argument dopad, je nutno posuzovat v kontextu konkrétní teze.

Argument o naplnění volných pracovních míst má dopad např. na ekonomický rozvoj.

Podrobnější výklad o dopadech najdete v 8. kapitole.

4.2. Dokazování

Pravidla dokazování:

V debatě je třeba prokázat, že **tvrzení platí v rozhodujícím množství případů**. Toto rozhodující množství se nedá brát čistě aritmeticky – nebude to těsná nadpoloviční většina. Zároveň však nestačí ukázat na několik výjimek, aby byl argument vyvrácen. Vždy záleží na konkrétní tezi - pokud bychom zkoumali, zda jsou jaderné elektrárny nebezpečné, příklad Černobylu by pravděpodobně nestačil, ovšem na druhou stranu rozhodující množství by určitě byla menšina elektráren.

V praxi samozřejmě debatéři nemají prostor na to dokazovat tezi ve většině případů (např. ukázat, že teze funguje ve většině zemí světa) – v tom případě by si afirmace měla najít takové **důkazy, které budou reprezentativní pro celek**. Pamatujte, že důkaz má především podpořit princip či myšlenku vyjádřenou ve vysvětlení argumentu. **Důkaz tudíž nemůže nahradit samotné vysvětlení argumentu.**

Obecně známé věci (žen je ve společnosti přibližně stejně jako mužů, nacisté prohráli 2. světovou válku apod.) **v debatě není třeba dokazovat**. Naopak překvapivá tvrzení je třeba dokázat vždy. Zda něco je či není obecně známý fakt, se posuzuje pohledem běžného inteligentního člověka, který pravidelně čte noviny.

Typy důkazů:

- **Svědectví** – jedná se zejména o svědectví přímých účastníků, například ozbrojeného konfliktu, živelné pohromy etc. Jsou vhodná zejména k dokázání toho, že nějaká situace je/není.

- **Fakta a statistiky** – jedná se o nejčastěji používané důkazy a to zejména vzhledem k jejich dostupnosti. Může se jednat o otázky ekonomické (růst HDP, nezaměstnanost), ale třeba i o počet dopravních nehod, počet studentů vysokých škol či úspěšnost studentů u státní maturity. Jsou vhodná pro všechny druhy argumentů, jenom je potřeba dát si pozor, zda dokládají v argumentu obsažená tvrzení.
- **Průzkumy** – jedná se zejména o průzkumy veřejného mínění, které se mohou týkat celé škály otázek od politických až po kulturní. Jako důkazy je lze použít zejména na doložení předpokladu argumentů, například kolik lidí se bojí více trestu smrti, než vězení, či kolik lidí by používalo MHD, kdyby byla zdarma.
- **Vědecké výzkumy** – vhodné jsou zejména v tezí s environmentální tematikou, ale rozhodně je lze použít i v jiných tematických okruzích. Opět je třeba si dát pozor, zda dokládají tvrzení obsažená v argumentech.
- **Názory odborníků** – i tento typ důkazu se v debatě vyskytuje poměrně často, jedná se o názory ekonomů, politiků či členů vědecké obce. Důležité je zaměřit se na to, zda osoba, která se k tématu vyjadřuje, je skutečně odborníkem v dané oblasti.
- **Paralely a analogie** jedná se zejména o připodobnění stavu, který nastane po zavedení teze dle zkušeností ze srovnatelných situací (například jiných států). Často nelze použít paralely či analogie bez toho, aby byl doložen stav v jiné zemi jiným druhem důkazu. Příkladem může být, že po zavedení trestu smrti ve státě New York došlo k poklesu počtu trestných činů, za které se uděluje a stejný efekt by nastal i v ČR. Je však třeba též přinést statistiku a ukázat, že k onomu poklesu počtu trestných činů skutečně došlo.
- **Příklady** – používají se pro dokreslení situace a operuje se s notoricky známými skutečnostmi. Státy používající trest smrti, například USA a Čína atd. V nepřipravených debatách jsou obvykle jediným použitým důkazem.

Kvalita důkazů

V debatě je možné najít důkazy, které mají rozdílnou kvalitu („sílu“). Často se stane, že debatéři přednesou ohledně stejného tvrzení protichůdné důkazy a rozhodčí bude muset následně posoudit, který z nich byl silnější. Ovšem i když k tomuto konfliktu nedojde, bude rozhodčí posuzovat relevantnost a váhu daného důkazního prostředku (zda dostatečně dokazuje dané tvrzení). Kvalitu důkazů můžeme hodnotit podle následujících kritérií:

- **Spolehlivost zdroje důkazu** – rozhodně je důvěryhodnějším důkazem statistika od uznávané autority (ČSÚ, EUROSTAT), než statistika od pana Václava Nováka. Pro podporu tvrzení týkajících se vědeckých otázek je třeba dát přednost vědeckým publikacím před strýčkem Gúglem a tetičkou Wiki... Zároveň je u zdroje důležitá také jeho **objektivnost** – výzkum financovaný ropnými konglomeráty ohledně neexistence globálního oteplování příliš důvěryhodný nebude.

- **Aktuálnost** – novější důkaz je, zvláště pro aktuální témata, lepším důkazem. V případě, že oba týmy přinesou statistiku dokládající například výši nezaměstnanosti, tak bude rozhodčí za bernou minci brát novější statistiku.
- **Autorita** – zejména při důkazu prostřednictvím názoru odborníků je třeba zaměřit se na to, zda je citovaná osoba skutečně odborníkem v dané oblasti a v debatě vysvětlit, kdo je autorem důkazu a proč je na danou problematiku odborníkem. Tedy názory Václava Klause na ekonomické otázky mají významně vyšší vážnost, než jeho názory např. na globální oteplování...
- **Reprezentativnost** – důkaz by měl popisovat většinovou situaci a nikoli o výjimku z pravidla (zejm. u příkladů). Toto kritérium je podstatné také u vědeckých studií či průzkumů veřejného mínění = na jak velkém vzorku byla daná otázka zkoumána?
- **Dohledatelnost** - každý by měl být schopen podle bibliografických údajů nalézt stejné informace. Debatéři by měli mít všechny důkazy k dispozici, když nastoupí na debatu.

Použití důkazu v debatě

V řeči nestačí pouze přijít a říct, že naším důkazem je, ale je třeba též uvést, **proč je důkaz důležitý pro debatu, uvést jeho zdroj a kde se dá dohledat**. Zde opět nestačí říct, že důkaz byl nalezen na internetu či v novinách, avšak je třeba uvést na jaké internetové adrese či v jakých novinách a z jakého dne. Pokud debatér přednáší značné množství důkazů, je možné uvedení zdroje zkrátit (např. dle výzkumu Harvardské univerzity platí, že...), ovšem měl by být schopný veškeré informace o původu důkazu předložit v křížových otázkách, pokud se ho na to oponenti zeptají.

Na závěr je třeba ještě připomenout, že **dle pravidel si rozhodčí může vždy vyžádat po skončení debaty zdroj důkazu**. Debatéři by tudíž měli mít sebou důkazy vytištěné (=celý článek či studie), nebo alespoň je mít uložené na elektronickém zařízení tak, aby je na žádost mohli rozhodčímu předložit. **Vymýšlení si či překrucování důkazů je závažný prohřešek proti etickému kodexu**, který může skončit nejen kontumací debaty, ale také vyloučením týmu z Debatní ligy.

5. Vyvracení

Pravidla o vyvracení říkají pouze to, že **vyvracení obhajoby teze je hlavním úkolem negativního týmu**. Cílem následujícího textu je objasnit, co si pod pojmem vyvracení máme představit, přiblížit jednotlivé způsoby vyvracení a ukázat je na konkrétních příkladech.

Co je to vyvracení?

Pod pojmem vyvracení se v debatě rozumí **soubor prostředků, jejichž úkolem je přesvědčit rozhodčího, že afirmativní obhajoba teze popřípadě plánu neplatí** a v debatě by proto měl zvítězit negativní tým.

Břemeno vyvracení

V debatách formátu Karl Popper platí pravidlo „**břemena vyvracení**“. To znamená, že daný argument (myšlenka, příklad) je považován za **platný, dokud jej druhá strana nevyvrátí**. Z toho důvodu by se týmy měly věnovat vyvracení všech argumentů oponentů, i když je nepovažují za podstatné či smysluplné.

Toto poměrně tvrdé pravidlo je však korigováno právem rozhodčího určit váhu jednotlivých argumentů. Pokud bude argument zjevný nesmysl či nepravda, nebude mu pravděpodobně přikládat velkou váhu. Vyplatí se tudíž přicházet s argumenty silnými a rozumnými, už jen proto, že se oponentům budou hůře vyvracet.

5.1. Základní předpoklady vyvracení

Aby negativní tým mohl úspěšně vyvracet afirmativní linii, musí nejprve naplnit základní předpoklady vyvracení a těmi jsou:

Pozorně naslouchat soupeři

Aby mohl negativní tým úspěšně vyvrátit afirmativní linii (či ji alespoň dostatečně zpochybnit), musí afirmativní linii poslouchat a porozumět jí. Obzvláště si dejte pozor na definice a základní myšlenky argumentů. **Pokud neporozumíte myšlenkám v argumentech, nebudete schopni je vyvrátit!** Na případné nejasnosti je dobré zeptat se v křížových otázkách.

Nesnažte se spoléhat na to, že soupeři něco dostatečně nevysvětlili a **vyvracejte daný argument v jeho nejsilnější možné podobě**. Vyvracení stylem „oni nám neukázali xy...“ je silné jen do té doby, než přijde A2 a ukáže to. Vzhledem k tomu, že N2 již pak nemůže přinést nové způsoby vyvracení, je to velmi efektivní způsob, jak prohrát debatu.

Být lépe připraven než afirmace

Jelikož má strana afirmativní právo na vymezení debaty, **musí negace debatovat na poli, které jim jejich oponenti určí**. Negace by proto měla znát veškeré aspekty teze, přemýšlet o možných argumentech a mít **připravené důkazy na vyvracení všech možných argumentů**. Z toho důvodu je potřeba připravovat se na negaci více, než na afirmaci, jinak budete ve značné nevýhodě.

5.2. Způsoby vyvracení argumentů

Většina argumentů má jednoduchou logickou strukturu: Předpoklad/y => Tvzení => Dopad. Negace má tedy při vyvracení **možnost napadnout argument na několika rovinách** a stačí jí, **aby ho vyvrátila na jedné z těchto rovin**, a argument jako celek je vyvrácen. Je možné napadat předpoklady (argumentace vychází z nepravdivých informací), logický vztah mezi předpoklady a tvrzením argumentu a nakonec dopad tohoto tvrzení. **Později v řeči N2** může být výhodné **některé tyto úrovně vypustit a soustředit se jen na ty nejsilnější**, kde má negace při vyvracení největší šanci argument úspěšně vyvrátit. Naopak dle pravidel nemá N2 možnost přinést nové způsoby vyvracení, avšak může prohloubit vyvracení přednesené v řeči N1.

Pamatujte, že ne vždy je možné vyvrátit všechny tyto části. Podstatné je ovšem **pochopit, jak je argument vystavěn, najít jeho slabá místa a na ta se nakonec zaměřit**. Výhodou vyvracení na více úrovních je, že nesázíte vše na jednu kartu. Zároveň **na konci každého vyvracení ukažte, proč to co říkáte, vyvrací daný argument**.

Práce s důkazy při vyvracení

Důkazy jsou velmi užitečné při vyvracení stejně jako při obhajobě argumentu. Obecně je používejte na podporu svých tvrzení – pokud budete tvrdit, že předpoklady jsou nesmyslné, je dobré to podpořit vlastním důkazem. **Zvláště v případě, že afirmace staví svůj předpoklad na důkazu, je potřeba tento důkaz vyvrátit, či proti němu postavit důkaz silnější**. Obdobně lze důkaz použít k vyvracení logických kroků (např. zkoušeli to ve státě xy a nevedlo to k požadovaným efektům) či k prokázání negativních dopadů.

Porovnávání

Často se vám stane, že **afirmativní dopad není možné jako takový vyvrátit** (prostě je to pravda – např. při tezi o domácí výuce bude afirmace tvrdit, že rodiče ušetří na dopravě dítěte do školy) a je nutné vyvracet ho tak, **že přednesete nevýhodu, která tento dopad vyváží** (ve výše uvedeném příkladu můžete tvrdit, že kvalita vzdělávání je pro dítě mnohem podstatnější, než pár stokorun ušetřených za autobus). Pamatujte, že v takovém případě je nutné jednak prokázat, že zde existují nevýhody, ale také je **porovnat a ukázat, proč jsou důležitější, než výhody představené stranou afirmativní**.

Vyvracení typu „to se nestane“ – nepřijatelné

Vzhledem k tomu, že často debatujeme na teze zahrnující nějaký návrh (teze návrhové či plánové), mají obzvláště začínající debatéři tendenci argumentovat ve stylu „to nemůže nikdy projít“. Příkladem by mohla být argumentace na tezi „*Senát by měl být zrušen*“, kdy by negace tvrdila, že senátoři nikdy takový návrh neodsouhlasí. Ač se na první pohled zdá být takové vyvracení silné, ve skutečnosti jej rozhodčí nemůže přijmout jako platné vyvracení. Teze jsou totiž vždy formulovány stylem „xy by se mělo stát“, nikoliv „xy se stane“. Z toho důvodu **negaci nestačí prokázat, že není pravděpodobné (či dokonce možné), aby daný návrh byl odsouhlasen, ale musí ukazovat, že by se tak stát nemělo**.

Způsoby možného vyvracení je možné vidět na následujícím příkladu:

teze: **MHD by měla být zadarmo.**

1) **Ochrana životního prostředí** - Pokud bude hromadná doprava zadarmo, tak ji bude využívat mnohem více lidí. Tím dojde k omezení používání aut, které mají na životní prostředí ve městech velmi negativní vliv. Zlepší se ovzduší a zmenší hluk, což povede ke zdravějšímu životu obyvatel měst a pomůže to také k zachování památek.

Vyvracení:

U prvního argumentu je předpokladem, že bude více lidí využívat MHD a méně jezdit auty. Tento argument lze vyvrátit analýzou důvodů, proč lidé používají auta – především zde bude hrát roli

pohodlnost, flexibilita, rychlost, potřeba přepravovat věci apod. Pokud negace dokáže, že lidé v podstatné míře nepřestanou používat automobily, je argument vyvrácen.

Vzhledem k tomu, že logika argumentu je vystavěna tak, že méně aut rovná se méně zplodin a hluku ve městě, zde nemá negace příliš šanci na úspěšné vyvrácení. Mohla by sice tvrdit, že autobusy také vytvářejí zplodiny, ale pro afirmaci by bylo velmi lehké se s touto námitkou vypořádat (v autobuse jede mnohem více lidí).

Poslední možnost, kde může negace zaútočit je dopad. V tomto případě má možnost ukázat, že dopad nebude zásadní = že auta jsou dnes vybaveny katalyzátory a filtry, které minimalizují zplodiny (a navíc, že stejně jejich užívání moc neklesne, viz první odstavec). Další možností je ukázat, že ač se životní prostředí trochu zlepší, nevýhody převáží tento pozitivní dopad (v tomto případě vysoká cena spojená s MHD zadarmo, přeplněné autobusy, bezdomovci, které není možné vyhodit atd...). Účinná strategie je pak tyto přístupy spojit = pozitivní dopad bude malý a nevýhody vysoké.

6. Rehabilitace

V části pravidel týkající se mluvčího A2 je řečeno, že jeho hlavním úkolem je rehabilitace vyvrácené/zpochybněné argumentace. Cílem následujícího textu je objasnit, co si pod pojmem rehabilitace máme představit a přiblížit jednotlivé způsoby rehabilitace argumentů a ukázat je na konkrétních příkladech.

6.1. Co je to rehabilitace?

Rehabilitace je slovo, se kterým se asi každý z nás někdy v životě setkal a dá se chápat jako obnovení, nebo vrácení do původního stavu. V debatě se slovem rehabilitace rozumí reakce na vyvrácení argumentace protistranou. Může se jednat o rehabilitaci afirmativní linie v řeči A2, nebo o rehabilitaci konstruktivní negativní linie v řeči N2. Jde tedy o **snahu ukázat rozhodčímu, že vyvrácení protistrany nevede k vyvrácení argumentu** a popřípadě o **podpoření argumentu dalšími důkazy**.

Je podstatné si uvědomit, že rehabilitace není pouhé opakování vlastních argumentů – pokud argument byl vyvrácen, je třeba na námitky druhé strany reagovat a nestačí argument zopakovat, rozvinout ani lépe vysvětlit. Na rehabilitaci se lze dívat i jako na vyvrácení „argumentu“, jehož názvem je: argument oponenta neplatí, protože...

6.2. Základní předpoklady úspěšné rehabilitace

Aby tým vůbec mohl úspěšně rehabilitovat napadenou linii, musí splnit několik předpokladů:

Být na debatu dobře připraven

Jelikož je rehabilitace reakcí na vyvrácení ze strany soupeře, měl by tým před debatou přemýšlet o způsobech vyvrácení argumentů/plánu, se kterými soupeř může přijít a dopředu si **přípravit rehabilitaci těchto způsobů vyvrácení**. Dále by tým měl rozumět dané problematice a mít

pro svá tvrzení **dostatek důkazů**, které mu při rehabilitaci velmi pomohou. V neposlední řadě je užitečné **nemít ve vlastní linii příliš velké mezery**, které by mohla negace využít k silnému vyvracení.

Naslouchat vyvracení ze strany protivníka

V první řadě se samozřejmě jedná o slušnost vůči protivníkovi, avšak pro úspěšnou rehabilitaci je **naslouchání a pochopení vyvracení naprosto klíčové**. Pokud nebudu dávat pozor, tak nebudu vědět, co oponent říkal a nebudu mít možnost na to zareagovat. Pamatujte, že negaci při vyvracení na více úrovních stačí negaci obhájit jednu z těchto úrovní – to znamená, že **musíte zvládnout zareagovat na veškeré námitky negace, které vyvraceli váš argument**.

Zvolit vhodnou strategii

Jedná se především o to, aby se tým před začátkem rehabilitace zamyslel a připravil **ucelenou strategii rehabilitace**, jejíž součástí by mělo být i **využití křížových otázek na mluvčího**, který argument vyvracel. Je potřeba zamyslet se, které části argumentu/plánu byly skutečně napadeny. Těm věnujte převážnou část řeči, naopak **nenapadené argumenty/části plánu lze zmínit jen krátce** a případně je podpořit dalšími důkazy. Zároveň je nezbytné si promyslet, **kolik času věnovat jednotlivým námitkám** – evidentní hlouposti lze smést ze stolu pár větami, naopak na silné myšlenky reagujte důkladně.

6.3. Příklad rehabilitace

Rozebereme si příklad z předchozí kapitoly:

Argument: Ochrana životního prostředí - Pokud bude hromadná doprava zadarmo, tak ji bude využívat mnohem více lidí. Tím dojde k omezení používání aut, které mají na životní prostředí ve městech velmi negativní vliv. Zlepší se ovzduší a zmenší hluk, což povede ke zdravějšímu životu obyvatel měst a pomůže to také k zachování památek.

Vyvracení: Peníze nejsou hlavním motivačním faktorem při volbě použít MHD/auto. Lidé jezdí auty, protože je to pohodlnější, rychlejší, mají větší flexibilitu a lépe se jím přepravují věci. Z toho důvodu nijak zásadně nepoklesne počet aut, které v ulicích budou. Navíc dnes již jsou všechna auta vybavena solidními katalyzátory a filtry, takže zplodiny, které vytvoří, jsou minimální. Na druhou stranu náklady na MHD zadarmo budou vysoké, protože dojde k výpadkům příjmů z jízdného a navíc lidé si nebudou této služby vážit, protože je zadarmo. Takže budou MHD nadužívat, což povede k nutnosti výrazně posílit spoje.

Rehabilitace: V dnešní době skutečně peníze nejsou motivační faktor při této volbě – používání auta či MHD vyjde lidem zhruba stejně draho. V okamžiku, kdy by však na MHD neměli náklady žádné (včetně administrativy spojené s kupováním tramvajenky apod.), řada lidí se rozhodne jet raději například tramvají. Navíc MHD má také své výhody – zaprvé často nemusí čekat v zácpě (metro, tramvaje mají vlastní koleje, autobus vlastní pruh) a zadruhé není nutné řídit, čímž lidé šetří energii a čas, který mohou využít například čtením. Negace si zde navíc protiřečí, když tvrdí, že lidé nezačnou kvůli penězům jezdit více MHD a zároveň, že bude MHD nadužívána. Lidé nezačnou zásadně více cestovat, pokud bude MHD zadarmo. Proto ono „nadužívání“ znamená, že obyvatelé raději pojedou MHD, než automobilem. I přes veškeré filtry jsou auta hlavním zdrojem znečištění a hluku ve městech, a proto omezením automobilového provozu dojde ke značnému zlepšení životního prostředí ve městech. To má řadu

pozitivních dopadů – lidem se ve městech bude žít lépe, zlepší se jejich zdravotní stav (a sníží se výdaje na léčbu respiračních onemocnění), omezí se škody způsobené na památkách znečištěním a otřesy atd. Proto se jedná o velmi dobrou investici prostředků.

7. Třetí řeči

7.1. Role třetího mluvčího

Třetí řeči se zásadně liší od předchozích řečníků. V této kapitole si tudíž rozebereme, jak tuto specifickou roli v debatě dobře zvládnout

Co třetí řečník nemá dělat:

Nepřináší do debaty nové argumenty ani důkazy, ani již **přednesené argumenty nerozvíjí či více nevysvětluje**. Pravidla to zakazují proto, že druhá strana již na takové nové argumenty nemá šanci reagovat. Rozhodčí k takové argumentaci nepřihlíží; navíc debatérům strhne body za strategii.

Neopakuje však ani jenom to, co již v debatě zaznělo. Je to zbytečné, rozhodčí už to slyšel a týmu to tedy k vítězství nepomůže. Co tedy má v třetí řeči zaznít?

Co třetí řečník dělat má:

Úkolem třetího mluvčího je **analyzovat debatu** a **přesvědčit rozhodčího**, že tým byl v debatě úspěšnější. S trochou nadsázky lze říci, že třetí mluvčí argumentuje na tezi „Naše strana by měla vyhrát tuto debatu.“ To, co předtím v debatě zaznělo, přitom používá jako důkazy.

Třetí mluvčí by se měl **na debatu dívat s větším odstupem** – jeho řeč připomíná řeč zaujatého rozhodčího (biased judgement). Třetí mluvčí je tak **pomocníkem rozhodčího** – v ideálním případě by rozhodčí mohl jednu z třetích řečí převzít jako odůvodnění svého rozhodnutí.

Jedna z podstatných věcí, kterou by třetí řečník měl ovládat je **struktura** – zejména pokud jeho předřečníci byli v tomto ohledu slabší. Třetí mluvčí tak může přinést do debaty řád, díky čemuž rozhodčí bude hodnotit jejich argumentaci kladněji.

7.2. Jak se na třetí řeč připravit

Sledujte pozorně průběh debaty a ved'te si podrobné a hlavně **přehledné poznámky**. Třetí mluvčí musí vědět, co v debatě zaznělo (jinak nemá co analyzovat). Nezapomeňte ani na **průběh křížových výslechů**. Často tam mluvčí protistrany pod palbou otázek připustí něco, co jde proti jejich argumentaci. Doporučujeme např. „**kartičkový systém**“ – na každou kartičku si píšete vše, co kdo řekl o jednom argumentu (sporu).

Identifikujte spory, které v debatě vznikly. Sporem se rozumí argument jedné strany, jeho vyvracení protistranou a případná rehabilitace tou stranou, která argument původně vznesla.

Uvědomte si, které spory byly pro debatu podstatné. Přitom platí:

Podstatný nikdy není spor, který nesouvisí s tezí. U každého sporu ověřte, zda argument tezi podporuje, případně, zda ji vyvrací, popř. zda vyvrací obhajobu teze stranou afirmativní. Nepodstatným sporům nevěnujte pozornost; nanejvýš jednou větou upozorněte, že nebyly podstatné.

Důležitější je typicky argument o principech (např. u teze o eutanázii spor svobody rozhodování a práva na život) **než argumenty o vedlejších účincích** (př. ekonomická výhodnost) a **problémech technického rázu** (př. eutanázie jde zneužít).

Důležitější jsou rovněž argumenty, kterým věnovali předchozí mluvčí **největší pozornost**, strávili na nich nejvíce času. Pouhé dlouhé omílání toho samého však z evidentního nesmyslu nečiní argument!

Hledejte chyby soupeře:

- Chybějící reakce (Reagoval soupeř na naše tvrzení?)
- Chybějící nebo nedůvěryhodné důkazy (Jsou soupeřovy argumenty podložené? Jsou jeho důkazy aktuální, pocházejí z důvěryhodných zdrojů?)
- Chybějící nebo nelogické dopady (Prokazují soupeřovy důkazy opravdu jeho tvrzení? Podporují jeho argumenty tezi, popř. vyvracejí opravdu argumentaci vaší strany?
V plánové debatě: Způsobuje jeho příčina problém? Vyřeší soupeřův plán příčinu problému? Jsou soupeřovy výhody důsledkem zavedení plánu?)
- Mluvčí nebo jednotlivé argumenty si protiřečí
- Řečníci mluví každý o něčem jiném
- Mluvčí podlehl otázkám v křížovém výslechu
- Jsou argumenty druhé strany relevantní? (Dokazují tezi? Mají podstatný dopad? Vejde se argumentace soupeře do prostoru, který vymezují definice?)

7.3. Jak má třetí řeč vypadat

Struktura

Struktura třetí řeči je naprosto klíčová – mluvčí by měl v debatě **udělat pořádek**, protože tím pomůže rozhodčímu rozhodnout a zvýší šanci, že zvrátí výsledek na svoji stranu. V řeči se věnujte jen **podstatným záležitostem debaty**, máte totiž o minutu méně, než vaši předřečníci – o definicích mluve, jen pokud se o nich vedl v debatě spor, chyběly z důvodu chyby druhé strany či jsou podstatné pro platnost jejich argumentace. Nedůležité důkazy, příklady, a také argumenty, které Vaše strana vypustila, vynechte a raději se soustředte na hlavní spory (zvláště na ty, které máte větší šanci vyhrát).

Postupujte po jednotlivých sporech. Drželi-li se předchozí mluvčí jednotného pořadí sporů, držte se jej také. Pokud byl naopak v řečech zmatek, pokuste se spory logicky uspořádat. Rozhodčího potěší, uděláte-li mu v debatě pořádek! U každého sporu **stručně uveďte, co jednotliví mluvčí říkali** (o čem spor byl, nemusíte vše opakovat) a **vysvětlete, proč jste daný spor vyhráli**. Závěrem své řeči **poměřte jednotlivé argumenty**. Vysvětlete, proč Vaše strana obhájila tezi / vyvrátila afirmativní linii.

Argumentace

Hlavním cílem vaší řeči je ukázat, **proč byla argumentace vaší strany silnější** (tj. jak se vaší straně podařilo argument protistrany vyvrátit, nebo jej naopak rehabilitovat, popř. proč je soupeřovo vyvracení nedostatečné). Je jasné, že v některých argumentech se vám dařilo lépe a v jiných hůře, proto potlačte argumenty, v nichž jste tak silní nebyli a ukažte, proč pro debatu nejsou podstatné. Naopak **vyzdvihněte spory, ve kterých máte převahu** a přesvědčte rozhodčího o jejich důležitosti. Byla-li debata vedena systémem argument-protiargument (výhoda-nevýhoda), ukažte, proč jsou Vaše výhody důležitější než soupeřovy nevýhody (popř. naopak).

Dále je velmi užitečné v třetí řeči hodnotit samotné týmy – **poukažte na vaše silné stránky** (pokud jste měli hodně důkazů, vyzdvihněte je, pokud Vám chyběly, zaměřte se na logiku). Na druhou stranu se snažte **ukázat chyby soupeře** (viz předchozí část) a v čem podkopávají důvěryhodnost jejich argumentace.

Třetí řeč je také **poslední příležitost, jak udělat jasno v argumentaci vaší strany**. Pokud existovaly v argumentaci vašich předřečníků nějaké rozpory, zkuste je vysvětlit. V případě, že jste měli nejasnou strukturu, je na čase v ni udělat pořádek. Pokud vám chyběly jasné dopady argumentace na tezi, pak je učiňte. Tyto věci by sice měly zaznít už v předchozích řečech, ale zároveň je lepší je přednést teď, než nechat na rozhodčím, ať se s tím popasuje sám.

7.4. Specifika A3

Třetí afirmativní mluvčí může mít občas zvláštní pozici, protože před ním mohly zaznít nové podstatné věci v N2. Pokud se jednalo jen o nové důkazy, podporující původní způsoby vyvracení, je to podle pravidel a tudíž by se k nim A3 měla vyjádřit, jsou-li podstatné. Nejlepší je tak učinit v rámci shrnování jednotlivých sporů.

Často se ovšem stane, že N2 přinese zcela nové způsoby vyvracení – v takovém případě třetímu afirmativnímu mluvčímu na tento fakt poukázat. Pokud by strávil hodně času reagováním na novinky v N2, nezbyl by mu čas na samotné shrnování.

8. Dopady tvrzení

8.1. Co je „dopad“

Podle pravidel mají oba týmy dovozovat dopad své argumentace na debatovanou tezi, resp. její obhajobu. **Afirmace** má tedy ukazovat, **jak konkrétně její argumenty dokazují, že teze platí**, zatímco **negace** má za úkol vysvětlit, **jak její protiargumenty vyvrací argumentaci afirmace** (pozor, úkolem negace není nutně vyvrátit tezi, nýbrž vyvrátit způsob, jak afirmace tezi obhajuje). Např. argumentuje-li afirmace u teze „*Situace v Číně spěje k revoluci*“ rozvojem disidentského hnutí, musí ukázat, proč právě disidenti jsou podstatnými hybateli revoluce. Naproti tomu negace může tento dopad vyvracet tím, že ukáže, že v Číně je vliv disidentů příliš malý na to, aby přiměli většinové obyvatelstvo vyjít do ulic.

Dopad musí být **konkrétní**, nemělo by to být pouhé opakování teze na konci. **Jednotlivé kroky argumentace na sebe musí navazovat a logicky jeden z druhého vyplývat.** Např. argument, podle kterého vychází z českých vysokých škol nedostatek technicky vzdělaných absolventů, nelze bez další argumentace spojit s dopadem v podobě ekonomického poklesu. Dokážeme-li však, že podstatným hybatelem české ekonomiky je průmysl, a že bez technicky vzdělaných lidí nelze zavádět do průmyslu nové technologie a vymýšlet nové výrobky, můžeme takový dopad dovodit. Čím je však logický řetězec delší, tím je zranitelnější – pokud se protistraně podaří vyvrátit naše předpoklady tím, že ukáže, že největší část ekonomiky dnes tvoří i v ČR služby, které tolik technicky vzdělaných lidí nepotřebují, vyvrátí dopad našeho argumentu (a tím i celý argument).

8.2. Dopad a hodnoty

Podle pravidel má v debatách na teze návrhové a hodnotové dopad vést k obecně akceptovatelné hodnotě, k jejímuž dosažení argumentace týmu přispěje, nebo mu naopak brání (negace ukazuje, jak návrhy afirmace nepovedou k dosažení dané hodnoty). **Hodnota by měla být pozitivní**, např. spravedlnost, svoboda rozhodování, mír, rovnost šancí, lidská důstojnost, rozvoj umění, sportu nebo ekonomiky, apod. Zároveň musí vybraná hodnota **souviset s tezí a být pro otázku s tezí spojené podstatná** (např. u teze o obnovení trestu smrti lze sice tvrdit, že se jeho zavedením ušetří; v porovnání s hodnotami spravedlnosti a lidského života, resp. lidskosti má však pro tuto tezi ekonomická úspora jen minimální význam). Hodnota by měla také **přiměřeně konkrétní** – takové „obecné blaho“ argumentaci příliš nepomůže; navíc různí lidé mají o obsahu takového pojmu různé představy.

U některých tezí se **afirmace a negace shodnou na společné hodnotě** – např. u teze o zavedení trestu smrti lze očekávat, že obě strany budou chtít podpořit spravedlnost. Spor se nicméně povede o to, **která strana společnou hodnotu lépe naplní**, tedy zda trest smrti přinese více spravedlnosti, nebo spravedlnosti naopak uškodí.

U jiných tezí bude **každá ze stran prosazovat jinou hodnotu** – např. u teze o tom, že pomluva by měla být trestná, bude afirmace nejspíše hájit lidskou důstojnost, zatímco negace bude tvrdit, že trestnost pomluvy poškodí svobodu slova. V tom případě musí argumentace obou stran **důležitost obou hodnot porovnat** – afirmace musí ukázat, proč by svoboda slova měla v případě pomluvy ustoupit lidské důstojnosti, zatímco negace prosazuje opak. Důležité je, že **spor hodnot se vede na pozadí debatované teze** – otázka tedy není, zda je lidská důstojnost obecně důležitější hodnotou než svoboda slova, nýbrž zda je důležitější hodnotou při řešení otázky, zda má být pomluva trestná.

Řada tezí umožňuje dovodit **dopad argumentace na více různých hodnot** – např. teze o zrušení minimální mzdy má jednak rozměr ekonomický (tzn., zda minimální mzda zvyšuje nezaměstnanost a tím i náklady na péči o nezaměstnané, zda snižuje konkurenceschopnost ekonomiky, atd.) a jednak rozměr sociální (dopady nezaměstnanosti na osobnost a společenské postavení člověka, dopady práce za nízkou mzdu na společenské postavení pracovníka a jeho rodiny, sociální smír). Podobně teze o legalizaci potratů má jednak rozměr eticko-společenský (spor mezi hodnotou svobody rozhodování ženy a hodnotou ještě nenarozeného života) a zároveň i rozměr zdravotní (dopad legálních a případně ilegálních potratů na zdraví ženy, řešení ohrožení zdraví ženy a plodu v případě komplikovaných těhotenství). Není proto důvod, proč by se měla argumentace jedné strany omezit jen na jednu hodnotu a druhou opomenout – lze tedy přednést jeden argument s dopadem na jednu pozitivní

hodnotu a druhý argument s dopadem na druhou hodnotu (podrobnější rozbor, jak je možné obhajovat tezi, naleznete ve 3. kapitole).

Stejně tak je možné, že **tentýž argument bude mít pozitivní dopad na dvě nebo i více různých hodnot**. Dokážeme-li, že minimální mzda sníží nezaměstnanost, bude to mít jak pozitivní dopad na ekonomiku státu (zvýší se ekonomická aktivita, sníží požadavky na výplatu sociálních dávek), tak na společenskou situaci (zaměstnání člověka naplňuje a omezuje riziko sociálního vyloučení).

8.3. Co když dopad chybí

Chybějící dopad neznamená „neplatnost“ argumentu. I argument, u kterého nebyl uveden dopad, se **stále do výsledku debaty počítá**, nicméně rozhodčí takový argument posoudí **jako slabý**. To samé ale rozhodčí učiní i s argumentem, kde sice formálně dopad uveden byl (tedy argument končil větou „a tedy teze platí“), avšak chybělo vysvětlení, jak argument tezi podporuje, nebo toto vysvětlení nedávalo logický smysl.

Naproti tomu, pokud je **dopad zřejmý** (to znamená, že argument tezi přímo podporuje, a není tedy třeba další vysvětlování), **rozhodčí to akceptuje a nevyžaduje formální závěr slovy** „a tedy teze platí“. Existence dopadu se tedy posuzuje věcně. Výslovné závěry jsou však vždy srozumitelnější, a tedy silnější argumentací; debatéri by proto závěry měli vyslovovat a rozhodčí je k tomu při hodnocení debat vést.

Pokud u návrhových a hodnotových tezí není uveden dopad na obecně akceptovatelnou hodnotu, platí přesně totéž. To znamená, že argument, který takový dopad postrádá, hodnotí rozhodčí jako slabý. Hodnota, ke které má argument směřovat, by ovšem měla být vyslovena (rozhodčí si nesmí domýšlet), nicméně nemusí být vyslovena na závěr každého argumentu každé řeči (i zde platí shora uvedené o zřejmosti dopadu).

Pokud **protistrana poukáže na to, že argumentu chybí dopad**, tzn., že není jasné, jak argument souvisí s tezí, pouze tím rozhodčího upozorní na to, že se **jedná o slabý argument**. K tomu, aby argument vyvrátila, je však potřeba, aby ukázala, proč argument protistrany nepodporuje tezi. U hodnotových a návrhových tezí je potřeba vysvětlit, že argument nevede k naplnění žádné přijatelné hodnoty související s tezí (tedy je irelevantní), nebo (častěji a jednodušeji), že některou hodnotu nebo dokonce více hodnot poškodí. Jinak řečeno, negace debatu nevyhraje pouze formálním poukazem na to, že afirmace neuvedla žádnou hodnotu, ke které by chtěla dovozovat dopad. **Musí vedle toho přinést vlastní hodnotu (hodnoty) a ukázat, že ji afirmativní argumenty poškozují, nebo vyvrátit afirmativní argumenty věcně.**

8.4. Jak vyvracet dopad

Negace má při vyvracení dopadů **několik možností postupu**. Může zejména **napadat logiku dopadu**, tedy ukazovat, že dopad logicky nefunguje, a argument tedy ve skutečnosti nepodporuje tezi. Může jít ale dál a **dokazovat, že argument ve skutečnosti tezi škodí**.

Obdobně je tomu u hodnotové argumentace. Zde může negace tvrdit, že argument **nevede k naplnění tvrzené hodnoty**, popř. ji dokonce **poškozuje** (např. trest smrti nevede k naplnění spravedlnosti, nýbrž nese riziko větší nespravedlnosti, neboť jej nelze napravit). Rovněž může negace

přijít s **jinou obecně přijatelnou hodnotou, kterou argument poškodí**, a která je v kontextu teze **důležitější** – např. trest smrti sice možná přinese větší spravedlnost, ale je nelidský. Nejúčinnější je ovšem často i zde taktika „**even if**“ – trest smrti nepřinese větší spravedlnost, a i kdyby ji přinesl, je to trest nelidský.

8.5. Hodnocení hodnotového sporu

Pro rozhodčího je (kromě pravidel, jak řešit situaci, kdy dopad chybí – srov. podkapitola 3) především podstatné, že **hodnotový spor není veden samostatně**, jako tomu bylo ve starých pravidlech, nýbrž **je součástí argumentace**. Přijdou-li tedy týmy v debatě s různými hodnotami, jejichž naplnění se v kontextu teze navzájem vylučuje (např. u teze o trestnosti pomluvy nelze najednou dosáhnout úplné ochrany důstojnosti člověka a neomezené svobody slova), musí rozhodčí zjistit, zda se týmy snažily argumentovat, **která z hodnot je pro tezi důležitější**. Takový spor potom posoudí stejně, jako kterýkoli jiný spor v debatě. Pokud strany takový spor nevedly (tzn. strany pouze „nastřelily“ nějaké hodnoty, aniž by vysvětlily jejich vztah k tezi a vyjádřily se k jejich důležitosti), nezbude rozhodčímu, než – v rámci posuzování váhy argumentů – posoudit samostatně i váhu přednesených hodnot.

9. Styl

Debata neučí jen kritickému myšlení, ale i **schopnosti myšlenky srozumitelně a přesvědčivě prezentovat**. V reálném světě totiž člověk nepromlouvá jen k debatním rozhodčím a to, jak dobře projev zní, je často minimálně stejně ne-li více důležité jako jeho obsah. Jaké jsou tedy parametry řeči, kterou je radost poslouchat?

9.1. Slovní zásoba

Tato kategorie stylu je nejvíce propojena s ostatními aspekty debaty, tj. s tím, co člověk říká. Kdo umí **najít to správné slovo**, které přesně vystihuje jeho myšlenku, má výhodu. Kdo naopak vyjadřuje jednu prostou ideu pětaticeti dlouhými větami, je v nevýhodě. **Bohatou slovní zásobu** člověk může získat nejen debatováním, ale i čtením náročnější literatury (včetně literatury faktu), k čemuž debata motivuje. Dále je třeba používat **spisovnou češtinu** (včetně koncovek) a zcela se vyvarovat vulgarismů.

Zároveň je třeba se **vyvarovat přílišného debatního žargonu** a také přílišného množství odborných termínů, zvláště pokud si nejste 100% jistí, co znamenají. Negativně bude také hodnoceno používání zkratk a anglicismů. Především pokud debatujete v angličtině, snažte se **používat srozumitelná slova**, protože debata není soutěž ve znalosti neznámých slovíček, ale v argumentaci. Pokud vám oponenti ani rozhodčí nebudou rozumět, vašemu stylu to rozhodně nepomůže.

Slabinou je i používání výplňkových slov (vlastně, prostě atp.). Někdy je ovšem lepší použít takováto slova, než v řeči opakovat „ehm“ – pak alespoň zkuste nepoužívat pouze jedno. Silnou stránkou naopak mohou být rétorické vychytávky typu **opakování klíčového slova či obratu** na začátku několika po sobě jdoucích pasáží (vzpomeňme na Martina Luther Kinga a jeho „I have a dream“). Člověk by se však do nich měl pouštět teprve tehdy, až získá určitou sebejistotu a zkušenost.

9.2. Práce s hlasem

Další důležitou oblastí je práce s hlasem, tj. čistě akustická stránka řeči. V rámci ní je záhodno mít na paměti několik věcí:

Hlasitost

Tu je vždy potřeba **přizpůsobit velikosti místnosti a publika**. Cílem je mluvit dost nahlas na to, aby mě všichni slyšeli, ale zároveň nekřičet tak, aby to bylo publiku (a hlavně rozhodčím) nepříjemné. Správnou míru není vždy snadné odhadnout, ale obecně platí, že je lepší nebát se mluvit nahlas. Příliš tichý projev je častějším nešvarem, než projev příliš ukřičený. Rozhodně je potřeba mluvit **hlasitěji, než při běžné konverzaci**.

Tempo a pauzy

Debatér se často nachází mezi mlýnskými kameny - snaha mít co nejvíce obsahu ho nutí mluvit rychle, **rozhodčí však zároveň potřebuje čas**, aby si mohl rozmyslet a zapsat to, co právě slyšel. I zde je tedy třeba hledat jakousi rovnováhu, na niž neexistuje jednoduchý návod.

Jedno však s jistotou prohlásit lze: dobrá řeč má být **dynamická**, tedy co nejméně monotónní. Ať už mluvíte rychle či pomalu, snažte se **tempo sem tam obměňovat a na důležitých místech dělat pauzy**. Ty umožní právě přednesené ideji patřičně zapůsobit. Chybou je naopak dělat pauzy na nepřírodných místech, zejména jsou-li vyplněny táhlým "ehm" zvukem. Pokud přednášíte část náročnější na zapsání (např. definice), je záhodné zpomalit, abyste měli jistotu, že oponenti i rozhodčí ji stihnou zapsat.

Artikulace

K tomu, aby nám publikum rozumělo, nestačí jen mluvit nahlas. **Důležité je i důkladně artikulovat**. I zde je dobré si uvědomit rozdíl mezi proslovem a běžnou konverzací - nebojte se "nepřírozeně" otevírat pusy.

Výška a hloubka

Hlubší hlas zní přesvědčivěji, ale člověk si jen obtížně může jeden opatřit. Vědomě pracovat s hloubkou hlasu jde jen do omezené míry - nechcete přece znít jako imitátor Darth Vadera. Debatéři (častěji slečny) s vyšším hlasem by se neměli přespříliš rozohňovat, protože pak často působí hystericky. Není to spravedlivé, ale je to tak.

9.3 Vizuální stránka

Dobrý dojem z projevu nezáleží jen na tom, jak zní, ale i na tom, jak vypadá. Do této kategorie spadá několik hledisek.

Oční kontakt

Na rozhodčí je dobré se dívat v zásadě celou dobu, protože oni se na vás nepřetržitě dívat nemohou, píší si poznámky. Řečník, jenž se místo na posluchače dívá do zdi nebo do papíru,

samozřejmě nepůsobí moc přesvědčivě. Pokud máte více rozhodčích, snažte se je střídat. Oční kontakt má ještě další výhodu – dává vám zpětnou vazbu už během řeči a vy víte, zda vám rozumí.

Dobrá rada: Nespoléhejte příliš na své poznámky. To, co chcete říct, musíte stejně mít v hlavě. Papír či kartičky slouží jen k tomu, abyste na něco nezapomněli; více než několik krátkých pohledů si v průběhu řeči nezaslouží.

Gestikulace

Neměla by chybět, ale neměla by být ani přehnaná. Máte-li papír s poznámkami, je lepší jej nedržet v ruce, ale raději jej odložit na pultík. To neplatí v případě, že ve vzpřímeném postoji poznámky na lavici/pultíku nepřečtete. Ještě lepší je využít malé kartičky, které vám umožňují gestikulovat zcela volně.

Podobně jako je ve světě zvuků nepřítelem monotónnost, zde je potřeba se mít na pozoru před rytmem. Jakýkoliv **rytmický, pravidelně opakováný pohyb uspává a odvádí pozornost** od toho, o čem mluvíte. Časté je např. kývání vpřed-vzad, či opakování úroků ze strany na stranu. “Pohyb po hřišti” sám o sobě problémem není (pokud neodejdete na druhý konec místnosti), ale nesmí být pravidelný.

Je dobré, když **gestikulace souvisí s obsahem** a pomáhá ho zprostředkovat (např. ukazování číselok při výčtu bodů, větší-menší, širší-užší apod.). I zde se však vyvarujte přehánění, nechcete vypadat jako mim, který omylem i mluví. Obecně platí, že menší lidé si mohou dovolit výraznější gesta a naopak.

Zároveň je dobré se zamyslet i nad vlastním postojem. V zásadě je nejpřesvědčivější stát zpříma a sebevědomě – rozhodně není dobré se předklánět, klátit se či si dávat ruce do kapsy.

Módní okénko

Součástí vystupování při debatě je i oblečení, proto je nutné věnovat mu pozornost. Stejně vážnosti se totiž rozhodně nebude těšit muž v kvádru a chlapec v roztrhaných džínách, upoceném tílku a s kšiltovkou.

Na debatu je nutné **oblékat se formálně**. Pro pány je doporučený oblek, nebo slušné tmavé kalhoty a košile. Samozřejmostí jsou i polobotky (rozhodně ne bílé tenisky!). Slečny mají dvě možnosti – buď opět formální kalhoty a blůzu, nebo šaty. Pokud však zvolíte sukni, pozor na její délku; stejně tak výstřih by neměl překračovat určité meze. Na nohy jsou ideální lodičky, případně baleríny. Vždy když se oblékáte na debatu, zvažte, zda byste si takové oblečení byli ochotní vzít například do divadla.

Na závěr ještě jednou zdůrazněme, že **řečnický kvalitní vystoupení musí být rozmanité a poutavé** - prázdné opakování, monotónnost a hypnotizující pohyby mu škodí.

10. Křížový výslech

Křížový výslech je jedinou část debaty, v níž a sebe oponenti mluví přímo. Lze ho připodobnit ke křížovému výslechu u soudu, veřejné politické diskusi či ústnímu zkoušení u tabule. Při křížovém

výsledku **tazatel** (N3, A3, N1 a A1) **pokládá otázky tázanému** (A1, N1, A2 a N2) a **tázaný na položené otázky odpovídá**.

Křížový výslech má dle pravidel v debatě 3 cíle:

- 1) Vyjasnit věci, které nebyly v předchozí řeči jasné řečeny, nebo je tazatelova strana nezachytila. Typický bude dotaz na definici nebo na zdroj důkazu. Této části doporučuji věnovat jen nezbytně nutnou dobu. Ztrácíte totiž čas pro další dva úkoly.
- 2) Upozornit na chyby v argumentaci protistrany. Náměty na otázky je dobré si poznamenávat už během řeči. Těch několik desítek sekund přípravného času věnujte sbírání námětů od kolegů z týmu.
- 3) Připravit půdu argumentaci strany vlastní. Zejména třetím mluvčím (kteří vedou první křížový výslech) nic nebrání připravit si několik otázek již před začátkem debaty tak, aby „seděly“ na připravenou argumentační linii.

Na první pohled by se mohlo zdát, že křížový výslech je důležitý pouze pro tazatele a tázaného, ale není tomu tak. Velmi **důležitá je role celého týmu** a to zejména před křížovými otázkami na A1, kdy by si negativní tým měl **připravit strategii vyvracení** a v duchu této strategie by měl křížový výslech probíhat. I v ostatních případech je důležitá **spolupráce týmu** a to zejména mezi tazatelem a mluvčím, jehož řeč bude po křížovém výslechu bezprostředně následovat.

10.1. Tazatel

Podle pravidel tazatel:

Řídí křížový výslech. Má tedy právo zarazit tázaného, pokud mluví příliš dlouho, nebo nemluví k věci, protože tím. Měl by však ponechat tázanému přiměřený prostor k vyjádření. Zarazit tázaného ihned po „Ano, ale...“ je přinejmenším neetické a rozhodně takovou odpověď rozhodčí nebude považovat za souhlas s otázkou.

Pokládá otázky tázanému. Tyto otázky by měly být **stručné a výstižné** – není přípustné, aby tazatel využíval křížových otázek jako nástavby vlastní řeči. Zároveň by se tazatel neměl dlouze vyjadřovat k odpovědím, i když s nimi nesouhlasí – k tomu slouží další řeč. Obdobně také nelze považovat za přijatelné otázky, kdy tazatel minutu hovoří a přednáší argumenty/důkazy a celý proslov zakončí slovy „co na to říkáte?“. Poslední otázka musí být položena před vypršení časového limitu (3 minuty). Tázaný pak má ještě právo na tuto otázku odpovědět, ale neměl by mluvit déle, než 30 vteřin po konci času vyhrazeného na otázky.

Rady pro tazatele:

- Obecně je lepší formulovat otázky uzavřené (buď vedoucí na odpověď ano-ne; nebo doplňovací). Na dotaz „Mohli byste, prosím, vysvětlit dopad vašeho druhého argumentu na tezi?“ vám bude zkušený oponent reagovat dvě minuty, doplní si svoji argumentaci a výsledek bude pro Vaši stranu naprosto nepoužitelný.
- Nenechte tázaného obrátit role tím, že Vám na dotaz odpoví otázkou. Na takovou otázku neodpovídejte a pokračujte v dotazování.

- Zkuste oponenta vhodně volenými otázkami přimět k tomu, aby připustil chybu ve své argumentaci. Mistrovskou ukázkou takové řady otázek je výstup sira Humphreyho v známém seriálu Jistě, pane premiére. Video jde najít na YouTube (klíčové slovo vojenská služba, anglicky *National Service*), existuje rovněž [přepis](#).
- Pokud však z oponenta očekávanou odpověď nedostanete, protože vás prokoukl, zanechte marných pokusů a přejděte na jiné téma.
- Snažte se klást otázky stručné a výstižné. Není větší ztrátou času, než půl minuty vysvětlovat složitý dotaz, na který protřelý oponent reaguje „Mohl byste to prosím vysvětlit znovu?“

10.2. Tázaný

Podle pravidel tázaný:

Musí odpovědět na jakoukoli otázku. Nemá právo posuzovat, jestli je otázka relevantní. **Odmítnout může jedině odpověď na otázku osobní.** Otázka na osobní názor nebo postoj mluvčího k debatované otázce („A vy sám souhlasíte s eutanázií?“) není relevantní, protože mluvčí musí někdy hájit i názor, se kterým nesouhlasí. Stejně tak není podstatné, pokud ve svém životě tazatel jedná v rozporu s názorem, který hájí („Proč jste jedl k obědu řízek, když tu hájíte vegetariánství?“). Na druhou stranu by tohoto tázaný neměl zneužívat.

Neodpovídá na otázku otázkou. Jeho úkolem je totiž poskytovat odpovědi, nikoliv vytvářet dialog, ač k tomu občas někteří odpovídající mají tendenci. **Může však žádat o přeformulování či doplnění,** pokud otázce nerozumí, což má smysl zejména při anglické debatě.

Rady pro tázaného:

Úkolem tázaného je především nepoškodit pozici týmu a přestat křížový výslech bez ztráty květiny. Jak tedy na to:

- **Očekávejte, že tazatel rozpozná slabá místa Vaší linie.** Dobrý tým má pro své argumenty připraven i plán „B“ pro případ jejich napadení. Vyvracení Vaší linie bude pro oponenty složitější, pokud některé „díry“ budou zaceleny již v křížovém výslechu.
- **Snažte se předvídat, kam tazatel svým dotazem směřuje.** Na málokterou otázku existuje jednoznačná odpověď. Bernard by v citované ukázce asi odpovídal trochu jinak, kdyby tušil, kam sir Humphrey směřuje a byl jeho protivníkem v debatě.
- Neodpovídejte na všechny otázky „ne“. Nepůsobí to dobře na rozhodčí, kteří mohou nabýt dojmu, že se úmyslně vyhýbáte odpovědi, nebo nerozumíte debatované problematice. Zkuste naopak využít odpovědi k vysvětlení některých bodů a doplnění Vaší linie.
- Nesnažte se dávat příliš vyhýbavé odpovědi („no to záleží, to se dá těžko říct atd...“) – opět to působí na rozhodčího, jako byste se neuměli postavit k otázce čelem.

10.3. Závěrem ke křížovému výslechu

Křížový výslech je efektivní jen tehdy, pokud jej ostatní účastníci debaty (a zejména následující mluvčí) sledují, neboť **výsledky křížového výslechu musí být použity v následujících řečech.** Konverzace ostatních členů týmu během křížového výslechu je tak nejen projevem neúcty vůči kolegům, ale rovněž špatnou strategií. Pro účely dodržení pravidla o zákazu přinášení nového obsahu

v N2 a v třetích řečech se považují důkazy a tvrzení přednesené v křížovém výsledku jako věci, které již v debatě zazněly.

I v křížovém výsledku platí základní pravidla slušnosti a společenského vystupování. Nejedná se o divokou hádku, nýbrž o duel, ve kterém si tazatel a tázaný s chladnou hlavou vyměňují otázky a odpovědi.

11. Práce v týmu

Debatování učí **týmové práci**. Byť by se možná mnohdy zdálo výhodné naklonovat nejzkušenějšího mluvčího týmu tak, aby mohl zastávat všechny tři posty, v realitě je to právě spolupráce, která pomáhá dosáhnout na vítězství.

11.1. Konzistence

Základem týmové práce a efektivní argumentace je jednoznačně konzistence jednotlivých řečníků. Nebude vám moc platné, když budete mít skvělou A1 řeč, ale v ostatních řečech již své myšlenky nebudete prohlubovat ani rozšiřovat. **Myšlenky, které zazní v debatě jen v jedné řeči, nebudou považovány za podstatné.** Samozřejmě cílem by ani nemělo být opakování všeho, co jste již řekli v první řeči, či co řekl váš předřečník, aby to nebylo zapomenuto, ale spíše **rozšiřování o nové příklady, rozměry či aktéry a prohlubování a ukazování dopadu na debatované.**

Mnohdy se stává, že dobré myšlenky zapadnou, protože se argumentuje o něčem méně důležitém, ale o to s větší vervou. Doporučením pro **třetí mluvčí** tedy je, aby si prošli debatované od začátku do konce a **podívali se, jestli náhodou něco podstatného nezůstalo opomenuto.** Mějte na mysli, **co bylo hlavní myšlenkou vaší linie** a pokud na něco takového narazíte, zmiňte to ve své shrnovací řeči. Váš tým by pro rozhodčí měl působit kompaktně a sehraně.

11.2 Jak dosáhnout konzistence a týmové spolupráce v praxi?

Je dobré, když **připravujete debatní linii společně** (ať už negativní či afirmativní). Jen tak dosáhnete toho, že budete všichni "na stejné vlně." Snížíte tak nebezpečí protiřečení si a zefektivníte využití času na přípravu. Všichni totiž budete vědět, co je cílem argumentů, a jak chce váš tým dosahovat teze.

Když mluví vaši kolegové, pište si poznámky, obzvláště během první řeči. Občas se stane, že byt' máte vše hezky naplánováno, první řečník prostě nestihne říct všechno. Poznámky z řečí vašich předřečníků a oponentů se taky hodí, protože nevíte, co pro rozhodčího nakonec bude ten kousek argumentace, na kterém se bude lámat chleba.

Komunikujte spolu během debaty, ne ovšem nahlas a ústně, ale **písemně na malých papírcích.** Jen tak dosáhnete toho, že na nic nezapomenete, a že si během přípravného času budete lépe rozumět. Nebojte se požádat kolegy o vysvětlení.

Domluvte se při přípravě, jak budete rozšiřovat vaši afirmativní linii v druhé řeči. Řekněte vše podstatné v první řeči, ponechte si ale nějaké příklady, rozšíření a důkazy do řeči druhé. **Odhadněte během přípravy, který bod argumentace bude asi napaden oponenty, a připravte se na jeho rehabilitaci.** Šťěstí přeje připraveným.

Debatujete-li na straně negativní, využijte čas na přípravu po prvních křížových otázkách proti A1 na to, abyste dobře připravili linii útoku na afirmativní argumentaci. Když se společně domluvíte, jak na ni útočit, nemůže se stát, že budou mluvčí N1 a N2 nekonzistentní. **Pamatujte, že N2 nesmí přinést nové způsoby vyvracení.**

Podporujte se jako tým, hecujte se navzájem, pochvalte se po řeči či úspěšném křížovém výsledku, buďte pozitivní. Snažte si budovat image dobře naladěného týmu a příjemného soupeře. **Pokud někdo řeč pokazí, nekritizujte jej – zvláště ne před rozhodčími.**

Jako tým **můžete působit kompaktně nejen v argumentaci, ale i navenek.** Pořídte si stejnou kravatu, či domluvte se na jednotné barvě košil. Dívky mohou zvolit stejné doplňky vlasů, barvu silonek či broží. Chcete si oživit samotné debatování? Pořídte si barevné papíry. Anebo týmového maskota. Fantazii se meze nekladou, dokud budete slušně oblečení, na stole můžete mít třeba i dýni.

12. Příprava na debatu

Mohlo by se zdát, že v debatě vyhrává většinou tým, který má lepší argumentační schopnosti či umí přesvědčivěji mluvit. Do určité míry to pravda je, ovšem **na výsledek debaty má zásadní vliv také kvalita týmové argumentace, přednesené důkazy a schopnost si dopředu vymyslet reakce na oponenty.** Přeci jen 5 (respektive 7) minut přípravného času není mnoho a je lepší mít v týmu vše podstatné vyřešené již před debatou. Dobrá příprava vám může pomoci vyhrát i nad mnohem zkušenějším týmem, jak už se v debatní historii mnohokrát potvrdilo.

12.1. Brainstorming (Burza nápadů)

Brainstorming je technika, která se běžně používá v byznysu, a jejímž **cílem je podpořit kreativitu.** V debatě se hodí používat na začátku přípravy každé teze, ještě než se o ní začnete společně bavit, protože později již budete ovlivněni názory, které jste si na tezi utvořili.

Oprostěte se od toho, o jaký typ teze se jedná a snažte se při úvodním brainstormingu přijít s **co nejvíce nápady,** ať už podporujícím stranu afirmativní či negativní, které podle vás co nejlépe podporují zadanou tezi. Mějte na paměti, že na turnajích Debatní ligy budete debatovat na obě strany ve dvou kolech. Ale i když se třeba připravujete na debatu na klubu, je dobré vědět, co by mohla protistrana říct. Myšlenky si zapisujte se znaménky +/-, tak abyste potom snadněji mohli vytřídit, co se týká afirmace, a co negace.

Doporučuji dělat takzvaný *tichý brainstorming* na začátku, kdy každý člen přípravy si nejdříve napíše bokem na papír, co ho k dané tezi napadlo a potom se společně projdou jednotlivé myšlenky. Tato strategie se hodí i k přípravě na nepřipravenou tezi, kdy máte omezený čas.

Nebojte se přijít i s myšlenkami, které vám přijdou ujeté či zcestné, snažte se rozvíjet myšlenky ostatních a hledejte vzájemné souvislosti. Mějte na paměti, že kritika v této fázi přípravy není na místě, soustřeďte se na kvantitu nad kvalitou. **Za žádných okolností se lidem za jejich nápady nevysmívejte** – vytvořili by si do budoucna blok a tato technika by přestala být efektivní.

Nezapomeňte ovšem popřemýšlet nad tím, co je to hlavní, co musíte dokázat, aby teze byla platná. Takovéto myšlenky si podtrhněte, protože právě na nich by měla být postavena vaše argumentační linie.

12.2. Rešerše

Protože o mnoha nápadech nemáte dostatek detailních znalostí, rozdělte si v týmu jednotlivé body k rešerši. **U každého bodu se společně dohodněte, co přesně hledáte** tj. jaké je tvrzení, které byste rádi podpořili důkazem či jaký kus znalosti se bude muset dohledat tak, abyste mohli daný bod využít v debatě. Body si rozdělte rovnoměrně v týmu tak, aby každý člen měl zhruba stejný díl na práci. Ideálně si vezměte bod, o kterém si jste jistí, že víte, kde a co hledat, či je vašemu srdci blízký. Nejste-li si jistí, kde hledat, prodiskutujte s ostatními členy týmu vhodné zdroje či stránky.

Protože už víte, co jsou důkazy a jak s nimi pracovat, tak nezbývá než hledat. Základní hledání pro pochopení problematiky by mělo začít na Googlu či Wikipedii. Nezapomeňte ovšem, že Wikipedie je encyklopedie tvořená uživateli a proto by vám měla sloužit jen jako nástroj budování všeobecného povědomí o problematice a možný rozcestník na články prohlubující vaše znalosti. Všechna fakta na Wikipedii jsou ozdrojovaná, proto se koukejte především na tyto zdroje.

Hledání na Googlu si můžete omezit či blíže specifikovat v sekci [Rozšířené vyhledávání](#) (Nastavení => Rozšířené vyhledávání). Například, hledáte-li informace publikované spíše ve formátu .pdf, protože je větší šance, že se bude jednat o odbornější tisk, tak specifikujte formát v nastavení vyhledávání:

Kritéria vyhledávání stránek	Způsob zadání ve vyhledávacím poli.
všechna tato slova: minimální mzda	Zadejte důležitá slova: trojbarevný krysí teriér
přesně toto slovo nebo sousloví:	Přesná slova zadejte v uvozovkách: "krysí teriér"
kterékoli z těchto slov:	Mezi všechna požadovaná slova vložte operátor OR: miniaturní OR standardní
žádné z těchto slov:	Před slova, která nechcete, zadejte znaménko mínus: -hlodavec, -"Jack Russell"
čísla od: do	Mezi čísla vložte 2 tečky a uveďte měrnou jednotku: 10..35 kg, 300..500 Kč, 2010..2011

Kritéria zúžení okruhu výsledků	
jazyk: kterýkoli jazyk	Vyhledávání stránek ve zvoleném jazyce.
oblast:	Vyhledávání stránek publikovaných v určité geografické oblasti.
poslední aktualizace:	Vyhledáte stránky, které byly aktualizovány v určitém období.
web nebo doména:	Vyhledávání na jednom webu (např. wikipedia.org) nebo omezení výsledků na doménu (např. .edu, .org nebo .gov).
výskyt výrazů:	Vyhledávání výrazů na celé stránce, v názvu stránky, ve webové adrese nebo v odkazech na hledanou stránku.
Bezpečné vyhledávání: ☐	Nastavte ve funkci Bezpečné vyhledávání , zda chcete filtrovat sexuálně explicitní obsah.
typ souboru: libovolný formát	Vyhledávání stránek v upřednostňovaném formátu.
práva k užití: nefiltrované podle licence	Vyhledávání stránek, které lze volně používat.

Výhodou používání tohoto rozhraní je, že se nemusíte dotazovat pomocí tzv. vyhledávacích operátorů, Google vám poskytne políčka, která si sám do nich převede. V jiných databázových vyhledávacích si ovšem bez nich stěží poradíte. Pro nejlepší výsledky vyhledávání použijte nápovědu databáze, kterou hodláte použít k řešení.

Co to jsou databázové vyhledávače a jak se k nim dostat? Mnoho článků vychází v odborném tisku, abyste si nemuseli platit předplatné a přístup do různých tiskovin, existují databáze, které obsahují odborné články, statě či akademické práce. Nejznámější je asi **EBSCO, Proquest či JSTOR**. Jako studentům vám možná škola poskytuje přístup do těchto či jiných databází zadarmo. Pokud ne, pomůže vám členství v knihovně (omrkněte jejich web, určitě o online databázích něco píší). Zajímavým rozcestníkem k dobrým článkům je EBSCO Connection: <http://connection.ebscohost.com/>.

Zdrojem důkazů na pochopení problematiky mohou být diplomové a bakalářské práce uveřejněné na webu: <https://theses.cz/>. Například na dotaz Trest smrti naleznete 926 absolventských prací, což rozhodně není špatný výchozí bod řešení. Tyto práce samotné byste však neměli citovat, berte je spíše jako informativní. Pokud se v nich vyskytují užitečná data, hledejte jejich zdroje, protože samotná tvrzení v diplomové práci mohou být dezinterpretována či vytržena z kontextu. Obhájení bakalářské či diplomové práce nečiní z jejího autora experta na danou problematiku.

Hledáte-li statistiky, doporučujeme následující weby:

- **CIA Factbook** (<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>)
 - o Mnoho velmi zajímavých statistik o všech zemích světa, jejich vůdcích, snadné porovnání zemí (srovnávání je velmi účinná debatní strategie, když tedy srovnáváte srovnatelné).
- **Eurostat** (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>)
 - o Nepřeberné množství statistických dat o členských zemích Evropské unie. Zajímavým čtením jsou i ročenky.
- **Český statistický úřad** (<http://www.czso.cz/>)
 - o Regionální i národní údaje o České republice.
 - o Volební portál ČSÚ (<http://volby.cz/>): obsahuje všechny kandidáty ke všem volbám, které se kdy v ČR a v ČSFR konaly, přehledně, dle regionů, měst, krajů,
- **Srovnej cokoli** (<http://www.diffen.com/>)
 - o Zadejte, co chcete srovnat s čím a tento web vám poskytne snadno a rychle analýzu. Vhodné k budování znalostí a všeobecného přehledu.

V poslední řadě máme i debatní servery, kde se dá najít mnoho zajímavých analýz tezí či článků k debatní problematice a videí z debat. Web Mezinárodní debatní asociace (<http://idebate.org/>) nabízí mnoho zdrojů. Naleznete zde například metodiky pro debatéry, rozhodčí a kouče v sekci Training. Dále se zde nachází tzv. Debatabase (která se dá zakoupit i v tištěné podobě), kde jsou přehledně analyzovány teze se svými pro a proti (obdobně funguje web DebateWise). Tyto weby mohou posloužit jako inspirace, ale i vodítko k tomu, abyste ve své argumentaci obsáhli vše podstatné a na nic nezapomněli. Neslouží však k tomu, abyste odtamtud tupě kopírovali argumentaci – týmy které to dělají, většinou prohrají, protože argumenty nepochopí a soupeři často tyto weby také čtou. Navíc se pak nic nenaučí.

Výborným zdrojem budovaným od roku 1994 (ano, již 20 let) je Debate Central Vermontské university (<http://debate.uvm.edu/>). Mějte jen na paměti, že naše pravidla jsou odlišná od Britské parlamentky či Americké Policy Debate, ale pokud si chcete rozšířit obzory, je to dobrá cesta. Na webu (<http://www.uvm.edu/~debate/watch/>) můžete najít nepřeberné množství debatních videí různého stáří a kvality (výborná společnost na dlouhé zimní večery).

Hledáte-li důkazy na podpoření vašich tvrzení a myšlenek z brainstormingu, **nezapomeňte, co přesně chcete dokázat**. Vždy buďte k nalezeným informacím kritičtí, protože vaši soupeři budou taky. Ptejte se sami sebe, zda statistika, kterou chcete použít, není založená na příliš malém vzorku nebo jestli je dostatečně přesvědčivá.

12.3. Důkazové kartičky

Dobrá řešerše vyprodukuje hodně materiálu, proto je dobré si informace dobře utřídit a mít je připravené pro okamžité použití během debaty. Hledat určitý důkaz ve změní podtrhaných papírů není ten nejefektivnější způsob při přípravě na řeč. Z tohoto důvodu doporučujeme nalezené informace zpracovat do tzv. důkazových kartiček.

Důkazové kartičky jsou papíry většinou formátu A5, na které po nalezení důkazu přepíšete danou citaci spolu se zdrojem a krátkým zdůvodněním, co z dané citace vyplývá. Toto zdůvodnění se potom dá využít v řeči při přednášení důkazu. Protože na turnajích debatujeme na obě dvě strany teze, je dobré si připravit tyto kartičky jak pro afirmativní obhajobu, tak i pro negativní vyvracení. Tyto se snadno dají odlišit například použitou barvou písma, obarveným růžkem nebo barevným papírem, na který se vytisknou.

Důkazové kartičky můžete psát buď ručně, nebo elektronicky a společně v týmu je editovat dle potřeby. Základ je mít je po ruce, když jsou nejvíce potřeba - tj. mít je v tištěné podobě na debatě. Obzvláště se hodí těm, kteří přečtou hodně článků v elektronické podobě a nemají možnost vše tisknout. **Každopádně mějte na paměti, že rozhodčí si od vás kdykoli může vyžádat důkazový materiál.** Proto si kopie článků uschovejte alespoň v elektronické podobě, ať do nich rozhodčí může v případě pochybností nahlédnout.

Příklad důkazové kartičky na afirmaci i negaci:

A	Teze: Zavedení školného na českých VŠ je krok špatným směrem.
Citace: „Studenti z chudých rodin jsou existujícími náklady motivováni ke studiu i bez školného, studenti z rodin zámožnějších bude jen stěží motivovat částka, která je schopná ty chudší zruinovat.“	
Zdroj: Sociolog Jan Keller, 15.6.2010 – Debata: Zkvalitní školné vzdělání či jej vezme chudým? http://aktualne.centrum.cz/blogy-a-nazory/komentare/clanek.phtml?id=670809	
Dopad: Peníze již dnes hrají velkou roli v motivaci studovat na VŠ, pro studenty z bohatých rodin nebude problémem zavedení školného, naopak dost pravděpodobně bude likvidační a ne více motivační u studentů z chudých rodin.	

N	Teze: Zavedení školného na českých VŠ je krok špatným směrem.
Citace: „Splácení odloženého školného je vázáno na aktuální životní situaci absolventa vysoké školy. Nemělo by tak docházet k tomu, že by splácení odloženého školného neumožnilo absolventovi VŠ uzavřít hypoteční úvěr nebo čerpat jiný druh úvěru. Podobně se podle dostupných informací uvažuje, pozastavení splácení po dobu mateřské, resp. rodičovské dovolené.“	
Zdroj: Zpráva Parlamentního institutu (2008)	
Dopad: Školné v současné navrhované podobě nebude nikterak klást překážky absolventům při jejich startu do pracovního a osobního života, ba naopak, pokud jejich aktuální životní situace nebude příznivá, bude jim splácení pozastaveno.	

12.4. Tvorba argumentační linie

Nyní už máte nástřel argumentace, víte o všech aspektech teze z obou stran a je na čase dokončit linii. Je dobré se v této fázi dohodnout, v jakém pořadí budete debatovat afirmaci a negaci. **Mluvčí A1 by měl být zodpovědný za finalizaci argumentace a přípravu řeči.** Obdobně mluvčí N1 by

měl mít připraveny protiargumenty, které použije při vyvracení afirmativní linie. Je dobré mít připraveno více argumentů, protože nevíte, jak si vaši budoucí oponent tezi definují, a ne každý protiargument může do této definice spadat.

Základní otázky, na které byste se měli ptát, jsou:

- Co musíme dokázat, abychom potvrdili/vyvrátili platnost teze/afirmativní linie?
- O jaký spor hodnot se jedná?
- Jaká jsou v tezi klíčová slova, která musíme definovat k vymezení hranic debaty?
- Co se stane po aplikaci teze, tj. jaký je dopad našich argumentů? Na koho? Kolik to bude stát? Bude to účinné, vyřeší to problém? Máme dostatečné výhody, jsou podpořené důkazy? (obzvláště u teze plánové, ale nejen u ní)
- Přinášíme významnou změnu?
- Dokazujeme celou tezi? Nevynecháváme záměrně podstatnou část argumentace? Je to opravdu to nejdůležitější, co se v dané tezi dá debatovat? Nebagatelizujeme?
- Máme důkazy na všechna tvrzení, o které se v linii opíráme?

12.5. Poslední přípravy před debatou

Linie je hotová, ale tím práce nekončí. Ať už se scházíte pravidelně na klubu nebo jenom se svým týmem, **je velmi důležité si linii vyzkoušet nanečisto**. Mluvčí A1 by si po finalizaci měl vyzkoušet, že se rozsahem prezentovaného vejde do časového limitu. Dále je zkoušení užitečné, aby hodně nečetl a dokázal udržet oční kontakt s rozhodčím. Čím více si to vyzkoušíte třeba doma před zrcadlem nebo před spoludebatéry, tím lépe se vám bude řeč přednášet v debatní místnosti. Kolegové vám také mohou pomoci přijít s formulacemi, které učiní vaši řeč přesvědčivější a efektivnější.

Je dobré vyzkoušet i křížové otázky na mluvčího A1, protože se tak můžete připravit a nebýt zaskočení na místě. Jednoduše nechte A1 přednést řeč a zkuste si v týmu křížové otázky, reakci N1 a i následnou rehabilitaci A2. Díky tomuto cvičení se můžete i následně rozhodnout, co z linie přenecháte na A2 či jestli je třeba ještě něco dohledat. Toto cvičení pomáhá simulovat reálnou debatu a připravuje vás na její zdárný průběh.

Pokud se scházíte na klubu, můžete si linii takto vyzkoušet mezi týmy. Pokud se vás sešlo málo, můžete uspořádat alespoň zkrácenou debatu (od A1 do A2, pokud se vás sešlo málo). Po debatě, či výše zmíněném refutačním cvičení, si nezapomeňte projít jednotlivé body argumentace a vyspravit díry v ní. Také se připravte, jak budete rehabilitovat příště, až půjde o ostrý souboj.

12.6. Příprava na nepřipravenou tezi

Pro mnoho debatérů jsou nepřipravené teze zajímavým zpestřením. Můžete si je vyzkoušet už na klubu, kde se dá nacvičit příprava na ně, a zažijete je na každém turnaji Debatní ligy. Pravidla upravující možnosti přípravy, délku trvání či pomůcky, které můžete používat, naleznete v Soutěžním řádu pro daný debatní ročník. Vždy se s nimi dobře seznámete.

Vzhledem k tomu, že na přípravu máte pouze 60 minut, je nutné **je efektivně využít**. Proto je rozumné určit jednoho člověka, který bude čas hlídat, abyste se nezasekli v nějakém bodě přípravy. Ihned po losování si pozorně zapíšte tezi, stranu i místnost, ve které debatujete. Rychle se odeberte do

místnosti určené pro přípravu (afirmace se zpravidla připravuje v debatní místnosti, negace má buď místo speciálně vyhrazené, nebo si ho musí najít sama).

Po příchodu do místnosti začněte tichým brainstormingem, ten by neměl zabrat více než 10 minut. Před ním byste se neměli o tezi bavit, protože snadno může dojít k ovlivnění myšlení ostatních členů týmu a ztrácíte tak potenciálně skvělé myšlenky (jedinou výjimkou může být, pokud někdo nerozumí tomu, co teze znamená).

Po skončení brainstormingu začnete tvořit vlastní linii, vyhradte si na to přibližně půl hodiny. Ze začátku se netrapte přesnou definicí, nebo názvy jednotlivých argumentů. Tyto detaily můžete doplnit v průběhu přípravy, hlavně se na nich nesmíte zaseknout. Dbejte na to, abyste použili všechny užitečné myšlenky z brainstormingu. Vывodte ze všech argumentů dopad na tezi.

Přemýšlejte o sporech, které v debatě mohou vzniknout. Co máte hájit vy a co váš oponent? Tímto způsobem se zaprvé vyhnete špatnému pojetí teze, neférových definic atp. Také vám to ovšem pomůže vymyslet reakce na oponenta, či posílit vlastní linii proti útokům. Zvláště pokud jste negace, je nutné si možné afirmativní pojetí teze promyslet a alespoň přibližně vyvrátit.

Poslední 10 minut přípravy je výhodné rozdělit tým na 2 tábory. První mluvčí by měl mít možnost finalizovat svou řeč, případně si ji i vyzkoušet. Ostatní dále promýšlí analýzy, reakce, záluďné otázky, zkrátka cokoliv je třeba. Stejně jako časoměřiče, je dobré mít někoho, kdo bude hledat důkazy v povolených příručkách, např. almanachu.

Vždy si nechte dost času na přechod do debatní místnosti. Pokud přijdete pozdě, debata může být kontumována a to by po takové dřině byla škoda.

13. Jak rozhodovat podle nových pravidel

Na začátek je dobré zdůraznit, že **nová podoba pravidel nijak nemění podstatu rozhodování - rozhodčí musí nadále vyhodnocovat spory, rozlišovat podstatné od nepodstatného a používat zdravý rozum.** Některé formální parametry se však pochopitelně mění. Následující řádky vysvětlí, jak se tyto změny projeví při přemýšlení nad rozhodnutím a na co si rozhodčí musejí dát pozor. Bude se jednat především o přehled různých prvků, které mají na rozhodnutí vliv. Pro podrobný popis a příklady různých typů sporů nahlédněte do kapitol, které vysvětlují, jak tyto spory správně debatovat – především kapitoly 3 a 8, doplňkově 4-7.

13.1. Co se nemění

- Výsledek debaty (na rozdíl od počtu řečnických bodů!) stále závisí výhradně na **obsahu**. I nadále platí zásada “Když říkáš hlouposti, nevyhraješ, i když je říkáš hezky.”
- Totéž se týká **srozumitelnosti** - nechápu-li, co debatéri říkají, nemůžu jim dát za pravdu.
- Nemizí ani požadavek **konzistentnosti**. Pokud si debatér protiřečí se svým týmovým kolegou, či dokonce sám se sebou, jedná se o velmi závažný nedostatek.
- Primárním úkolem negace je stále **vyvrátit či zásadně zpochybnit afirmativní obhajobu teze**
- Stále platí, že **přednesená myšlenka (argument) platí, dokud není vyvrácena**.

- “Kapitál” získaný v **křížových otázkách** se zhodnotí jen tehdy, je-li použit v řeči.

13.2. Základní změny pro rozhodčí

Jádro změn spočívá v tom, že se v debatě smí objevit více hodnot (tým vztahuje různé argumenty k různým hodnotám, nikoliv všechny k jediné) a řeči mohou být strukturovány i jinak, než jen argument po argumentu. Především mohou být členěny do různých rovin analýzy (principiální - praktická; ekonomická - politická - ekologická; hledisko učitele - rodiče - žáka atp.). Každá z nich v sobě obsahuje jeden či více argumentů (důvodů, proč teze platí). Z toho plyne, že **při rozhodování se nad některými prvky debaty budeme muset zamýšlet důkladněji než dosud**. Často už nepostačí jen rozsouzení toho, který argument byl vyvrácen a který zůstal stát. Budeme muset také mnohem více zohledňovat **váhu argumentů**.

Otázka důležitosti

Častěji než v minulosti bychom měli od debatérů slýchat vysvětlení toho, **v čem je ta či ona věc důležitá**, popřípadě proč je důležitější než jiná. “Věcí” nejčastěji bude buď *hodnota*, *úroveň*, nebo *zúčastněná strana (stakeholder)*.

Protože nová pravidla umožňují, aby se různé argumenty vztahovaly k různým hodnotám, nabývá na **důležitosti schopnost vysvětlit, která z hodnot je v kontextu teze důležitější** a která je důležitá méně. Vezměme např. tezi “Automobilům by měl být zakázán vjezd do historických center měst.” Afirmace dokáže, že toto opatření zlepší životní prostředí, a negace stejně přesvědčivě vysvětlí, jak a proč zákaz poškozuje ekonomiku. V takové situaci nám nezbyvá, než se rozhodnout podle důležitosti diskutovaných hodnot - je podstatnější čisté životní prostředí, nebo výkonné hospodářství? **Na to by nám měli odpovědět debatéři.**

Ještě výraznější novinkou je možnost týmů strukturovat svou linii podle **zúčastněných stran**. Princip rozhodování je však obdobný jako v předchozím případě. Příklad: V tezi “Učitelé by měli mít možnost sledovat aktivitu svých studentů na sociálních sítích.” afirmace prokáže, že zlepší situaci učitelů, kteří budou svou práci vykonávat lépe, snáze a radostněji. Negace nás zase přesvědčí, že studenti utrpí újmu, neboť ztratí soukromí a budou si připadat poníženi. Jak z toho ven? Opět nám pomůže otázka důležitosti. Pokud afirmace ukáže, že máme v první řadě myslet na blaho učitelů, zvítězí. Pokud negace podá lepší výkon ve svém vysvětlení toho, proč mají mít přednost studenti, zvítězí ona. Vždy mějte na paměti, že důležitost zúčastněné strany je potřeba posuzovat vzhledem k dané tezi.

Vysvětlovat důležitost té či oné hodnoty, resp. zúčastněné strany, mohou a mají i řečníci A3 a N3. Jedná se o legitimní součást shrnutí, ve kterém debatéři vysvětlují rozhodčímu, na co se má při přemýšlení o výsledku zaměřit. Zároveň tím třetí řečníci získávají na důležitosti. Ještě více než v minulosti tedy platí, že **shrnovací řeči je potřeba pečlivě poslouchat!**

Podle čeho se ale pozná, která hodnota (či zúčastněná strana) je důležitější?

Relevance

Dobrým kritériem k “rozseknutí” problému důležitosti je relevance té či oné hodnoty (resp. zúčastněné strany) k tezi. Řekněme, že teze zní “Měli bychom rodičům umožnit domácí vzdělávání svých dětí” a afirmaci se podařilo dokázat, že takové opatření ušetří rodičům peníze za autobus a školní jídelnu (1. argument). Nepodařilo se jí však dokázat, že se zlepší úroveň vzdělání (2. argument) - negace naopak prokázala, že vzdělanost populace poklesne.

- V takové situaci má navrch negace, neboť vyvrátila relevantnější část afirmativní linie - teze se zabývá primárně otázkou, kdo má vzdělání vykonávat, nikoliv kdo ho má financovat.

O tom, která hodnota (či zúčastněná strana) je důležitější a která méně, by nám ve většině případů měli něco prozradit sami debatéři - především ve shrnovacích řečech. Někdy se však přihodí, že debatéři porovnání důležitosti jednotlivých hodnot či zúčastněných stran neprovedou. Pak je často pro určení vítěze nezbytné důležitost vyhodnotit i bez pomoci debatérů - v takových případech nám relevance poslouží jako vhodný klíč.

Filosofická analýza

Důležitost hodnot lze rozebírat i obecně, tj. vysvětlovat, proč je zdraví (nebo svoboda, bezpečnost apod.) podstatné a proč bychom mu měli dávat přednost před hodnotami ostatními. Některé teze takovému střetu o hodnoty dávají velmi velký prostor, např. teze “Měli bychom uvalit speciální daň na nezdravé potraviny.” přímo volá po odpovědi na otázku, jestli je důležitější (na obecné úrovni) svoboda nebo zdraví.

Mluvíme zde o hodnotách, neboť zúčastněné strany se na této obecné úrovni většinou neporovnávají - málokdy uslyšíme analýzu toho, proč jsou studenti či staří lidé nejdůležitější skupina lidí a proč by její zájmy měly vždy dostat přednost před zájmy skupin jiných.

Zatímco míru relevance té či oné hodnoty ve vztahu k tezi můžeme v krajních případech (pouze když nás v tom debatéři “nechají” a když je formulace teze dostatečně jednoznačná) vyhodnotit sami, filosofickou analýzu za debatéry dělat nemůžeme. Tj. nemůžeme jako rozhodčí “od stolu” určit, zda je obecně důležitější svoboda nebo bezpečnost.

Podle čeho tedy vážit argumenty, které se vztahují k různým, nicméně stejně důležitým hodnotám? Naštěstí máme k dispozici i další kritéria.

Hloubka analýzy

Většinou jsme jako rozhodčí schopni určit nejen to, zda byl argument vyvrácen či nikoliv, ale také to, jak přesvědčivě byl uhájen/vyvrácen. Jestli to bylo “těsně” nebo “jednoznačně” určíme na základě hloubky analýzy. Jinými slovy jde o to, **jak důkladně se danému týmu podaří “rozložit reálný svět” a dílek po dílku ukázat, že odpovídá jeho tvrzením.** K tomu potřebuje širokou paletu vhodně zvolených, reprezentativních příkladů, tvrdá data ze spolehlivých zdrojů a především pevný řetězec logických implikací, který bez “děr” a nesrovnalostí vede od premis až k závěrům.

Uvedeme si příklad rozhodnutí, v němž by hloubka analýzy hrála klíčovou roli. Teze zní “Měli bychom legalizovat všechny drogy.” Afirmace tuto tezi hájí na dvou rovinách, principiální a praktické.

- 1) Na principiální rovině prohlásí, že každý člověk má právo svobodně rozhodovat o svém těle, neboť to bude v první řadě on sám, kdo ponese za své potenciálně škodlivé jednání následky. Vysvětlí, jak zákaz drog tuto svobodu omezuje. Dále poukáže na nespravedlnost toho, že zákon užívání drog zakazuje všem občanům, i když do zdravotně a sociálně škodlivé pasti závislosti upadnou jen nezodpovědní uživatelé.

Negace kontruje tvrzením, že každý člověk má zodpovědnost ke svým nejbližším a k celé společnosti, a že je tedy legitimní v zájmu celku některé kratochvíle zakázat.

Máme tu tedy tři argumenty (uvádíme je samozřejmě v hrubě zjednodušené verzi) vztažené ke třem přibližně rovnocenně závažným hodnotám (do pořádného hodnotového sporu se ani jedna strana nepustila). Mají hlavu a patu, ale není představen žádný komplexnější filosofický systém, z něhož by vycházely. Řekněme, že mírně navrch má v našich očích afirmace.

- 2) Na rovině praktické afirmace argumentuje odstřižením zločineckých gangů od důležitého zdroje financování a následným snížením kriminality.

Negace vysvětlí, jak se kartely dokážou na tuto situaci adaptovat, uvede příklady bujícího černého trhu s drogami již legálními. Dále ukáže, že i kdyby k výpadku příjmů došlo, kartely využijí svůj kapitál v podobě ozbrojených zabijáků v jiných oblastech kriminální činnosti, která je navíc společensky nebezpečnější než obchod s narkotiky (a opět uvede příklady). Navíc přinese vlastní argument, v němž za pomoci psychologických a ekonomických studií, jak snazší dostupnost drog povede k jejich větší konzumaci a následně k většímu počtu závislých lidí. Vysvětlí také, v čem je drogová závislost zničující pro postiženého jednotlivce i jeho okolí. Nakonec provede srovnání, v němž doloží, že vyšší počet narkomanů by měl na společnost jako celek větší negativní dopad, než současná kriminalita spojená s distribucí narkotik.

Vidíme tedy, že zatímco na rovině principiální afirmace těsně uspěla, na rovině praktické zcela propadla. Protože žádná ze stran nevysvětlila, která z rovin by měla být pro rozhodnutí podstatnější, vítězí v debatě negace - její analýza na praktické rovině byla kvalitnější a šla do větší hloubky, než analýza afirmativní strany na rovině principiální.

Poznámka: **Indikátorem hloubky analýzy může, ale také nemusí být čas, který týmy do jednotlivých argumentů investují.** Kdyby se v našem příkladu souboj na praktické rovině odehrával jinak - obě strany by jen “mlátily prázdnou slámu”, jedna by dokola bez vysvětlení opakovala, že se kriminalita sníží a druhá zas, že zvýší - pak by debatu rozhodla rovina principiální. A to i v případě, že by jí oba týmy věnovaly menší porci času.

Intenzita dopadu

Posledním kritériem pro měření váhy argumentu je **intenzita jeho dopadu na hodnotu** (či zúčastněnou stranu), k níž se vztahuje. Znatelný dopad je samozřejmě lepší, než dopad zanedbatelný. Pro názornost uveďme příklad.

Teze zní “Hromadné sledování občanů bezpečnostními složkami státu je prospěšné.” Afirmace vztahuje svou argumentaci k hodnotě bezpečnosti, negace zase k hodnotě soukromí. Týmy se shodnou na tom, že obě tyto hodnoty jsou relevantní, protože jejich střet je myšlenkovým jádrem teze. Afirmace i negace předvedou stejně silnou obhajobu “své” hodnoty - ukáží, proč jsou bezpečnost, resp. soukromí, obecně důležité.

Afirmaci se však navíc podaří vysvětlit, že zatímco příspěvek k bezpečnosti je významný (provede dobrou analýzu toho, jak funguje práce bezpečnostních složek a proč je potřeba shromažďovat informace skutečně o všech telefonních hovorech, uvede příklady zmařených útoků atp.), omezení soukromí je relativně malé (nezkoumá se obsah hovorů a emailů, ale jen identita odesílatele a adresáta - nikdo se tedy nedostane k žádným citlivým detailům). Díky tomu v debatě zvítězí.

Kdyby naopak negace prokázala, že sledování k bezpečnosti přispívá jen málo, ale zato citelně škodí našemu soukromí, zvítězila by ona. Předpokládáme-li typickou definici prospěšnosti v duchu “klady převažují nad zápory”, pak se negaci podařilo vyvrátit afirmativní linii jako celek. Afirmace sice prokázala, že sledování má svou pozitivní stránku, ta však (na základě proběhlé debaty) nepřevažuje nad negativy.

14. Plánové teze

Plánová debata má za cíl řešit nějaký konkrétní problém. Teze jsou specifické tím, že se používají v případech, kdy na cíli teze existuje shoda, ale jeho realizace je složitá. Příkladem mohou být teze: *ČR by měla lépe chránit oběti domácího násilí (P)* či *ČR by měla přijmout opatření k vyrovnaní platového rozdílu mužů a žen (P)*. V obou případech by negace jen těžko hájila, že oběti domácího násilí chránit nemáme, či že je správné, když ženy vydělávají výrazně méně, než muži. Z toho důvodu **nestačí afirmaci dokázat tezi v její obecné platnosti, ale musí přijít s konkrétním způsobem, jak dané teze dosáhnout**. Plánové teze poznáme podle písmena (P) na konci teze a z pravidel vyplývá, že takovou tezi musí afirmace obhajovat jako plánovou.

14.1. Základní aspekty plánové teze

V plánové debatě se argumentuje o praktickém zavedení určitého plánu a jeho reálných dopadech. Nedebatuje se tudíž jen o obecných principech návrhu jako v návrhové tezi. Velmi často se používá obecně formulovaných tezí, ke kterým debatéři mají přinést konkrétní plán. Neexistuje tudíž jen jeden univerzální plán, ale afirmace má velmi širokou škálu možností, jak danou tezi obhájit.

Afirmace nemá za povinnost přinést definice hodnotících slov, protože samotná konkretizace plánu již plní charakter definice. **Afirmace nesmí přinést plán, který obhazuje současný stav tzv. status quo**. Plán musí totiž nutně přinášet změnu stávající situace. Prakticky tedy není ani možné napadat neférovost afirmativní linie, protože stěží se afirmaci povede vymyslet plán, který by byl nekontroverzní, měl přehršle výhod a zároveň by jej dosud nikdo nezavedl.

Samotná debata se nerozhoduje na počtu a důležitosti vyhraných sporů. **Negativní straně stačí vyvrátit jeden ze čtyř základních bodů afirmativní linie, aby vyhrála celou debatu.** Více o vyvracení naleznete v dalších částech této kapitoly.

Debatování s plánem by mělo být uchopitelnější i pro začínající debatéry, protože afirmace má jasně předepsanou strukturu linie – problém, příčina, řešení a výhody (anglicky ill, blame, cure, benefits). Nemusíte tudíž uvažovat, jakou strukturu zvolíte pro obhajobu teze.

14.2. Struktura

Plán má svou vlastní specifickou strukturu. **Afirmace má povinnost se jí držet při obhajování linie.** Absence či vyvrácení kterékoliv části je důvodem k prohře v debatě. Pevné body struktury jsou:

Problém (ill)

V této části afirmace jasně vymezí podstatný společenský problém, který spadá pod debatovanou tezi, a který bude řešen navrhaným plánem. Pro ilustraci důležitosti celého problému je vhodné podpořit jej důkazy, tj. ukázat závažnost situace, a tedy i nutnost zavedení plánu. **Afirmace nemusí problém plánem zcela vyřešit, musí jej ovšem omezit.**

Příčina (blame)

U tohoto bodu musí afirmace uvést, v čem vidí hlavní příčinu problému. Jinými slovy, kdo nebo co může za přednesený problém. S touto příčinou se pak musí vypořádávat jejich plán. Je dobré zdůraznit, že nemusí jít o příčinu jedinou (to často ani není možné), ovšem musí to být příčina **podstatná (=jejím odstraněním dojde k výraznému omezení problému).**

Řešení (cure)

Zde afirmace přednáší konkrétní plán, který řeší daný problém a odstraňuje jeho příčinu. Samozřejmě se od debatérů neočekává, že přednesou obsírnou studii propracovanou do nejmenších technických detailů, **ale mělo by být naprosto jasné, jak bude řešení vypadat,** aby na něj negace mohla reagovat.

Výhody (benefits)

Na závěr musí afirmace ukázat výhody, které plynou ze zavedení jejich plánu. Předně to bude samozřejmě vyřešení problému – zde má afirmace širší prostor pro jeho rozvedení a poukázání na to, jak implementace plánu vede ke zlepšení stávající situace. Následně poté afirmace přednese další výhody, které úspěšné zavedení plánu přinese. **U této části by debatéři měli strávit nejvíce času.**

14.3. Vyvracení plánové teze

O vyvracení plánu říkají pravidla, že straně negativní stačí vyvrátit jednu ze 4 logických částí (problém, příčina, řešení a výhody) předneseného plánu. **Nejrozmumnější strategií tudíž ve většině debat bude napadnutí co nejvíce částí plánu v řeči N1** (samozřejmě, pokud je takovéto napadání rozumně možné). Následně se **N2 může více zaměřit na ty části, ve kterých je afirmace slabší** (nové

způsoby útoku totiž N2 již přinášet nesmí). Jako příklad nám poslouží linie na tezi: *Životní prostředí ve městech by se mělo zlepšit(P)*.

Problém – Problém je v plánové debatě vymezením toho o čem se bude debatovat a je zpravidla velmi snadné zvolit problém, který problémem skutečně je. Jedinou možností negace, jak tuto část plánu vyvrátit je ukázat, že tento problém neexistuje, nebo je naprosto nepodstatný. **Nestačí tudíž ukázat, že existují nějaké další (důležitější) problémy, které bychom měli řešit.**

Tedy pokud si afirmace zvolí jako problém např. špatné ovzduší, tak pro negaci bude pravděpodobně lepší tento problém přijmout, pokud si však afirmace přinese jako problém např. netřídění odpadu, tak pro negaci jistě nebude složité prokázat, že takto zvolený problém je nejenže zanedbatelný, ale též vůbec nesouvisí s tezí.

Příčina – Afirmace musí v debatě dokázat, že jimi zvolená příčina je podstatná, a že jejím odstraněním by došlo k zřetelnému omezení problému. **Negaci tedy stačí ukázat, že zvolená příčina buď vůbec zvolený problém nezpůsobuje, nebo že zvolený problém sice způsobuje, avšak je ve srovnání s ostatními příčinami zanedbatelnou.**

Pokud se opět podíváme na naši tezi a jako příčinu problému špatné ovzduší ve městech zvolíme automobilovou dopravu, tak negace může na statistikách dokazovat, že oproti průmyslu je toto znečištění zanedbatelné, což se jí však pravděpodobně nepodaří.

Řešení – Dostáváme se ke stěžejní části plánové debaty a tedy k řešení. Předně je důležité si uvědomit, že řešení musí alespoň z části odstranit příčinu a jejím prostřednictvím problém a nikoliv pouze řešit problém. Negace má v zásadě 2 možnosti jak tuto část logické struktury plánu vyvracet a to – **a) ukázat, že zvolené řešení nikterak neřeší příčinu problému, b) ukázat, že řešení sice řeší příčinu problému, ale že nebude fungovat.** Zejména u druhé možnosti by se měla projevit příprava negativního týmu a jeho členové by měli být schopni prokázat, že navrhované řešení již bylo někde zavedeno, ale nemělo předpokládaný dopad.

Například pokud by afirmace zvolila jako řešení omezení vjezdu aut do center měst, které by chápala jako vjezd aut se sudou RZ v sudé dny a aut s lichou RZ v liché dny mohla by připravená negace poukázat na to, že podobné řešení bylo zavedeno již v roce 2004 v Aténách a vedlo pouze k tomu, že každá rodina si pořídila 2 auta – jedno s lichou a druhé se sudou RZ a počet aut vjíždějících do centra Atén se nikterak nezměnil a smogová situace se stále zhoršovala.

Výhody – výhody jsou dopady, které bude mít navrhované řešení a mohou jít napříč oblastmi od ekonomických, přes environmentální až po společenské. Pokud by si strana afirmativní zvolila jako řešení omezení vjezdu aut do měst tak dalšími výhodami by mohlo být třeba snížení hluchosti a prašnosti, rychlejší příjezd složek integrovaného záchranného systému, pokles počtu dopravních nehod až po nárůst tržeb provozovatelů veřejné dopravy. Negace má k dispozici 2 způsoby vyvracení této části plánu a to **a) že výhoda/y nenastane a za b) by negace měla být schopná představit nevýhody navrhovaného plánu** tedy v tomto případě například snížení komfortu cestujících, ušlý zisk podnikatelů v důsledku nemožnosti vjezdu do center měst, problémy zejména starších osob s cestou na nákup či k lékaři atd. **Pokud negace zvolí tuto strategii je její povinností ukázat, že jí přinesené nevýhody převyšují nad výhodami přednesenými afirmací a vysvětlit proč tomu tak je.** Bez toho nemůže být vyvracení této logické části úspěšné.

14.4. Rozhodování plánové teze

V plánové debatě nejde o spor hodnot, nýbrž o řešení konkrétního problému. Tj. např. u známé teze „ČR by se měla vyrovnat se svou minulostí“ nejde primárně o to, zda takové vyrovnání naplní tu nebo onu hodnotu, nýbrž o to, jak konkrétně bychom se měli s minulostí vyrovnat (Odškodnit sudetské Němce? Zrušit komunistickou stranu?), a jaké nám to přinese výhody (mezi výhodami se bude často skvět naplnění nějaké hodnoty, např. sociálního smíru).

Afirmativní linie

Je-li teze označena jako plánová, musí ji afirmace jako takovou pojmout. Pokud tomu tak není (a rozhodčí se ujistil, že nejde např. jen o chyby ve struktuře, tj. že v afirmativní linii skutečně nelze nalézt žádné vymezení problému, jeho příčiny, specifikaci plánu, ani žádné jeho výhody), záleží na reakci negace: Upozorní-li negace na porušení pravidel, vyhrává debatu (případně vyvrácení i věcné části takové vadné afirmativní linie metodou even if / i kdyby posoudí rozhodčí jako správnou strategii). **Pokud však negace na chybu neupozorní, rozhodne rozhodčí podle toho, co v debatě zaznělo** (tj. jako kdyby nešlo o plánovou tezi). Debatéři budou postiženi na bodech za obsah a strategii (zjevně nepochopili svou úlohu v debatě).

Obdobně se postupuje, pokud afirmací vymezený problém s tezí nesouvisí. Pokud na to negace upozorní, vyhrává debatu (vrhne-li se negace rovněž na vyvrácení věcné části linie, jde o dobrou strategii, zde vzniklé spory však nemají vliv na vítězství v debatě). Pokud negace na chybu neupozorní, rozhodne se debata podle toho, co v debatě zaznělo (tj. jako by problém s tezí souvisel). Rozhodčí ovšem ve zpětné vazbě na chybu upozorní a chyba by se měla rovněž projevit v bodovém hodnocení obsahu.

Rozhodčí budou vyžadovat, aby z afirmativní linie byly zřejmé všechny 4 základní body – problém, příčina, plán a výhody. Naopak nebudou vyžadovat, aby byly uvedenými slovy pojmenovány – inovativní řečnické obraty se pozitivně projeví v hodnocení stylu. Případné přeskakování mezi body se posoudí jako špatná strategie.

Rozhodčí nebudou vyžadovat definice pojmů obsažených v tezi. Definici nahrazuje u plánové debaty vymezení problému, který chce afirmace vyřešit. Definování pojmů z teze je v plánové debatě zbytečné a je špatnou strategií (ztráta času).

Rozhodčí budou očekávat přiměřeně konkrétní plán. Tedy takový, ze kterého jasně plyne, jaká opatření chce afirmace zavést. Nekonkrétní, nebo naopak zbytečně podrobný plán se projeví v hodnocení obsahu.

Afirmace musí navrhnout změnu, nesmí pouze bránit status quo (současný stav). Může se ovšem inspirovat v jiné některé zemi, popř. v obdobné situaci, ve které opatření podobná těm navrhovaným „zabrala“. Prokáže-li negace, že navrhovaný plán se shoduje se současným stavem, vyhraje debatu (afirmace vlastně žádný plán nepřinesla).

Protože debata není strukturována na jednotlivé argumenty, nepřicházejí v úvahu ani klasické závěry ve vztahu k tezi. To nicméně neznamená, že argumentace bude prosta závěrů – pokud to není zcela zřejmé, měla by afirmace např. vysvětlit, proč jí uváděná příčina způsobuje vymezený problém,

jak navrhovaný plán řeší příčinu problému, nebo jak tento plán povede k nastíněným výhodám. Stejně tak negace by měla vysvětlit, proč např. alternativní příčina problému, kterou objevila, je příčinou podstatnější, než ta, kterou objevila afirmace.

Specifická struktura rovněž neznámá, že strany jsou zproštěny povinnosti prokázat svá tvrzení. Naopak se očekává, že obě strany dokazovat budou (např. podstatnost problému, opodstatněnost příčiny, účinnost plánu, reálnost výhody). Lze např. ukázat, že plán již v některých zemích (analogických situacích) funguje a přináší takové nebo jiné výhody. Úroveň dokazování se hodnotí v rámci obsahu.

Negace a vítězství v debatě

Afirmace si obhájí svoji linii, jen pokud obhájí všechny 4 základní body. Naopak negaci stačí zásadně zpochybnit či vyvrátit byť jen jeden z nich. Je však třeba, aby šlo opravdu o zásadní zpochybnění. Nestačí, že negace pouze afirmativní linii napadne. Zda k zásadnímu zpochybnění linie došlo, posoudí rozhodčí svým zdravým rozumem (srov. všechny body níže) a taky to rozumně odůvodní.

Není proto v zásadě strategickou chybou, pokud se negace zaměří jen na některé ze součástí linie (bude např. souhlasit s tím, že problém existuje, ale bude tvrdit, že plán jej neřeší). Stejně tak není strategickou chybou, pokud N1 napadne všechny body linie, zatímco N2 se zaměří jen na ty, u nichž byla rehabilitace ze strany A2 nejslabší – v řadě případů půjde o nejlepší možnou strategii.

Od negace se neočekává vlastní negativní linie. Negace ovšem může přinést vlastní nevýhody plánu, a pak na jejich základě tvrdit, že plán přináší více škody než užitku. **Není však přijatelné vyvrácení pomocí alternativního plánu.**

Pro vyvrácení problému musí negace prokázat, že problém buď vůbec neexistuje, nebo je tak nepodstatný, že nestojí za to se jím zabývat. Nestačí pouze poukázat na jiné závažné (nebo dokonce závažnější) problémy.

Pro vyvrácení příčiny může negace buď prokázat, že příčina problém nezpůsobuje vůbec, nebo je zde jiná příčina, která by problém způsobovala i za předpokladu odstranění afirmativní příčiny (např. příčinou rozsáhlé korupce je sice možná nedostatečné zákonodárství, ale dokud nevybudujeme efektivní policii a trestní justici, budou nám sebelepší zákony k ničemu). **Nestačí ovšem jenom poukázat na skutečnost, že problém má více příčin** – to je totiž vlastnost většiny společenských problémů.

Pro vyvrácení plánu může negace buď dokázat, že **plán příčinu neřeší** (a tím neodstraní problém), nebo **že plán nemůže fungovat**. K vyvrácení nestačí pouhé tvrzení, že plán je drahý, nýbrž je třeba dokázat, že nestojí za investované finance. Stejně tak není korektním vyvrácením tvrzení, že plán v příslušných orgánech nemá šanci projít (politická situace je totiž proměnlivá a navíc debatujeme o tom, co by se mělo stát, nikoliv o tom, co se stane).

Největší prostor má negace typicky při vyvrácení výhod. Zde lze tvrdit např., že plán nepřinese afirmací přednesené výhody, nebo že tyto výhody jsou nepodstatné a naopak budou vyváženy jinými, podstatnějšími nevýhodami. Negace by měla ukázat, že plán přinese více škody, než užitku.

15. Jak koučovat debatní klub

15.1. Úvod

Tato kapitola je určena pro kouče (či budoucí kouče) debatních klubů. Snažíme se zde sdílet zkušenosti, které jsme sami při koučování měli – a samozřejmě se nejedná o jediný správný způsob. Vždy je třeba rady přizpůsobit vašemu vlastnímu klubu a lidem, které tam máte. Pouze pamatujte, že **je potřeba ke koučování přistupovat s pokorou** – to, že jste byli dobří v debatě, automaticky neznamena, že budete skvělý kouč (či naopak).

Osoba kouče

Než začnete vést klub, je třeba si ujasnit, jakou roli v něm chcete zaujímat (viz další odstavec). Některé věci by však měl kouč dělat tak jako tak.

Nejprve se zamyslete, proč vlastně koučujete. Důvodů může být mnoho (předat dál co jste se naučili, pomoci klubu, na kterém vám záleží, snaha naučit se něco nového, prestiž, kamarádi...). Často stane, že vás debatéři budou štvát a nebude se vám v této činnosti chtít pokračovat – pak je dobré si připomenout, že vést debatní klub rozhodně má smysl, a že důvody, proč to děláte, stále platí.

Jste tu pro debatéry, a ne oni pro vás. Ač se to tak někdy v našem školství nemusí zdát, učitel je tu pro žáky a ne naopak. Debatní klub je živý organismus a vy jste jeho součástí, nestojíte nad ním. Stejně tak tady nejsou debatéři od toho, aby naplnili vaše nepovedené ambice (ano, jméno kouče se sice na plaketu píše, ale dostat se tam by nemělo být cílem vašeho snažení).

Dodržujte stanovená pravidla. Toto souvisí s předchozím bodem – často se stává, že kouč si myslí, že pravidla jsou tu jen pro debatéry. Teď mám samozřejmě na mysli věci jako chození včas na schůzky (večerku na turnaji dodržovat nemusíte). Je to ale jednoduché - když začnete chodit na schůzky pozdě vy, začnou i debatéři. Když na schůzku vůbec nepřijdete, příště se jich tam objeví polovina. Když budete chodit nepřipravení, oni budou taky...

Cílem debatování je učit se, ne vyhrávat. Slyšeli jste to už mnohokrát, ale má to svůj význam i pro koučování. Nejvíce je to vidět při přípravě debatérů – často má kouč tendenci nadiktovat jim argumenty, protože pak se jim bude lépe vyhrávat. Jednak to není pravda (většinou to nepochopí a tudíž to vysvětlí špatně) a jednak jim to nepomáhá naučit se vymyslet argumentaci. Snažte se pomocí chytrých otázek pomoci debatérům, aby si svou linii vymysleli sami. Sice je to pomalejší, ale dlouhodobě se to vyplatí.

Nenechte se ovlivnit emocemi a buďte konzistentní. Často se vám stane, že vás debatéři rozčílí, a když na ně začnete křičet, tak si ničím nepomůžete, akorát ztratíte autoritu. Stejně tak pokud nemáte zrovna dobrou náladu, tak to na sobě nedejte znát – debatéry to nezajímá a jen budou mít ze schůzky špatný pocit.

Koučujete-li ve dvojici, vyřešte si veškeré spory o samotě. Zkuste si každou schůzku dopředu dohodnout, ať se pak nedohadujete před nimi. Pokud jste na sebe naštvaní, nesmíte to dát najevo. Nikdy si navzájem nesnižujte autoritu, naopak se ji snažte podporovat.

Buďte pozitivní a debatéry rozumným způsobem podporujte. Není dobré jim říkat, že jsou úplně hloupí a jediný, kdo tomu rozumí, jste vy. Na druhou stranu se objevuje i opačný extrém, kdy kouč v debatérech vychoval dojem, že jsou nejchytřejší a nejlepší – to zase vede k demotivaci a k hádkám s rozhodčími. Je tudíž třeba najít vhodný kompromis.

Buďte připravení – nemůžeme než zdůraznit tento bod – měli byste o probíraném tématu vědět vždy více než debatéři. Pokud to zrovna není váš šálek kávy, tak si budete muset sednout a něco si o tom přečíst.

Rozmyslete si, co budete na schůzce dělat a kolik tomu věnujete času – je jasné, že plánujete-li pouze debatovat, tak nic rozmyšlet není třeba. Pokud ale budete danou schůzku koncipovat jinak (příklady níže), pak si všechno připravte dopředu, ať to nemusíte na místě vymýšlet.

Vytvořte si osobní vztah s debatéry. Jistě, jsou často úplně jiná věková skupina a nebudete s nimi nejlepší kamarádi. Ale stojí za to se zajímat o to, co se jim právě v životě děje a také pamatovat si jejich jména. Pokud budou mít pocit, že se o ně zajímáte, budou vás více respektovat a spíš se u debaty udrží.

Na závěr je nutné dodat, že úsměv a dobrá nálada zlepši často úroveň schůzky více, než sebepečlivější příprava.

Role

Může to znít jako banalita, ale je velmi podstatné si na začátek rozmyslet, v jaké roli vůči debatérům stát. Ve skutečnosti si nebudete moci pravděpodobně moc vybírat – stejně ale stojí za to se nad tím zamyslet a hlavně jednat podle toho. Rozhodně se vždy chovejte podle role, kterou jste si vybrali, jinak budou debatéři zmatení. Reálně existují tři základní možné přístupy:

Kantor – Chováte jako klasický učitel a svou autoritu se snažíte získat díky své roli. V tomto případě je nutné držet si od debatérů odstup a zároveň se vždy chovat rozumně a profesionálně. Tato role je ideální pro skutečné učitele a je velmi těžké ji zvládat, pokud jste právě odmaturovali a není mezi vámi a debatéry výrazný věkový rozdíl.

Kamarád – Chováte se debatérům jako ke svým vrstevníkům. Je třeba na nic si nehrát a nesnažit se opírat o autoritu pramenící z vašeho postavení (protože ji mít nebudete). Výhoda je, že se můžete chovat zcela přirozeně a nemusíte se starat o to, jestli vypadáte dostatečně vážně. Nevýhoda je, že si musíte získat autoritu přesvědčováním debatérů o správnosti vašich postupů. To někdy není lehké, proto se obrňte trpělivostí a o to víc se připravujte na schůzky (aby debatéři opravdu věřili, že dané problematice rozumíte). Tato role je nutná pro začínající kouče těsně po maturitě (nebo dokonce před ní)

Ani ryba ani rak – Je jasné, že většina z nás se bude pohybovat někde mezi těmito dvěma extrémy. V tomto případě je nezbytné se zamyslet, kde přesně chcete být, a moc se od toho

neodchylovat (stále není možné se jeden den chovat jako kamarád a následovně si hrát na drsného učitele). Vyplatí se stanovit si s debatéry jasné hranice stylu "všechno je v pohodě, ale nesmíte to, to a to".

15.2. Koučování ve dvojici

Někdy se vám naskytne možnost koučovat ve dvojici – v tom případě neváhejte a rozhodně to zkuste. Ve dvou se to lépe táhne, je to méně náročné a zábavnější. Jediný problém je, že musíte strávit nějaký čas koordinací a dát si pozor na některé časté chyby, které se stávají. Reálně to má smysl u větších klubů, kde to člověk sám těžko zvládá. Pokud vám chodí na schůzky 5 lidí, tak je škoda plýtvat 2 kouči.

Výhody koučování ve dvou

- Nemusíte být na všechno sami (jak jsem už psal, a jak ještě budu zdůrazňovat, schůzky by se měly konat za každých okolností – ať má kouč rande, nebo marodí). V případě, že jste dva, pak tento problém do značné míry odpadá. I na turnaji se zdivočelá mládež lépe hlídá ve dvou.
- Je to větší zábava – většina činností člověka baví více, může-li je s někým sdílet. Obzvláště vám to umožní si na debatéry zanádat a vězte, že to je často potřeba:)
- Víc hlav víc ví – kromě toho dodám, že samotná diskuse většinou pomáhá dojít k lepším rozhodnutím. Navíc koučujete-li s někým, můžete od něj dostat zpětnou vazbu.
- Můžete kombinovat vaše silné stránky (viz dále).
- Změna hlasů zlepšuje udržení pozornosti.
- Méně zkušený kouč se může učit od zkušenějšího

Koho si vybrat do dvojice

- Je dobré vybrat si **člověka, se kterým si rozumíte**.
- Zkuste si najít někoho, kdo **má jiné silné a slabé stránky**, abyste se mohli doplňovat (například bavič od přírody a člověk, který rozumí dobře debatě).
- **Vyberte si někoho spolehlivého!** Není nic horšího, než když musíte žehlit problémy, protože se na to váš "parták" vykašlal. To už je lepší být sám.
- Obecně je také funkční model zkušenější kouč a méně zkušený kouč. Aby z toho však něco bylo, musí být ten méně zkušený ochotný se učit.

Obecné rady

Komunikujte navzájem. Ideální je každé rozhodnutí spolu probrat (aby se vám nestalo, že debatérům bude každý říkat něco jiného). Doporučuji si také domluvit každou schůzku dopředu.

Držte spolu basu. Vždycky vystupujte jednotně, a pokud máte na nějakou věc (ať už na to kdy debatéri půjdou spát, nebo jak správně debatovat danou tezi) rozdílný názor, tak si musíte dohodnout, co jim budete říkat. Také neházejte odpovědnost za nepříjemná rozhodnutí na toho druhého ("no já bych ti to dovolil, ale musíš se zeptat xxx").

Rozdělte si funkce – není dobré, když oba dva dělají všechno, protože pak to zase vede k problémům v domluvě. Vyplatí se, když například komunikaci s debatéry obstarává jeden člověk (ale

posílá kopie mailů tomu druhému). Stejně tak pokud vedete schůzku dohromady, domluvte se, kdo bude mít na starost jakou část. Zabrání to situaci, kdy každý má o průběhu trochu jinou představu a pak to řešíte až před debatéry. Rozdělte si i to, kdo bude registrovat debatéry na turnaje, kdo bude vest jejich evidenci a také kdo bude mít na starosti logistickou stránku věci.

15.3. Začátek debatního roku

Hlavním vaším cílem bude samozřejmě rozjet fungování klubu a sehnat co nejvíce dušiček. **Musíte se vším začít opravdu brzo! Ideální je první týden v září.** Důvod je jednoduchý – aktivní studenti (a pamatujte si, že na ty se primárně zaměřujeme) si zaplní během týdne či dvou svůj rozvrh a na debatu už nebudou mít čas. Popravdě je skoro nemožné rozjet klub později, takže i když se vám to moc nehodí, udělejte si na to čas. Je třeba provést zejména 3 věci – **zaktivovat staré debatéry, natáhnout nové a dohodnout čas schůzek.**

Pokud máte z loňského roku kontakty na debatéry (což by neměl být problém), pak není nic jednoduššího, než jim poslat pár mailů. Je dobré je pozvat na nějakou akci (například ukázkovou debatu), kde se s nimi můžete osobně domluvit na tom, jak bude nový ročník probíhat. Vyplatí se připomenout jim, proč vlastně debatují. Je-li v září nějaký turnaj (občas bývají - například OG open), je třeba to začít řešit co nejdříve.

Natáhnutí nových duší do debaty je vždy trochu oříšek. Nejprve je třeba si rozmyslet, na jakou věkovou skupinu se chcete zaměřit. Zde se nejvíce osvědčila kvarta/kvinta (tzn. 9. třída ZŠ/1. SŠ). Samozřejmě neodmítejte nikoho staršího, ale v ideálním případě se je snažte podchytit v mladším věku. Co se týče mladších debatérů, nedoporučujeme do klubu brát lidi z primy/sekundy, maximálně tak pár chytřejších z tercie. Důvod je jednoduchý – ještě na to nemají znalosti ani myšlenkovou kapacitu, nebude je to bavit a vykašlou se na to. Pokud však máte hodně zájemců z mladších ročníků, tak se na několika klubech (Alej, Open Gate) osvědčil systém oddělených schůzek pro "dorost". Pravděpodobně se vám nebude chtít vést schůzky 2x týdně, ale můžete najít někoho ze starších debatérů, který si je vezme na starosti. Máte-li tedy na klubu někoho, kdo má zájem a schopnosti pracovat s mladšími, neváhejte mu je svěřit.

Ukázková debata

Další otázka zní samozřejmě, jak tyto lidi nalákat. Asi nejtradičnějším způsobem je ukázková debata. **Na té si dejte opravdu záležet, protože na jejím úspěchu/neúspěchu závisí počet nových debatérů.** Máte-li podporu vedení školy, které vám uvolní lidi či dokonce celé třídy z vyučování, pak neváhejte a uspořádejte ji v době výuky (spousta lidí tam sice půjde, jen aby se "ulila", ale na druhou stranu třeba některé zaujmete). Někdy je nutné debatu zkrátit, aby se vešla do vyučovací hodiny, ale to ničemu nevádí. Pokud tuto možnost nemáte, pak ji zorganizujte odpoledne, nejlépe hned po skončení vyučování cílových tříd. Ukázkovou debatu je třeba dobře oznámit, nejlépe rozhlasem, vyvěšením plakátů apod. Při obsazování debaty máte na výběr ze dvou možností – poslat tam hodně zkušené debatéry (klidně i bývalé) / poslat tam méně zkušené. Oboje má své pro a proti. V prvním případě studenti uvidí, co se za pár let mohou naučit, a to může sloužit jako motivace k tomu se zapojit (dopředu je uklidněte, že se nemají čeho bát, a že toto je elita, proti které debatovat běžně nebudou). V druhém případě odpadá faktor strachu, ale na druhou stranu si hlavně ambicióznější studenti mohou říci, že na debatě je nic nenaučí, když ani předvádějící debatéři toho moc neumí.

Téma ukázkové debaty je samozřejmě také na zvážení – nedoporučujeme různá zábavná témata (Sněhurka vs Popelka, sex vs čokoláda apod.), protože často tyto debaty nebývají vtipné, ale spíše trapné. Zároveň však neberte nic těžkého, protože to vám tam pak nikdo nepřijde. **Dobře poslouží jednoduchá témata, která se navíc nějak dotýkají života středoškoláků** (zrušení tělocviku, škodlivost facebooku či pop-music apod.). Vysvětlete debatérům, že nejde o to tuto debatu vyhrát, takže ať se nesnaží o žádné podrazy na soupeře – podstatné je, aby to vypadalo dobře. **Také jim řekněte, ať omezí formalismy v debatě (definiční spor nikoho nebaví), a ať se snaží být zábavní.** Není ani na škodu, když se oba týmy budou připravovat spolu.

Rozhodčího na ukázkovou debatu nepotřebujete (i když je to samozřejmě výhoda), určitě však **potřebujete moderátora** (ideálně to dělejte vy). Před debatou a během přípravného času říkejte, co se bude dít, a vysvětľujte publiku, co vidí. Také vysvětľete, jak tak vypadá průběh debatního roku, a hlavně proč by se měli lidé v publiku zapojit. Na závěr je dobré nechat publikum hlasovat o vítězi (to jim řekněte hned na začátku, aspoň budou dávat pozor). Na konci doporučujeme vybrat kontakty od lidí, kteří mají potenciální zájem se účastnit (jeden zahraniční kouč dokonce nosí koláč a rozdává jen těm, co mu za to dají svůj mail).

Debatiáda

Debatiáda je druhý způsob jak nalákat lidi na debatu. Její výhodou je aktivní zapojení všech zúčastněných, proto ji také doporučujeme. Jediným problémem je, že je náročnější na přípravu, organizaci i na počet zapojených lidí. K debatiádě samotné existují na webu ADK na odkazu: <http://debatovani.cz/web/debatiada/texty-dokumenty> pravidla i návody jak pořádat turnaje, takže nemá cenu je opakovat zde. V krátkém shrnutí jde o to, aby si soutěžní formou všichni účastníci vyzkoušeli debatování ve zkrácené podobě. Formát je zbavený veškerých náročnějších věcí, debaty jsou krátké (do 30ti minut), teze jednoduché a může je rozhodovat jakýkoliv zkušenější debatér. Pokud si na škole zorganizujete turnaj, tak je možné i s vysvětlením během 3 vyučovacích hodin stihnout 4 debaty (pokud máte málo místností/rozhodčích, je možné dělit debaty na poloviny). Ti, co si debatu sami vyzkoušeli, jsou pak ochotnější se jí začít věnovat naplno.

Dohodnutí schůzek

Jakmile máte zájemce, je třeba s nimi dohodnout, kdy a jak se budete scházet. Pokud můžete jen v jeden konkrétní čas, pak není co řešit, doporučuji však snažit se přizpůsobit debatérům. Předem se připravte na to, že všem vyhovět nemůžete – vždy se najde někdo, komu se daný čas nehodí. **Snažte se přizpůsobit spíše těm, kteří na debatu chodili už loni** (protože z těch nových stejně část odpadne, ti starší jsou přeci jen větší jistota). Nikdy nedávejte schůzky na páteční odpoledne (i když vám všichni řeknou, že teoreticky můžou, tak vám tam nikdo nebude chodit).

Nastavení pravidel

Ze začátku (pravděpodobně na první schůzce, ale ne nutně) se vyplatí dohodnout si s debatéry jasná pravidla. Nemůžeme vám říct, jaká ta pravidla mají být, protože to záleží škola od školy a klub od klubu. Zde je spíše inspirace = co je možné regulovat:

- **chození na schůzky** (povinné/nepovinné), v případě povinného nějaká sankce
- **včasnost příchodu na schůzky**

- chování během schůzek (jak moc se spolu můžou lidi bavit, jíst apod.)
- **chování vůči sobě navzájem** (aby se podporovali, tleskali si apod.)
- **turnaje** = jestli se očekává, že na ně budou jezdit (tady jim to samozřejmě nemůžete nařídit, ale můžete vytvořit atmosféru, kdy to budou považovat automatické a nebudou o tom ani uvažovat – zase pak musíte vy jet také na všechny turnaje)
- jestli mají povinnost se doma připravovat, dělat úkoly atd.
- **chování na turnajích** - tady hodně záleží na tom, jestli vaše škola považuje turnaj za školní akci (pak musí být samozřejmě pravidla přísnější)
- **příprava na turnaje** – dá se jim například nařídit, aby vám veškerou přípravu před turnajem poslali (vy pak můžete dávat připomínky a navíc je to donutí to dělat dřív, než ve vlaku).

Všechny tyto věci je možné nařídit debatérům direktivně, ale není od věci nechat je, ať sami vymyslí pravidla, podle kterých se bude klub řídit. Pak budou tato pravidla dodržovat spíše, než když jim je pouze oznámíte. Ideálně tyto pravidla sepište v písemné formě na jedné z prvních schůzek, nejpozději však na poslední schůzce před prvním turnajem. Nechte debatéry tento odsouhlasený seznam pravidel podepsat a rovněž se pod něj podepište sami.

15.4. Obecné rady ke schůzkám

- **Dodržujte dohodnutý čas a buďte v tomto na debatéry tvrdí** – jakmile si navyknou, že se dá chodit pozdě a odcházet dřív, tak z toho budete mít holubník. Stejně tak doporučuji netolerovat absenci bez závažného důvodu.
- Je dobré důležité věci pouze neříkat, ale dát je debatérům ať už v tištěné, či elektronické podobě.
- **Buďte za každých okolností pozitivní.** Obzvláště začínající debatéry chvalte za všechno, co se jim povedlo. Není od věci, když po každé řeči celá třída zatleská.
- **Nikdy se nerozčilujte a všechny problémy řešte s rozmyslem.** Pokud někdo vyrušuje, tak si spíš s ním promluvte o samotě a vysvětlíte mu situaci. Debatéři jsou většinou rozumní lidé.
- Říkejte debatérům, co se bude dělat. Jednak na začátku schůzky a jednak, co bude na příští schůzce. Získají pak dojem, že to máte promyšlené (a také, že by měli přijít).
- Používejte humor, bude to pak všechny víc bavit. Jen pozor, abyste si nedělali legraci z debatérů (nebo respektive můžete, pokud víte, že to unesou a mohou vám to vrátit zpátky = většinou jen ti nejzkušenější).
- **Snažte se ke všem chovat stejně** – někdy koučové mají tendenci si hledat své oblíbence – je to neskutečně demotivující pro ostatní, tudíž to nedělejte.
- **Střídejte různé aktivity** – obecně je dost nudné, když se neustále jenom debatuje, ještě horší je však, když kouč jenom vykládá. Zkuste i do teoretických hodin vpasovat nějaká cvičení a debaty prokládejte jinou zajímavou činností (nápadů na inspiraci v tomto dokumentu naleznete hodně). Pokud jste 2, tak se střídejte v mluvení – lidé lépe udrží pozornost, když se jim mění hlasy.
- Postupujte postupně – není třeba vysvětlovat vše na první schůzce, stejně tak se vyplatí ze začátku věci zjednodušovat. (Terry Pratchett tomu říká „lži-dětem“ - zjednodušte jim teorii argumentace, protože to ze začátku stejně celé nepochopí. Až si debatu trochu ožijou, tak jim můžete vysvětlit, že je to všechno trochu složitější).

- Dělejte věci, které jsou pro debatéry náročné – je jasné, že se jim nebude chtít a budou se bát. Musíte je ale zvládnout namotivovat. Nedělejte s nimi ale na druhou stranu nic, co nemají šanci zvládnout. Týká se například debatování v angličtině.
- **Snažte se vytvořit z vašeho klubu funkční kolektiv** – spoustu lidí udrží u debaty to, že tam mají kamarády. Můžeme doporučit například chodit s debatéry po schůzce na horkou čokoládu. Jistě, nebudete mít si s nimi zas tolik co říci, ale oni se díky tomu mezi sebou skamarádí.
- Tlačte na debatéry, aby si vytvořili stabilní týmy – získají tím pocit, že někam patří a navíc se sehraje se svými spoludebatéry.
- Zkuste vzbudit klubovou rivalitu. Samozřejmě, že nechceme vytvářet nenávist mezi jednotlivými kluby, ale zdravá soutěživost nemůže být na škodu. Zvyšuje to snahu debatérů a pomáhá to vytvářet pocit sounáležitosti s klubem.
- **Co nejvíce se snažte o individuální přístup k debatérům.** Je jasné, že ve větších klubech to půjde hůře – na druhou stranu tam většinou máte pár zkušených debatérů, kteří zvládnou vést cvičení nováčků. Můžete si tak schůzku rozdělit na menší části (a trénovat věci, se kterými má problém jen část vašeho klubu).
- Co nejdříve si zapamatujte jména debatérů.

15.5. Obecné rady k turnajům

- **Jezděte na turnaje** – stěží můžete mezi debatéry vytvořit dojem: „Na turnaje se jezdit má“, když si na to sami neuděláte čas. Navíc je přítomnost kouče na turnaji velmi užitečná.
- Mějte s sebou telefonní čísla všech debatérů – nikdy nevíte, kdy se vám budou hodit.
- Informace o debatérech (čísla OP, data narození, adresy trvalého bydliště) si sežeňte s předstihem (ideálně na začátku sezóny). Pozor, někdy v průběhu sezóny debatéři dostanou občanku.
- **Stanovte si pravidla, co debatéři smí a nesmí ještě před turnajem**, ať ví, do čeho jdou (viz kapitola o začátku debatní sezóny).
- **Mějte vždy o svých debatérech přehled** – ve větších klubech je to trochu problém, ale dá se to zvládnout. Doporučujeme vždy vyžadovat od všech informaci, kam jdou. Toto je jednodušší, když jim toho nebudete moc zakazovat (pak nemají důvod se před vámi schovávat). Často je lepší vysvětlit jim, proč by měli jít spát, než jim to nařídit.
- Obzvláště na svém prvním turnaji (ale často i jindy) se první večer budou chtít debatéři připravovat. Za každou cenu buďte u toho (je jasné, že když na turnaj jako já vezete pět týmů, pak nemůžete reálně být vždy s každým). A je také jasné, že spousta z vás nejezdí na turnaje, aby se tam po večerech připravovala s debatéry. Ale upřímně - nemůžete ten čas využít lépe. Není ani tak podstatné, jestli těm debatérům opravdu pomůžete, hlavně získáte jejich důvěru a oni budou vědět, že vám na nich záleží. A navíc - když se připravují, tak nevyvádějí hlouposti.
- **Snažte se, aby debatéři jeli na turnaj co nejdříve a nečekejte, až budou v debatě dobří.** Má to řadu výhod: naučí se tam toho hodně, začne je debata více bavit a poznají se také mezi sebou navzájem. Pravděpodobně sice skoro všechno prohrají, ale když jim to dobře podáte, tak jim to tolik vadit nebude.
- **Zajímejte se o své debatéry**, chodte za nimi a ptejte se, jak dopadli, motivujte je apod. Prostě ať mají dojem, že na tom turnaji nejsou sami.

15.6. Jednotlivé schůzky

Základní úkol, který potká každého kouče na začátku roku, je tento: máte nováčky a potřebujete je naučit základy Karla Poppera. Navíc chcete, aby jeli na první turnaj, tudíž máte dost málo času. Reálně můžete mít tak šest schůzek, během kterých musíte vysvětlit, jak funguje debata. Pokud jich máte více či méně, pokuste se tento rozpis upravit. Schůzky jsou plánované na 1,5 hodiny. Více než kdy jindy se tu jedná spíše o nápady, jak situaci řešit. Rozhodně existují jiné stejně dobré (ne-li lepší) způsoby. Hlavní snahou v tomto rozpisu je, aby i na prvních schůzkách alespoň 50% času pracovali debatěři (a ne jen seděli a poslouchali, co jim kouč povídá).

1. schůzka – úvod:

Po pravdě ji můžete vynechat, ale nedoporučuji to.

Cíl:

Seznámit se s debatéry, ujasnit si průběh roku a vytvořit v debatérech očekávání příjemně stráveného času na debatě.

Průběh:

Představte se: Budete trávit s lidmi v klubu minimálně rok, takže není od věci, když o vás něco budou vědět. Ideální je říct jim své debatní/koučovské zkušenosti, aby měli pocit, že své práci rozumíte. Máte je učit prezentačním schopnostem, takže by to také mělo nějak vypadat. Cca 5-10 minut

Představování debatérů: Tady existuje několik různých způsobů. Můžete je nechat představit sami sebe či svého souseda. Vzhledem k tomu, že jsme na debatě, zkuste to koncipovat jako jednoduché rétorické cvičení – alespoň si poprvé můžou debatěři zkusit postavit se a mluvit před publikem. Cca 20-30 minut

Brainstorming očekávání: Je dobré si ujasnit, co debatěři od této činnosti čekají – vy sice můžete mít obecnou představu, ale neuškodí, když si to debatěři zformulují dohromady. Dejte jim pár minut na přemýšlení, napište věci na tabuli a zkuste z vyjmenovaných věcí vytvořit větší celky. Následně pak můžete nechat proběhnout diskusi, co z toho je nejpodstatnější. Cca 30 minut

Brainstorming pravidel: Každá skupina se řídí nějakými pravidly – je dobré si je na začátek pojmenovat, aby nevznikaly problémy. Zkuste si s debatéry vytvořit seznam pravidel, který budou všichni dodržovat. Můžete to nahradit vlastním přednesením pravidel. Cca 15 minut

Organizační věci: Předejte si čísla, maily apod. Vysvětlete debatérům, co všechno po vás mohou chtít. Je dobré jim důležité informace vytisknout a předat. Zde je také ideální čas vybrat si od debatérů potřebné informace (datum narození, číslo OP, trvalé bydliště, telefon, mail). Nejjednodušší je poslat kolovat seznam po třídě. Požaduje-li vaše škola souhlas rodičů s účastí mládeže na turnajích, rozdejte jim k tomu formuláře. Cca 5 minut.

Pokud vám zbyde čas, můžete si s debatéry zkusit nějakou hru (náměty na hry jsou v příloze)

2. schůzka – afirmativní linie

Cíl:

Cílem této schůzky je naučit debatéry chápat strukturu argumentu a jak takový argument vytvořit. Ze začátku budou mít tendenci vynechávat logické kroky a tudíž přednášet argumenty v pár větách. Je třeba tedy ukázat, které všechny kroky musí vysvětlit, aby byl argument platný. Jednak jim vysvětlíte klasickou PVDZ strukturu (přednesení, vysvětlení, důkaz, závěr), ale to není zdaleka vše. Každé vysvětlení se totiž skládá z několika na sebe navazujících kroků (od předpokladů, až k hlavnímu tvrzení argumentu) – snaha je, aby se s tím sžili a naučili se vše dostatečně vysvětlovat. Tato schůzka je koncipovaná pro začínající debatéry – zkušeným dejte nějakou jinou práci, jinak se budou nudit.

Průběh:

Cvičení - Rozstříhané argumenty: Toto cvičení je velmi osvědčené při učení nováčků. Sepište argument na nějakou jednoduchou tezi v cca pěti logických krocích a rozstříhejte ho. Debatéři mají za úkol sestavit tyto části za sebou tak, aby dávaly smysl (je dobré tam zakomponovat i nějaký důkaz). Pokud máte hodně lidí, nechte je pracovat ve skupinkách. Můžete buď pro každou skupinku udělat vlastní argument, anebo připravit několik verzí. Pozor – často zjistíte, že existuje více správných řešení. Cca 20 minut

Přednáška – Struktura argumentu: Jednoduše vysvětlíte, jak vypadá takový argument. Je dobré všechno ilustrovat na příkladu. Ten si dopředu promyslete a nespolehejte na to, že to vymyslíte z na místě (lze uvést jeden z rozstříhaných argumentů). Na závěr není od věci tento argument přednést v celku. Cca 15-20 minut

Společná tvorba argumentu: Zadejte tezi a zkuste spolu s debatéry udělat na tuto tezi argument. Nechte je, ať sami vymýšlejí logické kroky a když jim tam bude něco chybět, pomocí otázek je nasměrujte. Cca 15 minut.

Přednáška – definice v debatě: Vysvětlíte, k čemu jsou definice a jak se používají. Buďte co nejstručnější, cíl je, aby pochopili úplné základy a byli schopni rozumně definovat tezi. Nesnažte se je zahltit tunou teorií. Cca 10 minut

Vytváření definic: Napište na tabuli několik témat a nechte debatéry dohodnout se, která slova je třeba definovat + jaké jsou možné definice těchto termínů. Hlavně jim vysvětlíte, že cílem není přinášet "slovníkové definice", ale zúžit tezi tak, aby se dala debatovat. Cca 15 minut

Vytvoření afirmativní linie: Ideálně na stejnou tezi, na kterou jste už spolu vymýšleli argument, vytvořte dohromady afirmativní linii. Není podstatné, aby byla silná. Jednotlivé argumenty rozepisujte co nejpodrobněji. Tuto linii si zapište, bude se hodit na další schůzce.

Úkol: Záleží na vás, jestli chcete dávat domácí úkoly (a jestli je debatéři budou plnit). Pokud ano, tak toto je ideální příležitost – zadejte debatérům tezi, a nechte je vytvořit afirmativní linii (co

nejpodrobnější). Ideální je si ji nechat poslat mailem, ať tím netrávíte zbytečně moc času na další schůzce.

3. schůzka – negativní vyvracení

Cíl :

Cílem je naučit debatéry, jak se vyvrací argument. Vždy je dobré ukázat jednotlivé logické kroky, které musí při sestavování argumentu udělat, pak pro ně totiž bude mnohem jednodušší tento argument vyvrátit. Zkušenost praví, že i úplní začátečníci dokáží vyvracet argument na více úrovních, pokud jim to správně vysvětlíte.

Průběh :

Přednáška – vyvracení argumentu: Jednoduše jim ukažte, jak se vyvrací argument. Vysvětlete jim, že mohou vyvracet předpoklady, jednotlivé kroky na ně navazující i závěr argumentu. Je dobré si připravit vhodný argument na demonstraci. Nezapomeňte jim říct, že pokud vyvracejí argument na více úrovních, stačí jim vyhrát jen jednu úroveň, aby byl argument vyvrácen (klasická metoda "even if" = například "vaše předpoklady jsou mylné a i kdyby nebyly, tak z nich vyvozujete zcela nesprávné závěry"). Cca 20-30 minut.

Společné vyvracení afirmativní linie: Použijte linii, kterou jste si na minulé schůzce vymysleli. Jděte argument po argumentu a snažte se dohromady přijít na co nejvíce způsobů jak tyto argumenty vyvracet. Nakonec můžete jednoho debatéra nechat přednést to, co jste vymysleli, jako klasickou první negativní řeč. Cca 20 minut.

Cvičení – analýza afirmativní linie: Velkou část schopnosti vyvracet tvoří schopnost porozumět afirmativním argumentům. Na to je právě zaměřené toto cvičení – jeden člověk přednese argument (či celou první řeč) a debatéri mají za úkol ho rozkouskovat na jednotlivé části. Obzvláště pokud to bude začátečník, tak tam některé kroky budou chybět a oni si je budou muset domyslet. Vhodné pro samostatnou práci či ve dvojici. Cca 10 minut

Další možná cvičení a hry naleznete v příloze.

Přednáška – napadání definic: V debatě je pár nudných věcí a tohle je jedna z nich, bohužel se tomu nevyhnete. Vysvětlete jim, jak a kdy se napadají definice. Buďte struční, pokud je zahltíte hromadou teorie, příště vám nepřijdou. Cca 15 minut

Cvičení – napadání definic: Dejte jim (ideálně vytištěné) přibližně 10 nadefinovaných tezí, z nichž některé budou nadefinované podle pravidel a jiné ne. Jejich úkolem je samozřejmě poznat, ve které tezi jsou definice v rozporu s pravidly (neférové, nerozumné), vymyslet, jak je napadnout a čím je nahradit. Toto cvičení je vhodné opakovat do té doby, dokud nedokáží na první pohled rozpoznat neférovou definici. Cca 20 minut.

4. schůzka – KO a role druhých mluvčích, minidebata

Cíl:

Konečně můžete začít debatovat. Snaha je postupně dostat debatéry do debaty, aby se s ní sžili a nové věci přidávat po jedné. Proto je lepší nezatěžovat je strukturou debaty a zatím je debata bez třetích řečí.

Průběh:

Přednáška – KO a druhé řeči: Tady se bohužel prostému vyprávění nevyhneme – obě dvě tyto věci potřebujete, než začnete debatovat, a dost dobře se nedají bez skutečné debaty trénovat. Není třeba debatéry zahlcovat tím, kdo se v normální debatě ptá koho, protože stejně budeme debatovat bez třetích řečníků. Máte-li dva zkušené debatéry, tak je nechte předvést řeč a na ni navazující KO, aby ostatní měli představu, jak to vypadá. Cca 30 minut

Cvičení - rehabilitace : Jednoduše nechte proběhnout A1 a N1 na jeden argument (tzn. řeči tak 2,5 minuty) a pak nechte všechny individuálně přemýšlet nad tím, jaká by mohla být reakce A2. Dejte to nakonec dohromady a diskutujte nad nejsilnějším způsobem rehabilitace. Cca 20 minut.

Zkrácená debata: První „skutečná“ debata. Jak jste asi pochopili, nebudou tu 3. řeči, většinou má také smysl vynechat křížové otázky na druhé mluvčí. Přípravný čas je možné oběma stranám zkrátit tak o 2 minuty. Nestíháte-li, zkraťte i délku řečí, ale naprostá většina začátečníků stejně nenaplní celý čas. Doporučujeme nechat je připravit se doma (debatuje se po dvojicích, takže pro ně není tak těžké se sejit), ať neztrácíte na schůzkách čas. Pokud se nemůžete spolehnout na to, že vám ty dvojice opravdu přijdou, či se na přípravu vykašlou, budete muset obětovat nějaký čas na jejich přípravu. Tezi vyberte velmi lehkou (například *život ve městě je lepší než život na vesnici; muži mají lehčí život než ženy; žijeme lepší život než naši předkové*).

Po debatě buďte EXTRÉMNĚ pozitivní – vzhledem k tomu, že to pro ně bude první debata, tak nebude vypadat nijak dobře, přesto je klíčové je hodně chválit. Důkladně rozeberte chyby, které dělali – hlavně ty, které souvisí s již probíranými tématy. Cca 40 minut.

5. schůzka – struktura dokazování, debata

Cíl:

Tady začíná jít do tuhého – měli byste debatérům vysvětlit, jakým způsobem se dá dokazovat teze, a jaké jsou možnosti struktury afirmativní linie. Podrobnosti najdete v kapitole 3 metodiky.

Průběh :

Zkrácená debata: Jako na minulé schůzce. Cca 30 minut

Doporučujeme začít nejprve zkrácenou debatou, aby nebyli debatéři moc zmatení. Jistě, i ta musí mít strukturu, ale postačí jako na předchozí schůzce jet systémem několika argumentů.

Přednáška – způsoby dokazování a struktura: Vysvětlete debatérům, jakými způsoby je možné dokázat jednotlivé teze. Je vhodné ilustrovat na jednotlivých příkladech. Cca 15-20 minut.

Cvičení – způsoby dokazování 1 – dejte debatérům vytištěné argumentace na jednotlivé teze (pokud jich je více, mohou pracovat ve dvojicích či trojicích), které ovšem nebudou strukturovány (prostě souvislý myšlenkový pochod). Debatéři mají za úkol přijít s vhodnou strukturou dané argumentace a podřadit ji pod jeden z odpřednášených typů. Cca 20 minut

Cvičení – způsoby dokazování 2 – Vezměte jednu jednoduchou tezi, která je vhodná pro více způsobů dokazování, rozdělte debatéry na skupinky a každá skupinka bude mít za úkol tezi obhajovat jiným způsobem. Dejte jim tak 10-15 minut na zpracování a následně společně rozeberte. Cca 20 minut

6. schůzka – třetí řeči, debata

Cíl:

Poslední věc, kterou debatéři potřebují zvládnout, než budou moci debatovat opravdovou KP debatu, jsou třetí řeči. Je vhodné jejich vysvětlování nechat až sem, protože debatér nemůže pochopit, jak dělat třetí řeč, dokud si nezkusil alespoň pár debat. Navíc to pomáhá debatérům zafixovat si, že třetí řeč je zcela jiná než ty dvě předchozí a nebudou pokračovat v argumentaci.

Průběh:

Zkrácená debata – jako dříve, ale nedávejte hned rozhodnutí.

Ukázkové 3. řeči – Vy, nebo hodně zkušený debatér na vašem klubu předvedte, jak mají vypadat 3. řeči na obě strany. Až poté dejte rozhodnutí zkrácené debaty. Cca 15 minut

Přednáška – 3. řeči: Vysvětlete debatérům, jak má vypadat 3. řeč. Rovněž je dobré jim říct, na co všechno se v debatě koukat. Není od věci jim dát vytištěný papírek s návodem, jak sestavit dobrou trojku (=co všechno může být důvod k výhře debaty a tudíž obsah 3. řeči). Cca 20 minut

Přednáška – Průběh celé debaty: Máte už všechny střípky a jen to složte dohromady – vysvětlete debatérům, kdo se koho ptá na KO, jaké jsou časy řečí a přípravy apod. Cca 5 minut.

Další schůzky:

Máme to za sebou – po měsíci a půl jste úspěšně zvládli naučit debatéry základy debatování KP. Může se vám to zdát jako dlouhá doba (a dá se to samozřejmě učit výrazně rychleji), ale důraz zde byl převážně důsledné pochopení jednotlivých náležitostí debaty a jejich přednesení zábavnou formou.

Pokud z jakéhokoliv důvodu nechcete vézt debatéry na první turnaj, pak máte možnost zvolnit a více procvičovat, probírat s nimi i rétoriku a podobné věci. Pokud jste začali pozdě a máte do prvního turnaje méně času, musíte vypustit některé debaty a metodiku nahustit. Když vám zbude ještě 1-2

schůzky před prvním turnajem, doporučuji buď je věnovat na rozbor tezí (viz dále), nebo udělat klasickou debatu se vším všudy.

Po turnaji máte celkem volné ruce – záleží na tom, v čem mají debatéři slabiny, a také jaké mají od debatního klubu očekávání. Určitě stojí za to občas debatovat, ale systém debata každou schůzku není nejšťastnější. Často je lepší dát zkrácenou debatu (kratší řeči) + nějaké cvičení (spousta debatérů má problém se zlepšovat pouze pomocí ústního feedbacku a budou své chyby opakovat neustále). Doporučujeme učit debatéry také fakta a porozumění společenským problémům, ne jen debatní dovednosti (=udělejte jednou za čas nějakou tematicky zaměřenou schůzku).

15.7. Koučování anglického klubu

Obecně je celkem jedno, v jakém jazyce se debatuje, přesto je těžší koučovat v jazyce, který pro debatéry není mateřský. Proto jsme sem vložili tuto podkapitolu, abychom poradili potenciálním koučům, jak překonat strach debatérů z cizího jazyka.

Na debatování v angličtině nepotřebujete umět skvěle anglicky! Spousta debatérů (ale i jejich koučů) se domnívá, že bez perfektní znalosti jazyka se neobejdou. Debata není soutěž v tom, jak dobře daný člověk umí anglicky, ale způsob, jak se tento jazyk naučit! Odhadem 80% gymnazistů v ČR, kteří mají angličtinu jako hlavní jazyk, mohou debatovat anglicky.

- Je dobré začít debatovat v češtině – přeci jen je ten jazyk další překážkou. Na druhou stranu není problém i pro naprosté nováčky si dát 2-3 debaty česky a pak jet na turnaj debatovat anglicky.

- Snažte se být co nejvíce pozitivní – často se vám stane, že debatér si nebude moci vzpomenout na slovíčko (v tom případě mu ho jako rozhodčí řekněte) nebo ta řeč bude trhat uši. Stačí však tak půl roku až rok debatování v angličtině, aby se úroveň mluveného projevu výrazně zlepšila – takže je to třeba přetrpět.

- Metoda "pojd' si to zkusit" – asi nejlepším způsobem jak studenty přimět debatovat v cizím jazyce je přemluvit je, ať si to na schůzce zkusí. Následně je musíte opravdu hodně pochválit, aby měli dojem, že byl pokus úspěšný (klidně si to nacvičujte doma před zrcadlem:)).

- Buďte vytrvalí a přesvědčiví – je jasné, že většina debatérů bude ze začátku raději debatovat česky. Člověka to pak láká říct si: "No tak co, když chtějí česky, tak jim v tom nebudu bránit". Většinou stačí dosti důrazně vysvětlit všechny výhody debatování v angličtině a ukázat debatérům, že současné těžkosti se jim mnohonásobně vrátí, a oni vyměknou.

- Obecně nebudte - co se týče jazyka - pedanti. Gramatické chyby jsou naprosto normální a na debatě opravdu není čas vysvětlovat anglickou gramatiku. Je sice dobré na výrazné chyby upozornit, ale vždy jen jako na drobnost, která nemá šanci ovlivnit debatu.

- Zakažte lidem s hodně dobrou angličtinou se předvádět. Existují debatéři, kteří se snaží využít jazykovou převahu nad soupeřem a používají slova a fráze, kterým druhý tým nerozumí. Vysvětlete jim, že cíl jejich řeči je, aby jim všichni rozuměli. Debata je souboj myšlenek, ne slovní zásoby.

15.8. Jak koučovat nižší gymnázium aneb „Stromek se má ohýbat, dokud je mladý“

Je tomu už nějaký ten pátek, co se v české debatní lize začal prosazovat trend koučování studentů nižšího stupně víceletých gymnázií (tj. ve věku 11 až 14 let). Najednou se ukazuje, že s dobrou přípravou může uspět každý, ať už mu je dvanáct nebo osmnáct. To se sice hezky říká, ale – jak na to? Jak dostat mladé lidi k debatě, která je přesvědčit, že „práce“ není sprosté slovo, a jak z nich vychovat budoucí debatní nadšence?

Jak dostat potenciální debatéry na první schůzku?

Je jasné, že černobílý leták v koutě na nástěnce je nezaujme. Přidejte fotografie, vtipná hesla, rozvěste plakáty po škole, obejděte třídy, řekněte pár slov do rozhlasu a hlavně – nikdy neopomíjejte školní šeptandu. Současní debatéři mají přece mladší sourozence, bratrance, sestřenice, kamarády, atd., které můžete zapojit.

Když už vám na úvodní hodinu někdo přijde, je z poloviny vyhráno. Rozdejte přítomným po čtverečku čokolády (s plnou pusou vám nebudou skákat do řeči) a začněte. Zde platí snad jen jedno pravidlo: Buďte struční. Delší veselé příběhy z debat jsou v pořádku, dvouhodinová přednáška o roli negace ne. Neutlučte prvotní jiskry zájmu předčítáním pravidel, nebo vysvětlováním možné struktury dokazování. Více než kdekoli jinde zde platí, že debata musí být především zábava. Na každou další hodinu si připravte alespoň jednu novou (!) hru [viz příloha] a jinak chvalte, chvalte, a zase chvalte. (Musíte se smířit s tím, že u některých „dětí“ bude úspěch, když po roce tvrdé práce budou schopné mluvit dvě minuty, aniž by se propadaly hanbou.)

Jak zajistit, aby první schůzka nebyla i tou poslední?

Možností je nespočet. Někoho „zaháčkujete“ vyprávěním o prestižních soutěžích na druhém konci světa, jiného nadchne poznávání nových lidí na českých turnajích, někomu stačí ke štěstí vidět své pokroky a zlepšení. Mějte ovšem na paměti, že spousta debatérů vám bude chodit na hodiny za tři základních důvodů, které vám (pro účely debatování) nevyhovují:

- Mám rád(a) svého kouče a ostatní debatéry. Debata je k našim schůzkám nutné zlo.
- Baví mě hry, ale debatní pravidla se mi zdají příliš omezující a nesmyslná.
- Chodím na debatu, protože tam chodí moje nejlepší kamarádka (obzvláště u dívek).

Co s tím?

Ve většině případů nastane jedna ze dvou situací: Buď si studenti uvědomí, co jim debata dává a zůstanou (takže nemusíte nic řešit), nebo odejdou a vám (s trochou štěstí) zůstanou jen ti skutečně zapálení pro argumentaci. Ale ani odchod zde není katastrofou, myslíte na to, že kdo ve dvanácti „skončil“ s debatou, se může pohodlně v patnácti vrátit a jít vyhrávat ligu. Nikdo není ztracený případ. Nikdy.

Na druhou stranu, budete-li dostatečně kreativní při tvorbě her, vymýšlení vtipných tezí (a čas od času upečete/koupíte „dětem“ něco dobrého na zub), můžete si být jistí, že pro debatu vychováte minimálně pětinu z těch, kteří přišli na úvodní hodinu. A to už za to stojí.

Jak přimět vaše nové „děti“ pracovat (tj. připravovat se na debaty)?

Začněte zvolna. Počítejte s tím, že většina jedenáctiletých (pravda, někdy ani devatenáctiletých) si nepřečte článek v The Economist a neřekne vám svůj názor na politicko-ekonomickou situaci v Kazachstánu. Hledejte témata, která je budou bavit, a na která existují zdroje informací v českém jazyce. Ať zkusí najít, kolik lidí v ČR sleduje telenovely – a hned máte materiál na debatu. [*Telenovely škodí společnosti*]

Další důležité pravidlo: Mluvte s nimi. Ptejte se, co debatéry zajímá a o čem se chtějí něco nového dozvědět. Pokud nechťejí debatovat o trestu smrti, nenuťte je, ale najděte jinou tezi, ve které se budou střetávat stejné nebo podobné hodnoty.

V krajní nouzi se koneckonců můžete pečlivě připravovat vy a poté svým debatérům formou hry, soutěže, nebo třeba prezentace své vědomosti předat, což ovšem není dlouhodobě udržitelná situace, protože linii na turnaj jim už vymýšlet nemůžete. Pro nováčky nebo opravdu malé „děti“ jest toto ovšem cestou nejschůdnější.

15.9. Příloha – Debatní cvičení

Zde jsou umístěna různá debatní cvičení, která se na klubech v ČR používají. Snad zde naleznete inspiraci a pomůže vám to v učení vašich debatérů. Nejsou zde opakována cvičení, která jsou uvedena v podkapitole 15.6., takže mrkněte i tam.

Cvičení zaměřená na styl

Mluvení beze strachu – Toto je cvičení zaměřené na úplné začátečníky, kteří se stydí vystoupit před lidmi a mluvit (a navíc k tomu argumentovat na téma, ve kterém se nevyznají). Nechte je si připravit 2-3 minutovou řeč na cokoliv, o čem mají pocit, že něco vědí (koníček, škola, zážitek etc...). Snaha je, aby mluvili co nejpřirozeněji a zbavili se ostychu. Po řeči jim dejte tak 2-3 rady co zlepšit a nechte je mluvit znovu (mezi tím mluví ostatní). Můžete využít na začátku debatního roku – obsah vám pomůže debatéra lépe poznat.

Čas – cca 10 minut na debatéra

Číslo – Debatér má za úkol říkat čísla od jedné do deseti (dvaceti) a během toho má za úkol měnit styl jakým to říká (například z klidného na naštvaný, dramatický, dojemný, rychlý apod.). Cílem je, aby si uvědomili, že k vyjadřování nemají pouze obsah své řeči, ale také způsob, jakým mluví.

Čas – cca 1 minuta na debatéra

Poezie – Přineste si na debatní schůzku sbírku nějaké poezie a dejte debatérům na výběr, kterou báseň budou chtít před ostatními procítěně odrecitovat. Osvědčený je Baudelaire či Morgenstern.

Čas – cca 3 minuty na debatéra

Stylové chyby – Toto je velmi oblíbené cvičení, které navíc debatéry většinou baví. Na lístečky napište různé stylové chyby, které debatéři často dělají (nedostatek očního kontaktu, mluví moc rychle, potichu, žádná gestikulace, moc gestikulace, nudný projev atd.). Každý má za úkol si vytáhnout lísteček a pak mluvit na nějakou tezi s danou chybou. Ostatní mají za úkol hádat, jakou chybu daný člověk předvádí.

Čas – cca 5 minut na debatéra

Role – Na lístečky napište tezi a z jaké role o ni bude debatér mluvit (např. kněz o potratech, ekologický aktivista o stavbě dálnice, politik o stavbě dálnice, smažka o legalizaci marihuany atd.). Debatér se má vžít do dané role a snažit se své vystupování přizpůsobit. Cílem je, aby se debatéři naučili přemýšlet nad tím, jak jejich řeč vypadá.

Čas – cca 5 minut na debatéra

Emoce – Nechte debatéry říkat první řeči na různá témata. Na cedule si napište různé emoce (rozhořčení, smutek, veselí, strach, pohrdání atd.). V průběhu řeči zvedejte různé cedule (2-3 na řeč) a debatér má za úkol tuto emoci ve své řeči plynule předvést.

Čas – cca 5 minut na debatéra

Dramatické mluvení – Zadejte debatérům jedno téma (ne debatní tezi, například vzdělání, doprava, lidská práva, večeře) a jejich úkolem je 1-2 minuty mluvit na toto téma co nejdramatičtěji dokážou (mnohem dramatičtěji, než by mluvili v normální řeči). Povzbuzujte následující debatéry, aby mluvili ještě dramatičtěji, než předchozí mluvčí. Velmi vhodné pro lidi, kteří mají nudný projev bez kousku emocí.

Čas – 3-5 minut na debatéra

Brežněvova řeč – Brežněv byl znám svými hlasitými projevy. Toto cvičení je zacílené na debatéry, kteří mluví příliš potichu a nesměle. Debatér si připraví A1 řeč, či jen jeden argument a přednese ho svým kolegům z velké vzdálenosti. Ideální je přes celou třídu či někde venku. Ostatní jej/ji napjatě poslouchají a pár z nich má čas od času za úkol nápadně se nahýbat dopředu (ve snaze ilustrovat, že dobře neslyší) či si dát ruce k uším (aby lépe slyšeli mluvčího). Uvidíte, že hlasitost projevu Vašich svěřenců se zvýší.

Čas – 3-5 minut na debatéra

Probud' rozhodčího - Debatér má za úkol přednést první minutu své řeči na libovolnou tezi, ovšem nesmí začít „dobré ráno dámy a pánové“ – snaží se zaujmout! Je to ideální pro tréninky opening lines na World Style, případně jako pomůcka pro nejisté debatéry, kteří nevědí „jak začít“.

Čas – cca 3 minuty na debatéra

Slovní vycpávky – Téměř každý používá slovní vycpávky, ale většinou si to neuvědomuje – toto je způsob, jak je to odnaučit. Ať už během klasické debaty, nebo během řeči zaměřené přímo na to, jim v okamžiku, kdy použijí slovní vycpávku (ehm, vlastně, takže, dámy a pánové), udělejte bůů, tleskněte či cokoliv, co vám přijde vhodné. Po chvíli se naučí dávat pozor na tento nešvar. Pozor, není zcela vhodné pro začínající a nesebevědomé debatéry

Šibenice – Je to obdoba předchozího cvičení, určená především pro zkušenější debatéry. Dejte každému debatérovi tezi (pro zvýšení náročnosti je dobré jim ji dát jen cca 3-5 minut před samotnou řečí). Debatér pak přednese A1 řeč na dané téma s tím, že má zakázáno používat slovní vycpávky a zadržovat se v řeči. Pokaždé, kdy něco takového udělá, tak nakreslíte další část oblíbené dětské hry šibenice. Zároveň mu stopujete čas, jak dlouho dokáže mluvit, aniž byste ho „pověsili“, či aniž by mu došel obsah.

Čas: 10 minut na debatéra

Cvičení zaměřená na argumentaci

Brainstorming – Technika používaná v mnoha oborech. Cílem je dosáhnout co nejvíce nápadů, proto je v průběhu zakázána kritika a autocenzura i těch největších blbostí (teda pokud je někdo záměrně nevymýšlí), stejně tak není vhodné o jednotlivých myšlenkách dále přemýšlet. Dá se použít v rámci týmu před začátkem přípravy (=všichni si sednou a 10 minut individuálně brainstormují, pak to dají dohromady), nebo během klubové přípravy na nějakou tezi (ať už individuální brainstorming, nebo kolektivní). Na konci je třeba se nad nápady zamyslet, vyškrtat hlouposti a duplicitu a zformulovat je do větších celků. Dá se použít i pro vytváření definic, hodnot atd.

Argumentační boggle – Zadejte tezi (ať už tu, kterou chcete připravit, nebo jen tak na procvičení). Dejte debatérům 5 minut na to, aby vymysleli co nejvíce smysluplných argumentů na danou tezi (smysluplnost musíte ohodnotit vy). Každý, kdo má argument, se kterým nepřišel nikdo jiný (koncipováno pro cca 5 lidí, pokud jich máte víc, můžete stanovit maximální počet lidí, kteří s ním mají přijít) dostává bod. Opakujte dle potřeby, nakonec máte vítěze.

Čas: 5-10 minut na tezi

Rychlá příprava linie – Každému debatérovi zadejte jinou tezi a dejte jim deset minut, aby vymysleli linii (jen definice, kritérium a názvy 2-3 argumentů). Nakonec každý přednese co má a ostatní kritizují.

Čas: 10 minut + 5-10 minut na debatéra

Principy – Princip je základní myšlenka (pár slov), která by měla stát za každou linií daného týmu (například v tezi o geneticky modifikovaných organismech může mít afirmace princip, že GMO jsou kvalitnější, a negace, že jsou nebezpečnější). Dejte každému debatérovi tezi a ať přijde s principem

za obě strany (vhodné pro zkušenější debatéry). Je užitečné si před každou přípravou ujasnit, jaký princip budou debatéři zastávat.

Čas: 20-30 minut

Skupinové vyvracení – Zkušený debatér (či kouč) má za úkol přednést krátkou řeč (dvě minuty) obhajující dané téma – v zásadě jeden argument. Následně debatéři po jednom vstávají a přednášejí různé způsoby jak tento argument vyvrátit (maximálně 30 sekund). Debatér nesmí opakovat to, co řekli lidé před ním. Cílem je ukázat debatérům, kolika různými způsoby se dá argument vyvrátit. Dá se také použít při tvorbě afirmativní linie (s čím vším mohou oponenti přijít).

Čas – cca 10 minut

Země logických chyb – Toto je hra, která vyžaduje větší přípravu, ale může být velmi užitečná. Debatéři se vžijí do role reka, který putuje magickou zemí, aby našel poklad. Na cestě potkává překážky ve formě příšer, které mu říkají tvrzení obsahující logickou chybu. Aby uspěl, musí tuto logickou chybu odhalit a pojmenovat. Debatéři si po jednom tahají kartičky, na kterých jsou tyto chyby napsány (tady je potřeba příprava).

Čas – cca 20-30 minut.

Logické chyby – Podobné předchozímu, ale spíše pro starší. Připravte si na papír deset výroků, kde každý obsahuje logickou chybu. Rozdejte jim ho a jejich úkolem je přijít na to, jaká tato logická chyba je.

Čas – cca 30 minut

Kouč nemá pravdu - Kouč si připraví vzorovou A1 a N1 (pokud možno na tezi, o které jeho svěřenci zatím moc nevědí). Debatéři si píší flowsheet. Následuje 5-10 minut, kdy debatéři musí napsat negaci A1 (do druhého sloupce flowsheetu). Papír přehnou a kouč odříká vzorovou N1 (=vyvrátí si svou původní řeč). Debatéři mají opět 5-10 minut na vyvracení N1 (do čtvrtého sloupce flowsheetu). Kouč flowsheety vybere a do příště přečte a opraví, nejlepší dostane odměnu :-)

Čas: 30 minut

Rychlá reakce - Debatér č. 1 řekne tezi a ihned vymyslí jeden afirmativní argument (nemusí to být nutně ten nejsilnější), debatér č. 2 tento argument vyvrátí, vymyslí jinou tezi a další afirmativní argument, etc. (teze jim můžete dávat vy, ale až těsně před řečí. Cílem je naučit je rychlému vymýšlení, reakcím apod.

Úspora času – Toto cvičení je vhodné pro debatéry, kteří mluví moc pomalu či vysvětlují věci příliš obsáhle. Dejte danému debatérovi první afirmativní řeč na 6 minut. Následně mu čas postupně zkracujte na 4,3,2 minuty. Použitelné pro individuální práci, nebo pro málo debatérů na klubu.

Čas – 15-20 minut na debatéra

Pevně daný čas – Toto není ani tak cvičení, jako spíše debatní technika – pomáhá debatérům, kteří mají problém s časovou organizací vlastní řeči. Dejte jim za úkol při normálních debatách zapsat si předem, kolik času chtějí na kterém argumentu (a na úvodu řeči) strávit. Ideální je nechat si to napsat na papírek a pak jim signalizovat, pokud tento čas překročí. Po 5-10ti řečech si zvyknou organizovat si čas a kvalita řeči se rapidně zvyšuje.

Cvičení zaměřená na vyhledávání informací

Identifikace argumentů – Dejte debatérům článek argumentující na nějaké téma. Jejich úkol bude v krátkém čase zformulovat všechny argumenty, které autor používá, aby dané téma obhájil.

Čas – cca 15 minut

Hledání užitečných důkazů – Často debatérům trvá velmi dlouho, než projedou studii a najdou, co potřebují. Vysvětlete jim jak poznat, co je důležité a co je možné přeskočit. Následně jim dejte nějakou delší studii (20-100 stránek) a úkol co nejrychleji z ní vytáhnout podstatné důkazy. Vzhledem k náročnosti na papír doporučuji dělat u počítače. Je dobré u toho debatéry sledovat a říkat jim, když se nad něčím zdržují příliš dlouho. Spousta debatérů si sama na takový text netroufne, pokud jim na schůzce ukážete, že to zvládnou, tak se příště nebudou bát.

Čas: 30-60 minut, dle složitosti a délky textu

Výcuc – Dejte debatérům článek a úkol, aby sepsali výcuc tohoto článku na zhruba pětinu jeho délky. Debatérům to mimo jiné pomůže si uvědomit, co je podstatné a jak úsporně formulovat. Vhodné v angličtině a dá se použít jako domácí úkol.

Čas - cca 30 minut.

Zprávař – potřebujete rádio nebo počítač. Pustíte debatérům zprávy, nechte je si zapisovat, co bylo řečeno a potom je v náhodném pořadí vyvolávejte. Jejich hlavním úkolem je co nejlépe postihnout obsah zpráv bez zbytečných vycpávek a balastu. Ostatní bedlivě poslouchají a po skončení projevu komentují, zda dotyčný/á debatér/ka obsáhla vše důležité, či zda by něco dalšího přidali. Střídejte je nejlépe po jednotlivých zprávách.

Čas - cca 20 minut.

Kdo najde dřív – Na toto cvičení potřebujete počítače a připojení k internetu. Nejdříve vysvětlete lidem, jakým způsobem vyhledávat informace na internetu. Následně zadávejte úkol najít danou informaci (gramotnost v Zimbabwe, počet zastřelených v USA, množství vojáků v Afgánistánu...). Kdo najde informaci nejdříve (včetně důvěryhodného zdroje), dostává bod.

Cvičení zaměřená na specifika formátu

Třetí řeči – Toto cvičení je vhodné po přednášce na téma třetí řeči pro pokročilejší. Vezměte 4 debatéry, kteří vám předvedou minidebatu (jen jeden argument, řeči tak 2-3 minuty, KO 1 minuta). Všichni ostatní tuto debatu sledují. Rozdělte ostatní na 2 části (af a neg). Každý si zkusí dát třetí řeč

shrnující tuto debatu. Nakonec zkuste diskutovat o tom, co byly nejlepší nápady, a jak by se dala koncipovat ideální třetí řeč na každou stranu.

Čas – cca 30-60 minut dle počtu debatérů a délky řečí

Třetí řeči – skupinová diskuse – Začněte stejně jako v minulém cvičení. Místo toho, aby debatéři přednášeli vlastní řeči, má každý za úkol vymyslet co nejvíce věcí, které by mohly být obsahem této třetí řeči. Sepište nápady na tabuli, diskutujte o tom, co je a není silné a nakonec společně vymyslete nejlepší možnou třetí řeč.

Čas – cca 20-30 minut

Pod palbou KO – Jeden debatér přednese klasickou A1 řeč. Následně má na něj každý 3-5 otázek, které ovšem na sebe navazují (neptají se na 3 odlišné věci, snaží se ho dotlačit, aby přiznal jednu věc). Před ptaním můžete debatéra nechat na papírek napsat, o co se v těchto otázkách snaží. Alternativně jim to můžete dát za úkol (zase na papírku, aby to nevěděl ten, co odpovídá).

Čas – cca 20 minut na jedno kolo.

Neférové definice – Rozdělte debatéry do dvojic a zadejte jim tezi. Jedna dvojice má za úkol přinést definici, která je neférová, ta druhá má pak odhalit, v čem tato neférovost spočívá a přijít s adekvátním útokem na definici.

Čas – cca 15 minut.

Definuju, definuješ, definujeme - Napíšete kartičky: na každé bude jedno „hlavní slovo“ (které má debatér definovat) a pod ním pět dalších (které debatér při definování nesmí použít). Oněch pět vybírejte tak, aby to bylo pět nejčastěji spojovaných slov s hlavním slovem.

Čas – cca 20 minut

Kontradikce snadně a rychle a rychle (aneb „Jistě, pane ministře“) - Dvojice debatérů si vybere jednu tezi, která se jim líbí. Jeden z nich bude pokládat křížové otázky, druhý bude odpovídat. (Je také možné, aby si každý debatér připravil otázky na jednu tezi a poté je testoval na svém trenérovi.) Principem hry je připravit si dvě sady otázek tak, aby dotazovaný nejprve tezi potvrdil, a poté ji vyvrátil (a tím si protiřečil).

[Např. (velice zjednodušeně): „Je obezita mladých lidí problém?“ – „Měli by mladí lidé více sportovat?“ – „Takže tělesná výchova by měla být povinná?“ versus „Mladí lidé (starší 15 let) si v současnosti mohou rozhodovat o své budoucnosti – mohou mít sex, vybírají si střední školu... Je to tak správně?“ – „Když dáváme studentům na výběr mezi fyzikou a chemií, mají též právo vybrat si mezi sportem a chemií?“]

Čas – cca 5 minut na dvojici

Kdybych vládl světu – Jednoduchý ice-breaker užitečný na úplný začátek. Každý se má postavit a v jedné větě se představit a říct co by udělal, kdyby vládl celému světu. Vhodný pro mladé debatéry. V angličtině užitečné na trénování druhého kondicionálu (s tím mají debatéři vždy problémy).

Čas – 10 minut

2 řady (debating alley) – Rychlé cvičení, máte-li hodně debatérů a dost prostoru. Postavte je do dvou řad naproti sobě a zadejte jedno téma či morální dilemma a přiďte stranu oběma řadám. Pak jeden po druhém mají cca 15-30 sekund na přednesení argumentu, reakci, otázku na druhou stranu. Samozřejmě se střídají debatéři z protějších řad. Dobré pro začátečníky.

Čas - cca 10-15 minut

Proč??? - Toto cvičení má za úkol naučit debatéry zdůvodňovat svá tvrzení. Každý by měl přijít s nějakým tvrzením (v zásadě debatní tezí), kterou jim buď zadáte, nebo si ji vybere sám. Postaví se před skupinu a přednese svoje tvrzení. Na to skupina reaguje hromadně otázkou: "Proč???". Na každou věc, kterou řekne, skupina znovu reaguje "Proč???". Většina debatérů se po 5-10ti zdůvodněních dostane do úzkých. Pokud ne, tak to ukončete a zatleskejte jim.

Čas - cca 3 minuty na debatéra.

Balón – Rozdělte debatéry na skupinky po cca pěti. Každý dostane nějakou roli (lékař, politik, zemědělec, prostitutka etc). Představují si, že letí balónem, který klesá a je třeba se zbavit zátěže. Každý má 1 minutu na to, aby obhájil svou důležitost. Poté posádka balónu hlasuje o tom, koho vyhodí. Po chvíli zase balón začne klesat atd. Konec hry je, když zůstanou jen 2 žijící (nebo můžete nechat v poslední instanci hlasovat duchy vyhozených).

Čas - cca 20-30 minut.

Vyprávěj - Debatér vypráví z patra dva příběhy – jeden pravdivý, jeden nepravdivý. Ostatní hádají, který z nich je vymyšlený. Trénujete tak plynulé vyjadřování a zároveň ukazujete, že lži (i v debatě) se obvykle poznají.

Čas - cca 5 minut na debatéra

Tisková konference - Jeden dobrovolník je poslán za dveře. Ostatní mu mezitím určí roli = konkrétně nějakou slavnou osobnost. Tato slavná osobnost dává tiskovou konferenci z nějakého velice specifického důvodu, který ovšem musí debatéři vymyslet také. [Např.: „Petr je Barack Obama a přichází na tiskovou konferenci, protože explodovala ropná plošina v Mexickém zálivu.“]

Dobrovolník se poté vrátí a úkolem ostatních je klást mu takové otázky, aby s jejich pomocí postupně odhalil svou identitu i důvod tiskové konference. Otázky z publika musí být zjišťovací! (ano/ne otázky) [Např.: „Podporujete návrh Kongresu zakázat ropné vrty v blízkosti pobřeží?“]

Bonus: Debatér si nesmí protiřečit! Pokud si protiřečí, automaticky prohrál.

Čas – cca 5 minut na jednoho

Politické strany - Vymyslete, jaká (reálná nebo fiktivní) událost hýbe českou politickou scénou, odprezentujte ji debatérům jako problém, který musí vyřešit. Každý debatér zastupuje jednu politickou stranu, společně roklují o současných politických tématech a snaží se vyřešit (rozhodčím předem připravenou) krizovou situaci. Dobře použitelné před volbami:)

Čas – dost dlouho, lze i na celou schůzku

Valley of the Green Grass - Anglicky (!) říkáte, co se ve Valley of the GG nachází a co ne, debatéři musí přijít na princip, podle kterého věci rozdělujete. Principem je, že všechna slova se zdvojenou hláskou patří (vaLLey, grEEen, graSS) do vesnice, zatímco „obyčejná“ slova nikoli. Řeknete třeba: „There is a Moon, but there are no stars.“

Čas – cca 5-10 minut

Trip to London - Anglicky (!) říkáte, jaké věci si smíte, nebo nesmíte vzít s sebou do Londýna (nebo Paříže, nebo kamkoli jinam), debatéři hledají princip, podle kterého věci rozdělujete.

Princip 1: věci, které začínají na A-L ano, M-Z ne

Princip 2: věci začínající na iniciály debatéra ano

Princip 3: věci končící na samohlásku („apple“ ano, „dog“ ne)

etc.

Čas – cca 5-10 minut

Alibi - Kouč vymyslí zločin, určí dva „zločince“ a zločin, který spáchali, a pošle je za dveře. Ti mají 15 minut na to, aby si vymysleli dokonalé alibi

„Zločinec“ č. 1 je poté pozván do místnosti a ostatní debatéři se snaží najít trhlinu v jeho alibi prostřednictvím zjišťovacích (ano/ne) otázek. Po deseti minutách (nebo po odhalení kontradikce) je pozván druhý „zločinec“, který též musí zodpovědět otázky debatérů, nesmí si ovšem protiřečit se svým komplicem (kterého ovšem neslyšel odpovídat!).

Čas – cca 30 minut