



asociace
debatních
klubů

DEBATNÍ METODIKA

Matěj Pilát, Dušan Hrabánek a kol.

2018/19

O metodice

Tuto metodiku vydalo Ředitelství soutěží **Asociace debatních klubů** (dále jen ADK) při příležitosti změny pravidel v roce 2015 a aktualizovalo v roce 2018. Soutěže Debatního programu Karla Poppera se řídí třemi zásadními soutěžními dokumenty: **Pravidly, Metodikou a Soutěžním řádem**.

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 upravuje fungování soutěží pořádaných ADK – zejména Debatní ligy a Debatního poháru

KOLEKTIV AUTORŮ

Adam Born

Kateřina Hanzelková

Gabriela Horynová

Matěj Pilát

Dušan Hrabánek

Markéta Pilátová

Jan Dragoun

Martina Dolečková

Jan Knytl

Michal Pečeňa

Judita Zelbová

Obsah

OBSAH	2
1. ÚVOD DO DEBATOVÁNÍ	1
1.1. Co je to debata?	1
1.2. Průběh debaty	2
1.3. Kdo vyhrává debatu?	3
1.4. Role týmů	3
1.5. Role mluvčích	3
1.6. Práce v týmu	5
1.7. Soutěže	6
2. TYPY TEZÍ, HODNOTY A DEFINICE	8
2.1 Typy tezí	8
2.2. Teze a hodnoty	9
2.3. Definice a její náležitosti	10
2.4. Přinášení a napadání definic	11
2.5 Pokračování definičního sporu	12
3. JAK STRUKTUROVAT AFIRMATIVNÍ LINII	14
3.1. Argumenty se společnou hodnotou	14
3.2. Argumentace s více hodnotami	16
3.3. Teoretická a praktická rovina	17
3.4. Zúčastněné strany (stakeholders)	19
3.5. Analýza	20
4. ARGUMENTACE	22
4.1. Tvzení	22
4.2. Vysvětlení	23
4.3. Důkaz	23
4.4. Dopad	26
5. VYVRACENÍ	27
5.1. Základní předpoklady vyvracení	27
5.2. Strategie vyvracení	28
5.3. Způsoby vyvracení argumentů	28
5.4. Vyvracení dopadu	30
6. REHABILITACE	32
6.1. Co je to rehabilitace?	32
6.2. Základní předpoklady úspěšné rehabilitace	32
6.3. Příklad rehabilitace	33
7. TŘETÍ ŘEČ	35
7.1. Role třetího mluvčího	35
7.2. Jak se na třetí řeč připravit	36
7.3. Jak má třetí řeč vypadat	37
7.4. Specifika A3	38

8. STYL	39
8.1. Slovní zásoba	39
8.2. Práce s hlasem	39
8.3. Vizualní stránka	40
9. KŘÍŽOVÝ VÝSLECH	43
9.1. Tazatel	44
9.2. Tázaný	45
10. PLÁNOVÉ TEZE	46
10.1. Základní aspekty plánové teze	46
10.2. Struktura plánu a jeho vyvracení	47
10.3. Příklad plánové linie	48
11. PŘÍPRAVA NA DEBATU	50
11.1. Brainstorming (Burza nápadů)	50
11.2. Rešerše	51
11.3. Důkazové kartičky	54
11.4. Tvorba argumentační linie	55
11.5. Poslední přípravy před debatou	56
11.6. Příprava na nepřipravenou tezi	56

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 univerzity.

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).

Teze 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: Afirmace předkládá argumenty podporující danou tezi, negace tyto argumenty posléze vyvrací. Každou debatu hodnotí **rozhodčí**, který na závěr oběma stranám poskytne **zpětnou vazbu (tzv. feedback)**. 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 je vložen tzv. *křížový výslech* (viz kapitola 9. **KŘÍŽOVÝ VÝSLECH**).

Pořadí řečí	Zkratka	Čas
1. mluvčí strany afirmativní	A1	6 minut
Křížový výslech na 1. mluvčího afirmace	N3 – A1	3 minuty
1. mluvčí strany negativní	N1	6 minut
Křížový výslech na 1. mluvčího negace	A3 – N1	3 minuty
2. mluvčí strany afirmativní	A2	6 minut
Křížový výslech na 2. mluvčího afirmace	N1 – A2	3 minuty
2. mluvčí strany negativní	N2	6 minut
Křížový výslech 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 (maximálně ale do třiceti sekund). **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?

Úkolem rozhodčího je **porovnat přinesené argumenty** a na základě toho určit vítěze debaty; remíza u jednoho rozhodčího není přípustná. Debatu vyhrává negace, pokud dokáže vyvrátit či alespoň zásadně zpochybnit afirmativní linii; pokud afirmativní linie zůstane nevyvrácena, vítězí afirmace.

Debate se hodnotí ve třech kategoriích – obsahu, strategii a stylu, přičemž obsahu je přikládána nejvyšší váha. 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). Hodnotí se rovněž křížový výsledek. Rozhodčí při hodnocení křížového výsledku zohlední, jak moc se debatérův výkon během výsledku lišil od jeho výkonu v řeči. Pokud byl výkon stejný, nebude hodnocení upravovat, pokud se ale lišil, může rozhodčí k hodnocení řeči přičíst, nebo od něj odečíst až 5 bodů.

Individuální hodnocení z jednotlivých debat 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 tezi a vymezí pojmy v ní uvedené (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 protiřečit, 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 úkoly 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. JAK STRUKTUROVAT AFIRMATIVNÍ LINII**). 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. Také 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 je v rozporu s pravidly, má právo ji napadnout (viz kapitola **2.4. PŘINÁŠENÍ A NAPADÁNÍ DEFINIC**). 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 primárním úkolem je tedy ukázat, proč námitky přednesené oponentem neplatí, případně **dovysvětlit nejasnosti v afirmativní linii a argumentaci podpořit dalšími důkazy**. Druhý mluvčí může rozšířit argumentaci o nové 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 ŘEČI**. Třetí mluvčí již neodpovídá na křížový výslech.

1.6. 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.

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 řekl váš předřečník, aby to nebylo zapomenuto. Především se soustředte na **rozšiřování argumentace o nové příklady, rozměry či aktéry a prohlubování a ukazování dopadu na obsah debaty.**

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

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 protirečení a zefektivníte využití času na přípravu. Všichni totiž budete vědět, co je cílem argumentů a jak chce váš tým naplnit či vyvrátit tezi.

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 ostatních řečí se taky hodí, protože díky nim nezapomenete na nic podstatného. Doporučujeme vést si poznámky v podobě tzv. **flowsheetu** – papír si rozdělte na šest sloupců. Do každého sloupce si zapisujete řeč jednoho mluvčího, ideálně tak, aby reakce na každý z argumentů byly zhruba na stejném řádku.

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 svoji 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. Dobré je předem si připravit kartičky s důkazy, které během debaty můžete kdykoli vytáhnout a použít. Šťěstí přeje připraveným.

Debatujete-li na straně negativní, využijte čas na přípravu po prvním křížovém výsledku 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 se domluvte 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.

1.7. SOUTĚŽE

Oficiální soutěžní program ADK se nazývá **Debatní liga**.

Ta se skládá z **kvalifikačních turnajů**, které probíhají vždy o víkendech v jednom školním roce. Na každém kvalifikačním turnaji týmy oddebatují zpravidla 5 debat – obvykle 4 připravené a jednu nepřípravenou (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 nepřípravené 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 **11. PŘÍPRAVA NA DEBATU**. Naopak nepřípravenou tezi se debatéři dozvědí pouhou hodinu před začátkem debaty, při přípravě na ni nemají dovoleno radit se s nikým mimo členy týmu a nesmí používat žádná elektronická zařízení. Povolen je pouze slovník a jedna kniha encyklopedického typu.

Soutěže Debatní ligy se odehrávají v **českém a anglickém jazyce**, mimo ni je ale samozřejmě možné debatovat v jakémkoli jiném jazyce, který debatéři a rozhodčí ovládají. Na debatování v cizím jazyce **nepotřebujete 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 (WSDC), EurOpen ve Stuttgartu, Bratislava Schools Debating Championship apod. Ty však obvykle probíhají v jiném formátu (WS) a výhradně v angličtině. Pro zájemce o mezinárodní reprezentaci organizuje ADK tréninky.

2. Typy tezí, hodnoty a definice

Před začátkem 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, které jim umožní rozumně argumentovat, ale zároveň které poskytuje dostatek prostoru pro argumentaci druhé strany. Do debaty samotné se pak toto chápání promítne právě prostřednictvím definic.

2.1 TYPY TEZÍ

Pravidla rozdělují teze do 4 základních typů. Podle typu teze volí potom debatéři argumentaci v debatě. Proto je nezbytné, aby debatéři a rozhodčí dokázali rozpoznat, o jaký typ teze se jedná.

NÁVRHOVÁ TEZE

Návrhová teze obsahuje návrh určitého opatření, akce nebo postupu: *Doping ve sportu by měl být povolen. Kouření v restauracích by mělo být zakázáno. Potraty by měly být zakázány.* Návrh nemusí nutně znamenat změnu současného stavu (*statutu quo*).

U návrhové teze vedou týmy spor o to, zda realizací návrhu dosáhneme určitých pozitivních hodnot, nebo k nim alespoň podstatně přispějeme. Negace může ukazovat, že afirmace těchto hodnot nedosáhne a/nebo tvrdit, že tezí navržené opatření poškodí jiné, důležitější hodnoty. Např. u teze o potratech bude afirmace hájit hodnotu lidského života (a tvrdit, že i nenarozené dítě má právo žít), zatímco negace může hájit svobodu rozhodování ženy, zda dítě donosit.

HODNOTOVÁ TEZE

Hodnotová teze hodnotí určitou skutečnost nebo činnost (tj. konstatuje, že něco je dobře nebo špatně), nebo různé skutečnosti nebo činnosti porovnává (jedna skutečnost je lepší nebo horší než jiná): *Zákaz fyzického trestání dětí je žádoucí. Ženy mají těžší úděl než muži. Česká republika je úspěšnou zemí.* Od faktické teze odlišuje hodnotovou tezi přítomnost hodnotícího výrazu

(“žádoucí”, “těžší úděl”, “úspěšná”), který představuje měřítko hodnocení. Týmy mohou vést spor jednak o obsah tohoto hodnotícího výrazu (co to znamená, že je země “úspěšná”, nebo že má člověk “těžký úděl”), jednak o to, zda hodnocená skutečnost nebo činnost odpovídá obsahu tohoto výrazu.

Obsah hodnotícího výrazu mají týmy vymezit za pomoci obecně uznávané hodnoty. Např. tým bude tvrdit, že úspěch země se měří ekonomickou vyspělostí, a že ČR je ekonomicky vyspělá, naopak jiný může tvrdit že úspěch země se měří suverenitou a samostatností, a že ČR není úspěšná, protože nedokáže samostatně prosazovat své zájmy.

FAKTICKÁ TEZE

Faktická teze konstatuje určitou spornou skutečnost: *Mírové soužití islámského světa a západní civilizace je možné. Média ovlivňují výsledky voleb. Zvyšování vládních výdajů nezastaví ekonomickou krizi.* Spor u faktické teze se vede o to, zda je sporná skutečnost dána, tj. zda je pravdivá, případně (zejména u tezí směřovaných do budoucna) pravděpodobná. Po afirmaci se přitom nevyžaduje, aby pravdivost teze prokázala za všech okolností (tj. negaci nestačí ukázat jeden příklad, kdy teze neplatí). U většiny tezí postačí, pokud afirmace prokáže, že teze platí v rozhodujícím množství případů (např. že podstatnou většinu volebních výsledků ovlivnila média), popř. za rozumně nastavených a realitě odpovídajících předpokladů (např. u teze o soužití s islámem za předpokladu přijetí opatření k potírání extremismu).

PLÁNOVÁ TEZE

Plánová teze vyžaduje návrh konkrétního postupu, jak by měl být řešen problém, který z teze vyplývá, např.: *Systém hodnocení studentů na středních školách by se měl změnit. Stát by měl zavést opatření k řešení dětské obezity.* U plánové teze se spor vede o to, zda existuje určitý problém, jaká je jeho příčina, jak problém vyřešit a zda řešení problému přinese výhody nebo nevýhody. Plánovou tezi poznáme jednoduše, neboť je k ní vždy připojena poznámka “(P)”. o debatování na plánovou tezi pojednáváme v kapitole **10. PLÁNOVÉ TEZE**. Pro plánovou tezi neplatí zbytek této kapitoly o hodnotách a definicích a třetí kapitola o struktuře linie!

2.2. TEZE A HODNOTY

Každá hodnotová i návrhová teze je spojena s určitou hodnotou nebo více hodnotami.

U návrhové teze to jsou hodnoty, k nimž může vést realizace návrhu obsaženého v tezi, nebo které může naopak poškodit (např. u teze o zavedení trestu smrti to jsou zejména bezpečnost, spravedlnost, lidskost).

U hodnotové teze jsou hodnoty měřítka, podle nichž posuzujeme hodnocenou skutečnost nebo činnost (např. úspěšnost země lze hodnotit podle ekonomické vyspělosti, blahobytu občanů, jejich svobody a bezpečnosti, schopnosti prosadit její zájmy

v mezinárodních vztazích apod.). Při přípravě na debatu je třeba si uvědomit, jaké hodnoty s tezí souvisí. Nezbytnou součástí argumentace týmu v debatě na hodnotovou nebo návrhovou tezi jsou totiž dopady na takové hodnoty. v podrobnostech viz kapitola **4.4. DOPAD**.

Zatímco tezí je velké množství, počet hodnot je podstatně omezenější. Často se tak za jinak formulovanými tezemi skrývá spor stejných hodnot. Např. navrhuje-li teze zákaz něčeho (např. kouření, alkoholu, reklamy na určité produkty), nebo naopak legalizaci (drog, prostituce, atd.), stojí obvykle na jedné straně svoboda rozhodování jednotlivce a na druhé straně ochrana určité hodnoty (např. zdraví) realizovaná státem. Spor hodnot tedy spočívá v tom, zda má stát chránit zdraví občanů, často i proti jejich vůli (tím, že např. zakazuje drogy). Podobně teze o intervencích proti diktátorským režimům (v Íránu, Sýrii, Venezuele) vedou ke sporu principu státní suverenity s ochranou lidských práv. Umí-li debatér argumentovat ve prospěch uvedených hodnot (např. svobody rozhodování), je pro něj daleko jednodušší připravit se na debatu o konkrétní tezi, která se takové hodnoty týká.

2.3. DEFINICE A JEJÍ NÁLEŽITOSTI

Definicí se rozumí vysvětlení, jak tým tezi chápe a o čem hodlá debatovat.

Teze bývá obvykle definována vymezením **významu základních pojmů**, které jsou v ní obsaženy. Z teze je sice jasné, o čem zhruba debata bude, 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.

U návrhových tezí bývá součástí definic stručné vymezení toho, jak si tým představuje realizaci navrhovaného opatření. Např. u teze *Trest smrti by měl být znovu zaveden* je vhodné vymežit, za jaké zločiny se bude trest ukládat. Tomuto vymezení říkáme také **model**.

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 **průměrný 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 Malajsi.

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**, aby si zjednodušil argumentaci nebo překvapil negaci.

Proto je nutné jednotlivá slova **vykládat vždy v kontextu celé teze** a zamyslet se nad podstatou sporu v dané tezi. Například 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*. Proti takto definované tezi se v podstatě nedá argumentovat. 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.

Dalším příkladem nerozumné definice je situace, kdy se tým snaží zahrnout do definice něco, co má být předmětem sporu. Např. u teze *EU by měla otevřít hranice imigrantům* tým „definuje“, že přijme taková opatření, aby byl každý imigrant bez problémů integrován. Tým samozřejmě může součástí svého modelu učinit opatření k lepší integraci (např. jazykové kurzy), nemůže však „definovat“, že budou vždy úspěšná. Úspěšnost integrace totiž může být důvodem, proč hranice (ne)otevírat, a tedy jedním ze sporů debaty. Obdobně u hodnotových tezí není vymezení hodnotícího výrazu předmětem definic, neboť spor o jeho vymezení je součástí argumentace.

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.

2.4. PŘINÁŠENÍ A NAPADÁNÍ DEFINIC

Právo definovat tezi má v debatě Karl Popper strana **afirmativní**, respektive její první řečník.

Přednesení definice by mělo předcházet vlastním argumentům. Jedná se však o právo afirmace, **nikoliv povinnost**. Samozřejmě není nutné definovat každé slovo v tezi, je potřeba se zaměřit jen na pojmy, které mají více významů a jsou podstatné pro **pochopení teze**. Zároveň není nezbytné definovat jednotlivá slova – je možné vysvětlit tezi jako celek, tj. uvést, co se 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.

V případě, že negace zjistí, že afirmativní **definice neodpovídá pravidlům**, má právo (nikoliv povinnost) definici napadnout. Je třeba zdůraznit, že napadání definice je **prostředek, nikoliv cíl** – vyhrát spor o definici neznamena vyhrát debatu, pouze může usnadnit vyvracení.

Proto má smysl napadat definici **pouze v případě, že je pro argumentaci podstatná** – jinak negace jen ztrácí čas.

Pokud se negace k napadení definice odhodlá, musí:

- definici napadnout 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 jim více hodila definice jiná. a konečně, pokud negace nepřinese 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. Zároveň rozhodčí nebude akceptovat napadání neférové definice, pokud nová negativní definice bude také neférová, ale na druhou stranu. Tým by měl rovněž vysvětlit, **jak nová definice ovlivní argumentaci**.

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.

2.5 POKRAČOVÁNÍ DEFINIČNÍHO SPORU

Pokud první negativní mluvčí napadne definici způsobem shora uvedeným, měl by **druhý afirmativní mluvčí 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. Neudělá-li A2 nic, platí negativní definice.

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 strukturovat afirmativní linii

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.

V této kapitole předkládáme možné způsoby, jak strukturovat afirmativní linii. Rozhodně se nejedná o úplný výčet – pokud přijdete na lepší způsob, tak ho použijte. Jen je třeba dbát na tři 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. Uvedené 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 nastínit, aby se v ní rozhodčí lépe orientoval.

3.1. ARGUMENTY SE SPOLEČNOU HODNOTOU

Afirmativní tým si vybere **jednu obecně přijatelnou hodnotu** 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 daná 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 užitku* 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 jsou 2-3, 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 a oponenti.
- Mějte 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. Například, zvolíte-li hodnotu "ekonomický rozvoj, není třeba prokázat, že zavedené teze vyřeší všechny ekonomické problémy lidstva. Postačí, když v důsledku zavedení teze na tom budeme ekonomicky o podstatný kus lépe než předtím.

PŘÍKLAD LINIE SE SPOLEČNOU HODNOTOU:

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

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 zvýšený výběr daní a celkově vyšší produkci. Navíc to umožní vznikání nových podniků, které fungují jen díky levné a dostupné pracovní síle, což opět podpoří domácí ekonomiku.

Stárnutí populace

Z dlouhodobého hlediska je nutné si uvědomit, že populace stárne, a tedy brzy nebude schopná se uživit. Migranti jsou ideálním řešením ze dvou důvodů: zaprvé znamenají okamžitý příliv mladých praceschopných 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.

Pomoc rozvojovým zemím

Většina imigrantů pracujících v EU je schopná vydělávat díky nízkým nárokům více, než spotřebuje, a tedy posílá část příjmu do země svého původu. Tyto peníze tam jejich rodiny utratí a podpoří tím místní ekonomiku.

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 jednotlív hodnotu**. v tom případě není rozumné snažit se vše našroubovat na všeobjímající hodnotu a je lepší prostě přinést **několik argumentů, kdy každý povede k něčemu jinému**. Podstatné však je, aby každý argument měl jasně ukázaný **dopad**, ve kterém tým vysvětlí, k jaké pozitivní hodnotě jeho argument vede.

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.

Nevýhodou pak je, že pokud jasně neukážete rozhodčímu, které hodnoty jsou důležité a proč, bude jeho rozhodování mnohem obtížnější a může dopadnout ve váš neprospěch. Také kvůli absenci jednotlív hodnoty bývá linie často hůře srozumitelná.

PŘÍKLAD LINIE S ARGUMENTY S VÍCE HODNOTAMI:

MHD BY MĚLA BÝT ZADARMO.

ARGUMENTY

MHD zdarma omezí znečištění a hluk ve městech

Pokud bude hromadná doprava zadarmo, bude ji využívat mnohem více lidí. Tím dojde k omezení používání aut, které produkují výfukové plyny a vytváří ve městech nadměrný hluk. Zlepší se tak tak životní prostředí a tím i zdraví obyvatel.

Lepší dopravní situace ve městech

Řada větších měst se potýká s kolapsy dopravy kvůli nadměrnému používání automobilů. Pokud podstatná část lidí bude raději jezdit MHD, uvolní se silnice a nebudou se tvořit kolony. 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, nebudou zbytečně ztrácet čas na cestách, a tím se zvýší efektivita trávení jejich času.

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 neschopnosti splácet musí hradit dopravní podnik. Kdyby jezdili všichni zadarmo, bylo by 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 dvě základní otázky, které je třeba zvážit: „**Je správné tuto věc udělat?**“ a „**K čemu daný návrh povede?**“

V **teoretické** (či principiální) rovině afirmace dokazuje, že je **principiálně 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 o legalizaci 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 často **více různých argumentů**, protože možných dopadů je

obvykle větší množství než principů stojících za jednotlivými tezemi. Například u teze o legalizaci marihuany by sem patřila argumentace o lidech poškozených zbytečnou kriminalizací, daních vybraných z prodeje 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 vidíte, 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

PRODEJ ORGÁNŮ BY MĚL BÝT POVOLEN.

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

TEORETICKÁ ROVINA

Každý člověk by měl mít svobodu rozhodnout se, jak bude zacházet se svým tělem. Součástí tohoto rozhodnutí je i volba daného člověka, zda mu více záleží na penězích, či dopadech na své vlastní zdraví. Jen on totiž dokáže nejlépe vyhodnotit situaci, ve které se nachází a její nejlepší řešení a nést následky tohoto rozhodnutí. Stát by mu tedy neměl upírat právo tuto volbu učinit.

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. Problémem je, že v dnešní době je orgánů k transplantaci nedostatek. Za druhé je mnohem snazší přesvědčit pomocí peněz vhodného dárce, jehož orgány nebude příjemcovo tělo odmítat.

Prodávání orgánů pomůže i nemocným, kteří si je dovolit nemohou, 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 iPad. 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 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.

Výhodou tohoto způsobu uchopení teze je, že lze 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 skupiny pro danou tezi důležitější či proč je dopad na ně větší.

PŘÍKLAD LINIE S DOPADEM NA ZÚČASTNĚNÉ STRANY:

EUTANÁZIE BY MĚLA BÝT LEGALIZOVÁNA.

DEFINICE: Eutanázií se rozumí dobrovolné ukončení života smrtelně nemocného člověka lékařem.

JEDNOTLIVÉ STRANY

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.

Příbuzní

Uleví se jim, je jim umožněno se s milovaným člověkem rozloučit a posunout se dále, místo aby několik let zbytečně trpěli.

Zdravotnictví

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 řeči A1. To ovšem neznamená, 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 kroky fungují jako celek, není třeba za každým z nich vyvozovat dopad na tezi, ale je možné tak 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 jedním argumentem. Tento způsob argumentace by neměl být používán jen proto, že máte problém vymyslet více než jeden argument.

PŘÍKLAD LINIE S KOMPLEXNÍ ANALÝZOU

FIRMY BY MĚLY ČÁST SVÉHO ZISKU VYPLÁCET ZAMĚSTNANCŮM.

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, vydělávají 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 dá firma část odměny zaměstnancům jako procento svého zisku, bude její úspěch korespondovat s tím, co zaměstnancům přijde na účet. 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 budete vaši linii koncipovat – jen nezapomeňte na to, aby vaše struktura dávala 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. kapitola 3. **JAK STRUKTUROVAT AFIRMATIVNÍ LINII**). Zásady uvedené v této kapitole však budou platit pro všechny typy argumentace bez ohledu na samotný způsob obhajoby teze.

FORMÁLNÍ STRUKTURA ARGUMENTU

Formálně se argument skládá ze čtyř částí, kterými jsou: Tvzení, Vysvětlení, Důkaz a Dopad.

4.1. TVRZENÍ

Tvrzením argumentu se rozumí stručné přednesení toho, co v daném argumentu hodlá řečník dokazovat (ideálně jednou větou). v případě mluvčího A1 je to důvod, proč teze platí.

Např.:

- Otevřením hranic imigrantům se naplní volná pracovní místa.
- Zavedení trestu smrti povede k poklesu kriminality.
- Otevření hranic imigrantům je naše morální povinnost.

Zejména začínajícím řečníkům silně doporučujeme tvrzení argumentů uvádět výslovně a na začátku té části řeči, kterou argumentu věnují. Zkušenější řečníci mohou použít i jiné techniky; vždy však musí být publiku a rozhodčím jasné, co chce řečník u daného bodu dokázat.

V průběhu debaty (při jeho vyvracení, rehabilitaci apod.) již není třeba tvrzení argumentu opakovat. Postačí, pokud na něj mluvčí odkáže (*"K argumentu o kriminalitě..."*). Takové stručné odkazy bývají někdy označovány termínem **název argumentu**.

4.2: VYSVĚTLENÍ

Vysvětlením se v debatě rozumí rozvedení myšlenky obsažené v tvrzení argumentu.

Vysvětlení by mělo být detailní 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). v příkladu zde uvádíme zkrácené vysvětlení, protože přepisovat doslova přednášenou řeč by nebylo smysluplné.

Například u argumentu *Otevřením hranic imigrantům se naplní volná pracovní místa* je vysvětlením argumentu, že v současné době je v Evropské unii mnoho volných pracovních míst, která z různých důvodů nechtějí vykonávat její občané (např. proto, že je za ně příliš nízký plat nebo jsou považována za ponižující). v případě, že do EU přijdou imigranti budou ochotni tyto práce přijmout, protože to povede ke zlepšení jejich životní úrovně. Obsazením volných pracovních míst dosáhneme vyšší produktivity ekonomiky a následně vybereme více na daních. Navíc to umožní vznikání nových podniků, které fungují jen díky levné a dostupné pracovní síle.

4.3. DŮKAZ

Vysvětlení argumentu je třeba podpořit důkazy, **že popisovaný stav je takový, jak tvrdíte**, nebo že změna současného stavu povede k vámi popisované situaci. v nepřipravených debatách stačí jako důkazy příklady 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.

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 určité 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.

DRUHY DŮKAZŮ:

- **Fakta a statistiky** – jedná se o nejčastěji používané důkazy, protože jsou snadno dostupné. 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 vhodné 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, např. že trest smrti používají USA a Čína. v nepřipravených debatách jsou obvykle jediným použitým důkazem.
- **Svědectví** – jedná se zejména o svědectví přímých účastníků například ozbrojeného konfliktu, živelné pohromy atd. Jsou vhodná zejména k dokázání toho, že nějaká situace je, nebo není.

KVALITA DŮKAZŮ

V debatě je možné najít důkazy, které mají rozdílnou kvalitu („sílu“). Často se stane, že debatěři přednesou ke stejnému tvrzení protichůdné důkazy a rozhodčí bude muset následně posoudit, který z nich byl silnější. Ovšem i když k tomuto konfliktu nedojde, bude rozhodčí posuzovat relevanci 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 Googlem a tetičkou Wiki... Zároveň je u zdroje důležitá také jeho **objektivita** – 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 považovat tu novější.
- **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 váhu, než jeho názory např. na globální oteplování...
- **Reprezentativnost** – důkaz by měl popisovat většinovou situaci a nikoli 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. Debatěři by měli mít všechny důkazy k dispozici, když nastoupí k debatě.

POUŽITÍ DŮKAZU V DEBATĚ

V řeči nestačí pouze přednést, co je obsahem důkazu, ale je třeba též uvést, **proč je důkaz důležitý pro debatu a uvést jeho zdroj a kde se dá dohledat**.

Nestačí ovšem říct, že důkaz byl nalezen na internetu či v novinách, avšak je třeba uvést, na jaké internetové adrese či v jakých novinách. Pokud debatér přednáší značné množství důkazů, může uvedení zdroje zkrátit (např. dle výzkumu Harvardovy univerzity platí, že...), ovšem měl by být schopen 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 s sebou důkazy vytištěné (= celý článek či studii), nebo alespoň je mít uložené na elektronickém zařízení tak, aby je na žádost mohli rozhodčímu předložit. **Vymýšlení či překrucování důkazů je závažný prohřešek proti etickému kodexu**, který končí nejen kontumací debaty, ale někdy také vyloučením týmu z Debatní ligy.

4.4. DOPAD

Dopadem argumentu se v tezích návrhových a hodnotových rozumí jeho **pozitivní vliv na konkrétní obecně akceptovatelnou hodnotu** (či hodnoty): např. spravedlnost, svoboda rozhodování, mír, rovnost šancí, lidská důstojnost, rozvoj umění, sportu nebo ekonomiky apod.

Vybraná hodnota musí **souviset s tezí a být pro otázky 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.

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 hodnotu a druhý argument s dopadem na druhou hodnotu (podrobnější rozbor, jak je možné obhajovat tezi, naleznete v kapitole **3. JAK STRUKTUROVAT AFIRMATIVNÍ LINII**).

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).

5. Vyvracení

Pravidla o vyvracení říkají pouze to, že **vyvracení obhajoby teze je hlavním úkolem negativního týmu**. Cílem následující kapitoly 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 neplatí, a v debatě by proto měl zvítězit negativní tým.

BŘEMENO VYVRACENÍ

V debatách formátu Karl Popper platí pravidlo „**břemene 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 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, kterými jsou:

POZORNĚ NASLOUCHAT SOUPEŘI

Aby mohl negativní tým úspěšně vyvrátit afirmativní linii (či ji alespoň dostatečně zpochybnit), musí afirmativní linii naslouchat 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 se zeptat 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. STRATEGIE VYVRACENÍ

Pro úspěšné vyvracení v řeči je často klíčové připravit **strategii vyvracení** již při křížových otázkách na mluvčího, který argument přednesl. Je potřeba zamyslet se, které části argumentu/plánu mají slabinu, nebyly dobře vysvětleny, či jim chybělo doložení. Zároveň je potřeba zúročit přípravu na debatu a při vyvracení použít nalezené důkazy. Co se rozvržení času týče, je nezbytné si promyslet, kolik času věnovat jednotlivým tvrzením – evidentní hlouposti lze smést ze stolu pár větami, naopak na silné argumenty je třeba reagovat důkladně. Často se vyplatí v první řeči zaměřit na všechny argumenty/části plánu a ve druhé řeči se omezit pouze na ty, ve kterých taháte za silnější konec provazu.

5.3. ZPŮSOBY VYVRACENÍ ARGUMENTŮ

Většina argumentů má jednoduchou logickou strukturu: předpoklad(y) => tvrzení => dopad.

Negace má tedy při vyvracení **možnost napadnout argument na několika rovinách a stačí jí, aby ho vyvrátila na jedné z nich**, 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 nejslabší**, 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.**

„TO NIKDY NEPROJDE“

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 je 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.**

PŘÍKLAD ZPŮSOBŮ VYVRACENÍ

MHD BY MĚLA BÝT ZADARMO

A1: Ochrana životního prostředí

Pokud bude hromadná doprava zadarmo, bude ji 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 předpoklad 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 vystavěná 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 vybavená katalyzátory a filtry, které minimalizují množství zplodin (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 vysoké náklady spojené s MHD zadarmo, přeplněné autobusy, bezdomovci, které není možné vyhodit atd.). Účinná strategie je pak tyto přístupy spojit; tj. pozitivní dopad bude malý a nevýhody velké.

5.4. VYVRACENÍ DOPADU

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; debatéři by proto závěry měli vyslovovat.

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**.

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 **poškozují** (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.

6. Rehabilitace

V části pravidel týkající se mluvčího A2 je řečeno, že jeho hlavním úkolem je rehabilitace vyvrácené/zpochybněné argumentace. Cílem následující kapitoly je objasnit, co si pod pojmem rehabilitace máme představit, 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 námítky druhé strany reagovat a nestačí argument zopakovat, rozvinout ani lépe vysvětlit. Na rehabilitaci se lze dívat i jako na vyvrácení „argumentu“, jehož tvrzením 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 **připravit 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 reagovat. Pamatujte, že negaci při vyvracení na více úrovních stačí obhájit jednu z těchto úrovní – to znamená, že **musíte zvládnout zareagovat na veškeré námitky negace, které vyvracely 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 o **nenapadených argumentech/částech plánu se 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. Je však třeba si i pečlivě zvážit, co je váš nejsilnější argument. Ten byste neměli nechat "spadnout pod stůl" jen proto, že na něj druhá strana málo/slabě reagovala.

6.3. PŘÍKLAD REHABILITACE

MHD BY MĚLA BÝT ZADARMO

A1: Ochrana životního prostředí

Pokud bude hromadná doprava zadarmo, bude ji 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 neklesne 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 drahé. 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 je MHD rychlejší, většinou nemusí čekat v zácpě (metro a tramvaje mají vlastní koleje, autobus vlastní pruh) a pohodlnější, protože 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 nadužívaná. 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,lepší 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 finančních prostředků.

7. Třetí řeči

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

7.1. ROLE TŘETÍHO MLUVČÍHO

CO TŘETÍ ŘEČNÍK NEMÁ DĚLAT:

Nepřináší do debaty nové argumenty ani důkazy, 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.

Zároveň jenom neopakuje, co již v debatě zaznělo. Jedná se o zbytečnou činnost, protože rozhodčí předchozí řeči slyšel a týmu pouhé opakování 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. Třetí mluvčí je tak **pomocníkem rozhodčího** – v ideálním případě by rozhodčí mohl některou z třetích řečí převzít jako odůvodnění svého rozhodnutí.

Jedna z podstatných věcí, kterou by třetí řečník měl ovládat, je **struktura** – zejména pokud předchozí mluvčí byli v tomto ohledu slabší. Třetí řeč tak může přinést do debaty řád, díky němuž bude rozhodčí hodnotit argumentaci daného týmu příznivěji.

7.2. JAK SE NA TŘETÍ ŘEČ PŘIPRAVIT

SLEDUJTE POZORNĚ PRŮBĚH DEBATY

Třetí mluvčí musí vědět, co v debatě zaznělo – jinak nemá co analyzovat. Doporučujeme vést si podrobný záznam debaty např. flowsheet (viz kapitola 1.6. **JAK DOSÁHNOUT KONZISTENCE A TÝMOVÉ SPOLUPRÁCE V PRAXI?**), další možností je např. „**kartičkový systém**“ – na každou kartičku si píšete vše, co kdo řekl o jednom sporu. Nezapomeňte ani na **průběh křížových výsledků**. Často tam mluvčí protistrany pod palbou otázek připustí něco, co jde proti jejich argumentaci.

IDENTIFIKUJTE SPORY, KTERÉ V DEBATĚ VZNIKLY

Sporem se rozumí argument (myšlenka) jedné strany, jeho vyvracení protistranou a případná rehabilitace tou stranou, která argument původně vznesla.

UVĚDOMTE SI, KTERÉ SPORY BYLY PRO DEBATU PODSTATNÉ

- 1) **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 pár větami upozorněte, že nebyly podstatné.
- 2) **Důležitější je typicky spor jdoucí přímo k podstatě teze,** než argumenty o vedlejších účincích a problémech technického rázu. Například u teze o eutanázii bude mít spor ohledně svobody zvolit si smrt vyšší váhu, než ekonomické dopady či možnost zneužití.
- 3) Větší váhu bude mít také **ten ze sporů, který vede k závažnějšímu dopadu.** Dopad může být podstatný jak svojí intenzitou (jak silně někoho zasáhne), ale také svým rozsahem (kolik lidí zasáhne). Ač je právo na život určitě nadřazeno právu létat letadlem, sotva bychom dospěli k závěru, že bychom měli zakázat 1,5 miliardě muslimů vstup na palubu letadla abychom ochránili pár desítek obětí teroristických činů.
- 4) **Zásadnější jsou rovněž spory,** kterým předchází mluvčí **věnovali největší pozornost** a strávili na nich nejvíce času. Pouhé repetitivní omílání toho samého však z očividného nesmyslu argument nečiní!

HLEDEJTE CHYBY SOUPEŘE:

- (I)relevance argumentů protistrany
- Nicotné nebo nelogické dopady
- Absence reakcí
- Chybějící nebo nedůvěryhodné důkazy
- Mluvčí nebo jednotlivé argumenty si protiřečí
- Řečníci mluví každý o něčem jiném

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 mluvte, jen pokud se o nich vedl v debatě spor a 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. Pokud se předchozí mluvčí drželi jednotného pořadí sporů, zachovejte 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 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 třetí řeči je ukázat, **proč byla argumentace vaší strany silnější.**

Je jasné, že v některých argumentech se vám dařilo lépe a v jiných hůře, proto upozadte 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 (nebo 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 jeho argumentaci.

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 doplňte. Tyto věci by sice měly zaznít už v předchozích řečech, ale lepší pozdě než nikdy.

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 v souladu s pravidly, 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 stačí 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. 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?

8.1. 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 nadužívání 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 cizích slovíček, ale v argumentaci. Pokud vám oponenti ani rozhodčí nebudou rozumět, vašemu stylu to rozhodně nepomůže.

Slabinou je i používání parazitických slov (vlastně, prostě atp.). Někdy je ovšem lepší použít taková 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.

8.2. 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 třeba přizpůsobit velikosti místnosti a publika.

Cílem je mluvit dost nahlas na to, aby vás všichni slyšeli, ale zároveň nekřičet tak, aby to bylo publiku (a především 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 tu a tam obměnit 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 záhodno zpomalit a přiměřeně zdůraznit své myšlenky, abyste měli jistotu, že oponenti i rozhodčí si 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 “nepřirozeně” otevírat pusu.

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.

8.3 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 posluchači 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 opakovaný 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).

Je dobré, když **gestikulace souvisí s obsahem** a pomáhá ho zprostředkovat (např. ukazování číslovek při výčtu bodů, větší-menší, širší-užší a podobně). 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 nebo se v předklonu oběma rukama opírat o řečnický pultík, 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 obleku a chlapec v roztrhaných džínách, upoceném tílku a s kšiltovkou. Zkrátka i v debatě platí, že šaty dělají člověka.

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.

9. Křížový výslech

Křížový výslech je jedinou část debaty, v níž spolu oponenti mluví přímo. Lze ho připodobnit ke křížovému výslechu u soudu, veřejné politické diskusi či ústnímu zkoušení u tabule. Při křížovém výslechu **tazatel** (N3, A3, N1 a A1) **pokládá otázky tázanému** (A1, N1, A2 a N2) a **tázaný na položené otázky odpovídá**.

Zvláště kvůli přímé konfrontaci je důležité, abyste zůstali slušní a projevovali oponentovi respekt. Nebud'te arogantní, agresivní a nesnažte se oponenty zesměšňovat. To se týká zejména případů, kdy debatujete proti méně zkušeným či mladším debatérům.

CÍLE KŘÍŽOVÉHO VÝSLECHU

- a) **Vyjasnit věci**, které nebyly v předchozí řeči jasně předneseny, nebo je tazatelova strana nezachytila. Typický bude dotaz na definici nebo na zdroj důkazu. Této části doporučujeme věnovat jen nezbytně nutnou dobu. Ztrácíte totiž čas pro další dva úkoly.
- b) **Upozornit na chyby v argumentaci** protistrany. Dobře mířenými otázkami zkuste zpochybnit jednotlivé logické kroky od předpokladů po závěr či fungování argumentu v praxi. Pokud čtete tento bod, máte u nás lízátko. Nesnažte se však za každou cenu soupeře zmást, aby omylem přiznal něco, co vlastně vůbec jeho tým neříká.
- c) **Připravit půdu pro vlastní argumentaci**. Občas vaše argumentace může stát na předpokladech, jejichž platnost vám soupeř může odsouhlasit dokud neví, jakou roli hrají ve vaší argumentaci.

Zejména třetím mluvčím (kteří vedou první křížový výslech) doporučujeme připravit si několik otázek již před začátkem debaty tak, aby „seděly“ na vaši argumentační linii. v debatě je dobré si náměty na otázky zapisovat již během soupeřovy řeči. Těch několik desítek sekund přípravného času věnujte sbírání otázek od kolegů z týmu.

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 výsledku bezprostředně následovat, a který by získané informace měl použít ve své argumentaci. Konverzace ostatních členů týmu během křížového výsledku je tak nejen projevem neúcty vůči kolegům, ale rovněž špatnou strategií.

9.1. TAZATEL

ÚKOLY TAZATELE

- **Pokládat 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 vyjadřovat k odpovědím, i když s nimi nesouhlasí – k tomu slouží další řeč. Nepříjemné je také, aby tazatel minutu hovořil a přednášel argumenty/důkazy a celý proslov zakončil slovy: „Co na to říkáte?“.
- **Řídit křížový výsledek**. Tazatel má právo zarazit tázaného, pokud mluví příliš dlouho nebo nemluví k věci, protože tím ztrácí jeho čas. 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 položenou otázkou.

RADY PRO TAZATELE

- **Obecně je lepší klást otázky směřující ke konkrétní odpovědi**. Neptejte se na dovysvětlení argumentu či jeho dopadu, protože tím jen dáváte prostor druhé straně zacelit si díry v argumentaci a ztrácíte drahocenný čas.
- **Nenechte tázaného obrátit role tím, že vám na dotaz odpoví otázkou**. Na takovou otázku neodpovídejte a pokračujte v dotazování. Výjimku představuje doptávání se na nejasnosti ve vámi položené otázce.
- Zkuste oponenta vhodně volenými otázkami přimět k tomu, aby připustil chybu ve své argumentaci. Ukázkou takové řady otázek je výstup sira Humphreyho v seriálu Jistě, pane premiére. Video lze najít na [YouTube](#) (Jak se dělá průzkum veřejného mínění), existuje rovněž [přepis](#).
- Pokud z oponenta očekávanou odpověď nedostanete, protože vás prokoukl, zanechte marných pokusů a přejděte na jiné téma.

- Snažte se klást otázky stručně a výstižně. Není větší ztrátou času než půl minuty vysvětlovat složitý dotaz, na který protřelý oponent reaguje slovy: „Mohl byste to prosím vysvětlit znovu?“

9.2. TÁZANÝ

ÚKOLY TÁZANÉHO

Úkolem tázaného je především odpovědět co nejlépe na kladené otázky a nenechat se soupeřem nachytat. Správnými reakcemi může tázaný posílit argumentaci vlastního týmu, zejména dá-li mu k tomu tazatel prostor.

Musí odpovědět na jakoukoliv otázku. Tázaný nemá právo posuzovat, jestli je otázka relevantní. I když tázaný nechápe relevanci otázky, stejně musí odpovědět a nemá právo žádat po tazateli vysvětlení vztahu k debatě. **Odmítnout může jedině odpovědět na otázku osobního charakteru.** Například není podstatné, jestli ve svém životě tazatel jedná v rozporu s názorem, který hájí („Proč jste jedl k obědu řízek, když tu hájíte vegetariánství?“).

Neměl by odpovídat na otázku otázkou. Jeho úkolem je totiž poskytovat odpovědi, nikoliv je požadovat, ač k tomu občas někteří odpovídající mají tendenci. **Může však žádat o přeformulování či doplnění otázky,** pokud ji nerozumí, což má smysl zejména při anglické debatě.

RADY PRO TÁZANÉHO

- **Mějte připravené odpovědi na reakce oponentů na vaše argumenty.** Domluvte se s týmem, jak budete své myšlenky rehabilitovat ideálně ještě před debatou.
- **Snažte se předvídat, kam tazatel svým dotazem směřuje.** Na většinu otázek v debatě neexistuje jednoznačná odpověď. Odpovídejte především konzistentně s vaší linií, což je ale náročné, pokud nevíte, k čemu danou odpověď plánuje váš soupeř použít.
- Nesnažte se dávat příliš vyhýbavé odpovědi (no to záleží, to se dá těžko říct atd.). Vzbuzujete tím u rozhodčího dojem, že neumíte na otázku odpovědět.
- Respektujte, že tazatel je pánem křížových otázek a nesnažte se nad nimi převzít kontrolu. Pokud vám dá tazatel prostor vysvětlit vaši argumentaci, s chutí jej využijte. Nesnažte se toho však zneužívat – pokud chce tazatel pokládat další otázku, nemáte právo další minutu vysvětlovat to, co jste v řeči nestihli.

10. Plánové teze

Plánová debata **řeší nějaký konkrétní problém**. Tyto teze se většinou používají v případech, kdy na cíli existuje shoda, ale jeho realizace je složitá, například: *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 označení (P) na konci teze a z pravidel vyplývá, že takovou tezi **musí** afirmace obhajovat jako plánovou.

10.1. 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 jedno univerzální řešení, ale afirmace má širokou škálu možností, jak danou tezi obhájit.

Afirmace **nemá za povinnost** přinést definice, protože samotná konkretizace celého plánu již plní jejich účel. **Afirmace nesmí přinést plán, který obhajuje 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 nebyl kontroverzní, 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*). Nemusí tudíž uvažovat, jakou strukturu zvolí pro obhajobu teze.

10.2. STRUKTURA PLÁNU A JEHO VYVRACENÍ

Plán má specifickou strukturu. Afirmace **má povinnost ji dodržet** 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 navrhovaným 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 významně omezit.**

Jedinou možností, jak negace může tento bod vyvrátit, je ukázat, že problém vůbec neexistuje anebo je naprosto nepodstatný.

PŘÍČINA (BLAME)

U tohoto bodu musí afirmace uvést, v čem vidí 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).**

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 zanedbatelná.

ŘEŠENÍ (CURE)

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

Negace má v zásadě dvě možnosti, jak tuto část logické struktury plánu vyvracet, a to: **ukázat, že zvolené řešení nikterak neřeší příčinu problému, nebo ukázat, že řešení se sice snaží řešit 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.

VÝHODY (BENEFITS)

Na závěr musí afirmace ukázat výhody, které plynou ze zavedení jejího plánu. Předně to bude samozřejmě vyřešení problému – zde má afirmace širší prostor pro 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.**

Negace má k dispozici dva způsoby vyvracení této části plánu, a to: **že výhoda/y nenastane, nebo představením nevýhod/y navrhovaného plánu.**

Pokud negace zvolí tuto strategii, je její povinností ukázat, že jí přinesené nevýhody převažují nad výhodami přednesenými afirmací, a vysvětlit, proč tomu tak je. Bez toho nemůže být vyvracení této části úspěšné.

10.3. PŘÍKLAD PLÁNOVÉ LINIE

ŽIVOTNÍ PROSTŘEDÍ VE MĚSTECH BY SE MĚLO ZLEPŠIT (P)

PROBLÉM (ILL)

Špatné ovzduší a smogová situace

Pro negaci by bylo nejvhodnější takto rozumný problém přijmout.

PŘÍČINA (BLAME)

Nadměrná automobilová doprava

Negace se může snažit porovnat smog vzniklý dopravou a např. smog způsobený průmyslem. Určitě by jí k tomu pomohly důkazy.

ŘEŠENÍ (CURE)

Omezení vjezdu aut do center měst, tzn. například vjezd aut se sudou registrační značkou v sudé dny a aut s lichou značkou v liché dny.

Dobře připravená negace může poukázat na to, že podobné řešení bylo zavedeno již v roce 2004 v Athénách a vedlo pouze k tomu, že každá rodina si pořídila dvě auta – jedno s lichou a druhé se sudou značkou a počet aut vjíždějících do centra Athén se nikterak nezměnil a smogová situace se nezlepšila.

VÝHODY (BENEFITS)

Pokud by si strana afirmativní zvolila jako řešení omezení vjezdu aut do měst, dalšími výhodami by mohlo být třeba snížení hluchnosti a prašnosti, rychlejší příjezd složek integrovaného záchranného systému, pokles počtu dopravních nehod nebo i nárůst tržeb provozovatelů veřejné dopravy.

V tomto případě může negace argumentovat například snížením komfortu cestujících, ušlým ziskem podnikatelů v důsledku nemožnosti vjezdu do center měst, problémy zejména starších osob s cestou na nákup či k lékaři atd.

11. 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.

11.1. BRAINSTORMING (BURZA NÁPADŮ)

Brainstorming je technika, která se běžně používá v byznysu, a jejímž **cílem je podpořit kreativitu**. v debatě se hodí ji používat na začátku přípravy každé teze, ještě, než se o ní začnete podrobněji společně bavit, protože poté již budete ovlivněni názory ostatních.

Oprostěte se od toho, o jaký typ teze se jedná, a snažte se při úvodním brainstormingu přijít s **co nejvíce nápady**, ať už podporujícími stranu afirmativní či negativní, které se podle vás týkají zadané teze. 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 +/-, abyste je potom mohli snadněji roztřídit.

Na začátku doporučujeme dělat takzvaný *tichý brainstorming*, kdy si každý člen přípravy nejdříve napíše na papír, co ho k dané tezi napadlo, a potom si společně projdete 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 scestné, snažte se rozvíjet myšlenky ostatních a hledejte vzájemné souvislosti. Mějte na paměti, že kritika v této fázi přípravy není na místě, soustředte se na kvantitu nad kvalitou. **Za žádných okolností se ostatním za jejich nápady nevysmívejte** – vytvořili by si do budoucna blok a tato technika by přestala být efektivní.

Nezapomeňte ovšem přemýšlet nad tím hlavním, co musíte dokázat, aby teze byla platná. Takové myšlenky si podtrhněte, protože právě na nich by měla být postavena vaše argumentační linie.

11.2. REŠERŠE

Protože o mnoha nápadech nemáte dostatečně detailní znalosti, 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, abyste mohli daný bod využít v debatě. Body si rozdělte rovnoměrně v týmu, 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, 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 opatřena odkazy na zdroje, proto neuškodí otevřít si přímo tyto zdroje pro detailnější vhled do problematiky. Navíc, když budete v rámci dokazování citovat vaše zdroje, vždy lépe působí, když citujete originální zdroj daného tvrzení a ne jeho "přežvýkanou verzi" z Wikipedie apod.

Hledáte-li důkazy na podpoření svých tvrzení a myšlenek z brainstormingu, **nezapomeňte, co přesně chcete dokázat**. Vždy buďte k nalezeným informacím kritičtí, protože vaši soupeři budou také. Ubezpečte se, že statistika, kterou chcete použít, není založená na příliš malém vzorku a že je dostatečně přesvědčivá.

GOOGLE, POKROČILÉ VYHLEDÁVÁNÍ

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

Kritéria vyhledávání stránek	Způsob zadání ve vyhledávacím poli.
všechna tato slova: minimální mzda	Zadejte důležitá slova: trojbarevný kryší teriér
přesně toto slovo nebo sousloví:	Přesná slova zadejte v uvozovkách: "kryší teriér"
kteřekoliv 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 měrou 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 webově adrese nebo v odkazech na hledanou stránku.
Bezpečné vyhledávání: ☐	Nastavte ve funkci Bezpečné vyhledávání , zda chcete filtrovat sexuální explicitní obsah.
typ souboru: libovolný formát	Vyhledávání stránek v upřednostňovaném formátu.
práva k užití: nefiltrováno podle licence	Vyhledávání stránek, které lze volně používat.

Dalším tipem pro expertní vyhledávání je užívání takzvaných vyhledávacích operátorů. Pomocí nich můžete například specifikovat vyhledávání pouze na jedné stránce atp. Pro bližší vhléd doporučujeme zadat sousloví vyhledávací operátory do Google, případně třeba tento článek: Pokročilé vyhledávání na Google a Seznam (<http://bit.ly/vyhledavaci-operator>)

DATABÁZOVÉ VYHLEDÁVAČE, DIPLOMOVÉ PRÁCE

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 zdarma. Pokud ne, pomůže vám členství v knihovně (omrkněte její web, určitě tam o těchto databázích něco najdete). 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 922 absolventských prací, což rozhodně není špatný výchozí bod řešerše. Tyto práce samotné byste však neměli citovat, berte je spíše jako informativní. Pokud se v nich vyskytnou 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.

STATISTIKY

Hledáte-li statistiky, doporučujeme následující weby:

- **CIA Factbook** (<http://bit.ly/cia-factbook>)
 - Mnoho velmi zajímavých statistik o všech zemích světa a jejich snadné porovnání.
- **Eurostat** (<http://ec.europa.eu/eurostat/>)
 - Nepřeberné množství statistických dat o členských zemích Evropské unie. Zajímavým čtením jsou i ročenky.
- **Český statistický úřad** (<http://www.czso.cz/>)
 - Regionální i národní údaje o České republice.
 - Volební portál ČSÚ (<http://volby.cz/>): statistiky týkající se voleb.
- **Srovnej cokoli** (<http://www.diffen.com/>)
 - Zadejte, co chcete srovnat s čím, a tento web vám poskytne snadno a rychle analýzu. Vhodné k budování znalostí a všeobecného přehledu.

DEBATNÍ SERVERY

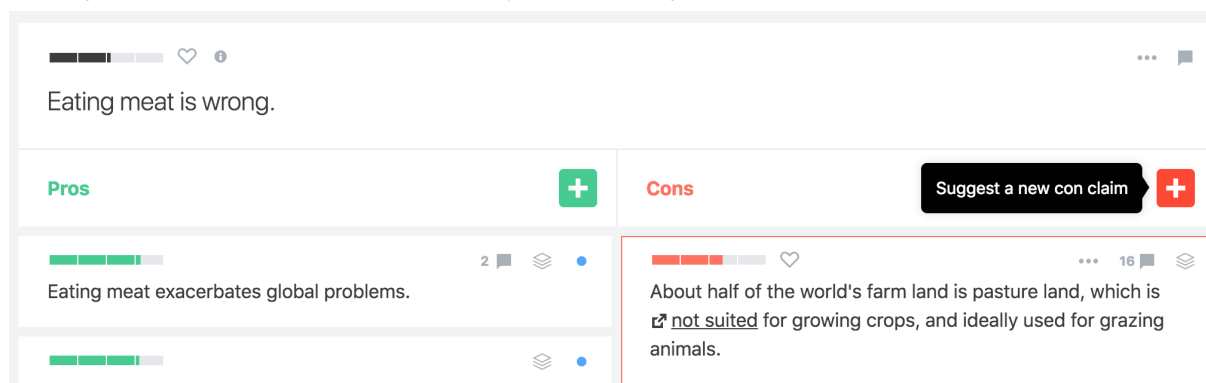
V neposlední řadě existují i debatní servery, kde se dá najít mnoho zajímavých analýz, tezí či článků k debatní problematice a videí z debat.

Například *web Mezinárodní debatní asociace* (<http://idebate.org/>) nabízí mnoho zdrojů. Naleznete na něm metodiky pro debatéry, rozhodčí a kouče v sekci Training. Dále se obsahuje tzv. Debatabase (která se dá zakoupit i v tištěné podobě), kde jsou přehledně analyzovány teze se svými pro a proti (obdobně funguje web *Debatewise*, <http://debatewise.org/>). Tyto weby mohou posloužit jako inspirace a 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. Na závěr je dobré si uvědomit, že vaši soupeři tyto weby čtou také.

Výborným zdrojem budovaným od roku 1994 je *Debate Central* Vermontské university (<http://debate.uvm.edu/>). Mějte na paměti, že naše pravidla jsou odlišná od Britské parlamentky či Americké Policy Debate. Pro rozšíření obzorů je však tento web velmi přínosný.

Na webu (<http://www.uvm.edu/~debate/watch/>) můžete najít nepřehledné množství debatních videí různého stáří a kvality (výborná společnost na dlouhé zimní večery).

Relativně novou stránkou, která se vám v debatní přípravě může hodit je *Kialo* (<http://www.kialo.com>). Jedná se o server vizualizující debaty do řady jednoduchých tvrzení, na kterém se můžete zapojit do již probíhajících debat a přidávat k nim nové body, nebo -- což je pro účely přípravy na debaty zajímavější -- vytvářet celé soukromé linie. k "tezi" můžete přidávat Pros a Cons a k nim po jejich rozkliknutí opět Pros and Cons. Takto si můžete graficky vizualizovat celou vaši linii, a navíc tato stránka nabízí spoustu nástrojů pro online spolupráci, takže je vhodná právě pro přípravu v týmu. Zkuste ji!



11.3. 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 toho důvodu doporučujeme nalezené informace zpracovat do tzv. důkazových kartiček.

Důkazové kartičky jsou papíry většinou formátu A5 či A6, 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 papírové 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 a při jeho absenci vám hrozí přísný trest v podobě kontumace debaty.** Proto si kopie článků uschovejte alespoň v elektronické podobě, ať do nich rozhodčí může v případě pochybností nahlédnout.

PŘÍKLAD DŮKAZOVÉ KARTIČKY:

A	Teze: Mezinárodní ekonomické sankce přináší více škody než užitku
	Citace: Kvůli sankcím vzrostla cena běžných komodit [v Iráku] o 1000 % mezi léty 1990 a 1995, což vedlo k široce rozšířené podvýživě a hladomoru, především mezi dětmi. Úmrtnost dětí se zvýšila o 150 %...
	Zdroj: CASHEN, Emily: The impact of economic sanctions (bit.ly/economic-sanctions-impact)
	Dopad: Výrazný – až likvidační – dopad ekonomických sankcí na běžný život obyvatel. Výrazné pošlapávání lidské důstojnosti a základních lidských práv. Úmrtí spousty běžných nevinných občanů, přičemž ke změně politiky Iráku nedošlo.

11.4. 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 podstatnou část argumentace? Je to opravdu to nejdůležitější, co se v dané tezi dá debatovat? Nesnažíme se vyhnout hlavnímu sporu?
- Máme důkazy na všechna tvrzení, o které se v linii opíráme?

11.5. 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 předříkání řeči užitečné, aby mluvil spatra a dokázal udržet oční kontakt s rozhodčím. Čím vícekrát si řeč 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 křížový výslech na mluvčího A1, protože se tak můžete připravit a nebýt zaskočení na místě. Jednoduše nechte A1 přednést řeč a zkuste si v týmu křížový výslech reakci N1 i následnou rehabilitaci A2. Díky tomuto cvičení můžete zjistit slabiny vaší linie a co je třeba ještě 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. Po debatě si nezapomeňte projít jednotlivé body argumentace a vyspravit její díry. Také si připravte, jak budete rehabilitovat příště, až půjde o ostrý souboj.

11.6. PŘÍPRAVA NA NEPŘÍPRAVENOU 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 seznámte.

Vzhledem k tomu, že na přípravu máte pouze 60 minut, je nutné **čas efektivně využít.**

Proto je rozumné určit jednoho člověka, který bude čas hlídat, abyste se v nějakém bodě přípravy nezasekli. Ihned po losování si pozorně запиšte 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 začněte 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. Je ovšem dobré si na začátku ujasnit, co vlastně hájíte. Dbejte na to, abyste použili všechny užitečné myšlenky z brainstormingu. **Vyvodte 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 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.

V posledních 10 minutách přípravy je výhodné rozdělit tým na dva tábory. První mluvčí by měl mít možnost finalizovat svou řeč, případně si ji i vyzkoušet. Ostatní dále promýšlí analýzy, reakce, záludné otázky, zkrátka cokoli 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.

Matěj Pilát, Dušan Hrabánek a kol.

DEBATNÍ METODIKA

Vydala Asociace debatních klubů, z.s.

Praha 2018

