

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/379332268>

ПРИРАЧНИК ЗА СТУДЕНТСКА ДЕБАТА ОТВОРИ ГО УМОТ ЗА НОВИ ПЕРСПЕКТИВИ

Book · March 2024

CITATIONS

0

READS

22

4 authors, including:



[Katerina Shapkova Kocevska](#)

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje

16 PUBLICATIONS 15 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)



[Teodora Stolevska](#)

Youth Educational Forum

1 PUBLICATION 0 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)

ОТВОРИ ГО УМОТ ЗА НОВИ ПЕРСПЕКТИВИ

ПРИРАЧНИК ЗА СТУДЕНТСКА ДЕБАТА



ОТВОРИ ГО УМОТ ЗА НОВИ ПЕРСПЕКТИВИ

ПРИРАЧНИК ЗА СТУДЕНТСКА ДЕБАТА

Скопје,
март 2024 година

ИМПРЕСУМ

Проект:

Практикувај демократија

Издавач:

Фондација за демократија на Вестминстер,
Република Северна Македонија

За издавачот:

Дона Костуранова,
директорка во земјата за Фондација за демократија на Вестминстер

Автори:

Вилдан Дрпљанин
Ѓорѓи Димески
Катерина Шапкова Коцевска
Теодора Столевска

Уредници:

Вилдан Дрпљанин
Теодора Столевска

Соработник:

Стефани Спировска

Лектура:

Јасмина Алешковиќ

Техничка обработка:

Петар Антевски

Тираж:

100

Година на издавање:

2024

Овој производ е подготвен во рамки на проектот „Практикувај демократија“ финансиран од Владата на Обединето Кралство, со поддршка на Британската Амбасада во Скопје. Мислењата и ставовите наведени во оваа содржина не ги одразуваат секогаш мислењата и ставовите на Британската Влада.

СОДРЖИНА

1. Вовед во дебата	8
2. Формат - Структура на Британска парламентарна дебата	17
3. Улога на говорниците	21
4. Теза и видови тези	33
5. Аргумент	43
6. Побивање и одбивање	51
7. Екстензија	61
8. Градење случај на влада	69
9. Градење случај на опозиција	72
10. Точки на информирање и точки на разјаснување	74
11. Техники на јавен говор	79
12. Кон практиката	83
13. Библиографија	85

ПРЕДГОВОР

Дебатата и дебатирањето се од огромна корист како за индивидуата, така и за општеството во целина.¹ Практикувањето дебата ги развива вештините за критичко размислување, ги подобрува вештините за усна и за писмена комуникација и нуди можности за развој на истражувачки вештини, обработка на информации и добивање сознанија од многу различни полиња.² Вештините и искуствата стекнати преку дебата ги подготвуваат индивидуите да се справуваат со општествените предизвици, правејќи ги поодговорни и поактивни граѓани на едно општество.

Важноста на дебата за образовниот процес е непроценлива. Користењето на дебатата како едукативна алатка им помага на учениците и на студентите да развијат основни вештини за нивниот академски и професионален развој, со особен фокус на критичкото размислување и логичкото резонирање.³ Затоа, дебатата како едукативна програма е вклучена во формалниот и неформалниот образовен систем во многу држави ширум светот.⁴

Дебатата во Република Северна Македонија е присутна од 1994 година, а од 1999 година, со основањето на Младински образовен форум [МОФ], таа почнува да се спроведува како редовна програма на ова здружение.⁵ Од 1999 година, па сè до денес, илјадници средношколци и студенти поминаа низ активностите на оваа програма. Дебатната програма во рамките на МОФ е членка на меѓународната мрежа на дебатни организации - Интернационална едукативна дебатна асоцијација [ИДЕА] и наставните содржини, како и предавачите на програмата се сертифицирани од страна на оваа меѓународна асоцијација.⁶

Во академската 2008/2009 година, програмата за првпат формално станува дел од високото образование во Република Северна Македонија.⁷ Имено, Британската парламентарна дебата, најпознат дебатен формат наменет за студенти, станува дел од Клиничката програма на Правниот факултет „Јустинијан Први“ при Универзитетот „Св. Кирил и Методиј“ - Скопје.⁸ Британската парламентарна дебата денес се спроведува како Клиничка програма отворена за студентите на сите студиски дисциплини на сите универзитети во државата.⁹

Овој прирачник за британска парламентарна дебата има за цел да ја запознае студентската и академската јавност со основите и правилата на дебатниот

1 Quinn, S. (2009). Debating in the world schools' style: a guide. IDEA. Страница број 2.

2 Quinn, S. (2009), страница број 3.

3 Види Бојаџиевска А., Маричиќ Б., Поп Иванов Л. (2009) Клиничка програма за британска парламентарна дебата, страница број 5, достапно на: [Prirachnik-za-Britanska-parlamentarna-debata.pdf \(mof.mk\)](#), последно пристапено на 02.02.2024 година.

4 Quinn, S. (2009), страница број 5.

5 Бојаџиевска А., Маричиќ Б., Поп Иванов Л. (2009), страница број 5.

6 Повеќе на официјалната страница на ИДЕА: [International Debate Education Association \(IDEA\) \(idebate.net\)](#).

7 Бојаџиевска А., Маричиќ Б., Поп Иванов Л. (2009), страница број 5.


8 [Правен факултет „Јустинијан Први“ – Скопје – Правен факултет „Јустинијан Први“ – Скопје \(ukim.edu.mk\)](#).

9 Повеќе на: [Младински образовен форум \(mof.mk\)](#).

формат британска парламентарна дебата. Во него се вклучени теми кои ги објаснуваат основите на форматот, правилата за дебатирање, улогите на тимовите и говорниците, аргументацијата, побивањето, одбивањето, градењето на случај, екстензијата, точките на информирање, структурата на говор и други теми од интерес.

Прирачникот е првенствено наменет за студентите кои учествуваат на предавања на студентските дебатни клубови на универзитетите во земјата. Дополнително, прирачникот може да послужи и како ресурс за дебатерите при подготовката за учество на дебатни турнири и други настани. Меѓутоа, прирачникот би бил од корист и за пошироката академска јавност, вклучувајќи ги наставниот и соработничкиот кадар на универзитетите, како и студенти кои се вклучени во формална обука за дебата, а сакаат да ги усовршат своите дебатерски и презентациски вештини.

Фондацијата за демократија на Вестминстер, како имплементатор на проектот во рамки на кој е изработен овој прирачник, им се заблагодарува на авторите Вилдан Дрпљанин, Теодора Столевска, Катерина Шапкова Коцевска и Ѓорѓи Димески за вложениот труд во креирањето на прирачник кој на лесно разбирлив начин ги доближува основите на Британската парламентарна дебата.



1. ВОВЕД ВО ДЕБАТА

Постојат повеќе пристапи при дефинирањето на поимот дебата.¹⁰ Во дебатната заедница поимот дебата е дефиниран како **организирана дискусија со правила која се одвива меѓу најмалку две спротивставени страни.**¹¹ Алтернативно, дебатата може да се дефинира како проширена полемика во организиран контекст.¹² Суштински, дебатата е објективен и фер структуриран комуникациски настан за одредена тема од интерес, каде спротивставените страни изложуваат аргументи пред телото на одлучување.¹³ Притоа, целта на дебатата не е само да се адресираат проблемите, дебатата цели да се добие конечна претстава за одредено прашање и да се обезбедат најсоодветните решенија и механизми за нивно решавање.¹⁴

Дебатата може да се практикува на различни места и во различен контекст.¹⁵ Без разлика дали е јавна дебата на телевизиски канал во која настапуваат кандидатите за градоначалник на локалните избори, расправа што се одвива во националното собрание при носењето на закон или натпревар за дебатирање меѓу средношколци и/или студенти, секоја дебата следи одредени правила. Имајќи ги предвид спецификите на дебатата, можеме да ги извлечеме нејзините суштински карактеристики:

Дебатата е формална дискусија.

Ова значи дека лицата кои дебатираат (дебатерите) се водат според однапред утврдени правила на игра. Овие правила се однесуваат на тоа дали лицето настапува поединечно или во тим, колку време трае секој говор, колку време имаат на располагање да се подготват за говорот, кои улоги се очекува дека треба да си исполнат за време на дебатата и слично.

Дебатата секогаш мора да биде аргументирана.

Целта на спротивставените страни или тимови е да ја докажат својата позиција и да ги претстават своите поенти преку користење и развивање на сопствени аргументи и преку побивање на аргументите на спротивната страна.

Во дебатата најчесто има победник.

Во зависност од форматот, дебатата може да заврши со одлука кој тим или страна подобро ја завршил својата работа. Во форматите на натпреварувачка дебата, одлуката ја носи панел на судии кои се специјализирани за судење, додека пак кај јавните дебати, на пример, публиката е таа којашто одлучува која страна победува во дебатата.

Дебатата е слична на спортски натпревар.

Во дебатите учествуваат тимови, играта е однапред ограничена со дефинирани

10 Види на пример Harvey-Smith, N. (2011). The Practical Guide to Debating, Worlds Style/British Parliamentary Style. IDEA.

11 Бојаџиевска А., Маричиќ Б., Поп Иванов Л. (2009), страница број 7.

12 Cambridge Union Society Introductory Guide to Debating, достапно на [MergedFile \(wordpress.com\)](#), последен пат пристапено на 30.12.2023 година.

13 Види Поп Иванов Л., Мирчевска М., Ристовски С. и Алексиќ С., (2016). Дебатирај академски-прирачник за британска парламентарна дебата, достапно на: [MOF_Akademaska_Debata1.pdf](#), последно пристапено на 05.01.2024 година.

14 Young Mediterranean Voices (n.a.). Debater Training Manual (Full version). Достапно на: [debater_training_manual_full_version.pdf \(britishcouncil.ps\)](#), последен пат пристапено на 10.01.2024 година.

15 Види Поп Иванов Л., Мирчевска М., Ристовски С. и Алексиќ С., (2016).

правила и на крајот има одлука за победата. Слично како и кај спортовите, дебатите може да се случат спонтано или неформално како на пример пробна дебата на студентскиот дебатен клуб наспроти кошаркарски натпревар на кошот во соседството или можат да бидат организирани во форма на натпревари, односно лиги како на пример светско дебатно првенство наспроти светско првенство во фудбал. Исто така, на дебатерите, како и на спортистите, за да го достигнат својот полн потенцијал потребни им се тренинзи и пракса за што со дебатерите, како и со спортистите, работат искусни тренери кои ги водат низ подготовките за натпреварите.¹⁶

Дебатата е корисна алатка за остварување на образовни цели.

Ваквата функција, дебатата ја добива со нејзиното формализирање како дел од образовниот процес и од образовните установи и преку формирање на дебатните друштва.¹⁷ Целта на дебатните друштва е изучувањето на дебатата како вештина и подготовка на ученици и студенти за учество на натпревари по дебата. Формирањето на дебатни друштва на образовните институции има долга традиција.¹⁸ Најпознатите дебатни друштва во кои членуваат универзитетски студенти се стари повеќе од 200 години. За најстаро универзитетско дебатно друштво се смета она на колеџот „Тринити“ од Даблин, кое официјално е формирано во 1770 година, а влече корени уште од 1747 година.¹⁹ Денес, дебатни друштва постојат на најпознатите универзитети во светот, како Оксфордскиот универзитет и универзитетите во Кембриџ, Харвард и Јеил.²⁰

1.1. ЗОШТО ТРЕБА ДА ДЕБАТИРАМ?

Покрај огромното значење на дебата за отворените општества,²¹ дебатирањето е корисно и за развој на вештините на дебатерите. Ова е посебно значајно за дебатерите кои се во формалниот образовен систем, односно учениците и студентите. Во продолжение издвојуваме неколку од придобивките од дебатата и дебатирањето:

За да научам како да размислувам критички.

За време на дебатите, учесниците учат брзо да размислуваат и да одговорат на аргументите презентирани од спротивната страна. За успешно да одговорат на оваа задача, тие мора да развиваат вештини за критичко размислување додека ја оценуваат логичката издржаност на секоја премиса. Критичкото размислување означува евалуација на аргументите и носење одлуки врз основа на логика и докази. Лицата кои размислуваат критички можат да

¹⁶ Cambridge Union Society Introductory Guide to Debating.

¹⁷ Al-Mahrooqi & Tabakow, R. & M. (2015). "Effectiveness of Debate in ESL/EFL-Context Courses in the Arabian Gulf: A Comparison of Two Recent Student-Centered Studies in Oman and in Dubai, U.A.E." (PDF). 21caf.org. 21st Century Academic Forum. Archived (PDF) from the original on 4 March 2016. Retrieved 21 February 2024.

¹⁸ Види Al-Mahrooqi & Tabakow, R. & M. (2015).

¹⁹ Scorns, I. L., & Outrages, H. W. trinity.

²⁰ Повеќе во Cole, J. D., Ruble, M. J., Powlak, A., Nettle, P., Sims, K., & Choyce, B. (2020). Self-directed, higher-level learning through journal club debates. *Health Professions Education*, 6(4), 594-604.

²¹ Повеќе во Cole, J. D., Ruble, M. J., Powlak, A., Nettle, P., Sims, K., & Choyce, B. (2020).

одлучат дали некој аргумент е валиден, дали презентираниите докази се релевантни и дали аргументот е издржан. Учесниците учат да бидат критични и пообјективни наместо едноставно да ги земаат информациите без да ги проверат и преиспитаат. На тој начин, тие стануваат подобри носители на одлуки и компетентни решавачи на проблеми.²²

За да научам како ефикасно да слушам и забележувам.

Многу важен дел во дебатата е активното слушање и следење на текот на дебатата. Со цел да одговорот на аргументите на спротивната страна и да ја одбранат својата позиција, дебатерите мораат да имаат добро развиени вештини за ефективно слушање.²³ Развивањето на овие вештини бара посветеност, фокус и пракса.²⁴

За да ја зголемам својата самоверба.

Дебатата им помага на дебатерите ефективно и сигурно да ги презентираат своите позиции пред публиката.²⁵ Дебатерите имаат силни презентациски вештини и развиени вештини за јавно говорење и справување со тремата.²⁶

За да ги подобрам своите вештини за тимска работа и соработка.

Координацијата меѓу членовите на тимот е круцијална за дебатата. Дебатата мотивира соработка, активно слушање и заедничка работа меѓу членовите на тимот, почитување на различното мислење на колегите и вклучување во конструктивен дијалог.²⁷

За да ја подобрам својата организираност и структурата на мислата.

Формалните дебати речиси секогаш имаат ограничено времетраење на говорите. Ваквите правила се корисни затоа што овозможуваат тренинг за брзо размислување и ефективно пренесување на аргументите.²⁸ Од суштинска важност во секоја дебата е говорот да биде добро организиран и структуриран, со цел подобро да се пренесат идеите и аргументите на подиумот.²⁹

За да се забавувам.

Дебатирањето и учеството во дебатни настани е можност за стекнување нови пријателства и познанства, запознавање интересни луѓе и често пати патувања во земјата и во странство.

22 Al-Mahrooqi & Tabakow, R. & M. (2015).

23 На пример, види Kennedy, R. (2007). In-class debates: Fertile ground for active learning and the cultivation of critical thinking and oral communication skills. *International Journal of Teaching & Learning in Higher Education*, 19(2).

24 Kennedy, R. (2007).

25 Повеќе во Nadiyah, N. (2019). The students' self-confidence in public speaking. *Elite Journal*, 1(1), 1-12.

26 Nadiyah, N. (2019).

27 Повеќе во Sukkaew, N., & Whanchit, W. (2020). Effects of cooperative learning and peer influence on english debate learning experience of novice student debaters: a case study of a university debate club. *Journal of Studies in the English Language*, 15(1), 159-220.

28 Повеќе во Sukkaew, N., & Whanchit, W. (2020).

29 Sukkaew, N., & Whanchit, W. (2020).

1.2. КОИ ВЕШТИНИ СЕ РАЗВИВААТ ПРЕКУ ДЕБАТИРАЊЕ?

Јавно говорење и критичко размислување.

Ова е важна вештина за дебатерите која им помага да ги презентираат своите аргументи пред публика. За време на говорот, дебатерите треба да имаат комуникација со публиката, да ги претстават своите аргументи на јасен и разбирлив начин и да одговорот на поставените прашања.³⁰ Совладувањето на презентациските вештини поврзани со јавното говорење овозможува да се пренесат аргументите на ефективен начин.³¹ Важноста на критичкото размислување веќе беше образложена погоре.

Аргументација.

Аргументацијата е клучна во дебатата и претставува процес преку кој се развиваат аргументите.³² Аргументацијата вклучува презентација на тврдење, објаснување на тврдењето, понудување докази во прилог на тврдењето, побивање и одбивање на нападот од спротивната страна. Дебатата е игра во која победува тимот кој понудил подобра аргументација од спротивната страна и успеал да ги убеди судиите во конзистентноста на сопствените аргументи. За остварување на оваа цел потребни се силни докази, добро резонирање и ефективни побивања и одбивања.

Истражување.

Развојот на истражувачки вештини е директна последица од дебатирањето.³³ Со цел да ги поддржат аргументите, дебатерите користат различни видови на докази. Аргументите поткрепени со докази се поуверливи и преферирани од страна на публиката. Оттука, истражувањето може да помогне и при идентификација на слабите страни на противничкиот тим и при правењето стратегии како да се ослаби спротивната аргументација.³⁴

Анализа.

Анализата претставува процес на разложување на одредена тема или некое прашање на поситни делови со цел подобро да се разбере целината.³⁵ Во овој поглед, анализата означува гледање на нештата од различен агол или земање предвид различни фактори. Оваа вештина може да биде од корист при носењето подобри одлуки и при развивањето аргументи.

Слушање.

Слушањето е неопходна вештина во дебатата, бидејќи овозможува да се разбере аргументацијата на спротивната страна и да се подготви контра аргументација. Дебатерите кои се добри слушатели можат подобро да се поврзат и разберат со противниците и судијата, што може позитивно да влијае врз нивните резултати.

30 Burek, D., & Losos, C. (2014). Debate: where speaking and listening come first. *Voices from the Middle*, 22(1), 49.

31 Burek, D., & Losos, C. (2014).

32 Повеќе во Burek, D., & Losos, C. (2014).

33 Види Spaska, A. M., Savishchenko, V. M., Komar, O. A., & Maidanyk, O. V. (2021). Enhancing Analytical Thinking in Tertiary Students Using Debates. *European Journal of Educational Research*, 10(2), 879-889.

34 Spaska, A. M., Savishchenko, V. M., Komar, O. A., & Maidanyk, O. V. (2021).

35 Повеќе во Spaska, A. M., Savishchenko, V. M., Komar, O. A., & Maidanyk, O. V. (2021).

Тимска работа.

Ова е важна вештина која се стекнува и развива преку дебата, бидејќи дебатерите работат во тимови при подготовката и формулирањето на аргументите и градењето на случаите.³⁶ Тимската работа означува добра комуникација, соработка и компромис и неопходно е дебатерите да бидат отворени за туѓите идеи, да се слушаат едни со други и да носат заеднички одлуки.³⁷ Дебатерите кои можат лесно да работат во тим се поуспешни и при самите дебати.

Распоред на времето.

Оваа вештина значи способност да се приоритизираат задачите, да се поставуваат рокови и истите да се почитуваат.³⁸ Управувањето со времето е особено важно за време на самата дебата, бидејќи времетраењето на говорите во најголем број од дебатните формати е ограничено.³⁹ Управувањето со времето е важна вештина за дебатерите, бидејќи им овозможува да бидат поефикасни во своите говори и поефективно да го користат предвиденото време.

Креативност.

Креативноста е неопходна во дебатата.⁴⁰ За време на самата дебата се развиваат нови, непредвидени аргументи и побивањата и одбивањата не можат детално да се предвидат и развијат однапред, едноставно се случуваат на дебатниот подиум, додека траат говорите. Дебатерите кои се креативни и размислуваат „надвор од кутијата“, можат брзо да развијат нов аргумент или нов пристап при побивањето и одбивањето. Креативноста може да биде стратешка предност на дебатерите пред нивните противници.

1.3. КАДЕ СЕ КОРИСТИ ДЕБАТАТА?

Дебатата разбрана како организирана и структурирана дискусија наоѓа своја примена во многу различни сфери на општествениот живот.

Дебатата е присутна во секојдневниот живот, во личната и приватната сфера на индивидуите. На тој начин, таа влијае врз различни аспекти на човековиот живот. На пример, дебатата е од корист при носењето лични одлуки преку преиспитување на добрите и лошите страни на одлуката, анализирање на различни опции и информирање одлучување. Дебатата претставува и платформа за мирно решавање на конфликтите, без разлика дали се јавуваат во семејството, односите со пријателите или работата. Редовното дебатирање во личната сфера ги подобрува и комуникациските вештини, помага јасно да се артикулираат идеите и го подобрува активното слушање.⁴¹

36 Sukkaew, N., & Whanchit, W. (2020).

37 Повеќе во Sukkaew, N., & Whanchit, W. (2020).

38 Mumtaz, S., & Latif, R. (2017). Learning through debate during problem-based learning: an active learning strategy. *Advances in physiology education*, 41(3), 390-394.

39 Mumtaz, S., & Latif, R. (2017).

40 Повеќе во Mumtaz, S., & Latif, R. (2017).

41 Бојациевска А., Маричиќ Б., Поп Иванов Л. (2009).

Од друга страна, дебатата има огромно влијание и во јавната сфера преку обликување на дискурсот и јавниот наратив, носењето заеднички одлуки и импактот врз демократските процеси. Дебатата обезбедува подиум во кој индивидуите разменуваат идеи, се вклучуваат во дијалог и заеднички носат одлуки. Преку вклучувањето во дебати, граѓаните добиваат можност да изразат различни ставови, да ги предизвикаат преовладувачките норми и да развиваат критичко размислување.⁴² Понатаму, постоењето на дебати во јавната сфера може да ја подобри и политичката партиципација, да влијае врз јавните политики и да ја подобри отчетноста во работењето на институциите на власта.

Присуството на дебатата во медиумскиот простор пак, спречува граѓаните да се однесуваат како пасивни приматели на пласираните информации и поттикнува активно учество во јавните процеси преку информирано носење одлуки. Дебатата има огромно значење и за граѓанскиот сектор, бидејќи претставува алатка која можат да ја користат активистите, организациите и движењата за зголемување на свесноста за одредени општествени проблеми.⁴³ Конечно, дебатата има непроценливо значење и за образованието и за образовните системи. Примената на дебатата во образовниот процес им помага на учениците и на студентите критички да анализираат информации, да разгледуваат повеќе перспективи и да градат логички и издржани аргументи. Употребата на дебатата како едукативна алатка го поттикнува индивидуалниот развој на учениците и студентите и ги подготвува да бидат активни граѓани во јавната сфера во иднина.

1.4. СПЕЦИФИКИ НА НАТПРЕВАРУВАЧКАТА (КОМПЕТИТИВНА) ДЕБАТА

Специфичен облик на дебата кој се применува во јавната сфера, особено во образовниот систем, односно во училиштата и универзитетите е натпреварувачката, односно компетитивната дебата. Во дебатите кои имаат натпреварувачки карактер, тимовите се натпреваруваат едни наспроти други. Во овие дебати се носи формална пресуда за победникот во дебата врз основа на однапред утврдени критериуми, како на пример, содржината на говорите, стилот и стратегијата на дебатерите и тимовите.

Натпреварувачките дебати се најчест облик на дебата кој се применува во средното и во високото образование.⁴⁴ Притоа, различни образовни институции практикуваат различни дебатни формати на компетитивна дебата. Во многу земји во светот се одржуваат дебатни турнири по компетитивна дебата меѓу тимови од различни училишта или универзитети. Некои од најчесто користените дебатни формати се Линколн - Даглас, Карл Попер, World Schools Style, Американска парламентарна дебата и Британска парламентарна дебата. Овој прирачник е посветен на форматот Британска парламентарна дебата -

⁴² Поп Иванов Л., Мирчевска М., Ристовски С. и Алексиќ С., (2016).

⁴³ На пример, постоењето на дискриминачки практики во општествата или посочување на проблеми со кои се соочуваат ранливите категории на граѓани.

⁴⁴ Sukkaew, N., & Whanchit, W. (2020).

која својата употреба ја наоѓа на универзитетско ниво во речиси секоја земја во светот.

Компетитивната дебата својата главна примена ја наоѓа во дебатните турнири. Дебатните турнири се академски натпревари каде студенти-дебатери се натпреваруваат меѓу себе со цел да ги тестираат вештините кои ги стекнале во пракса. Тие се составени од прелиминарни рунди и елиминациони фази и генералниот просек вклучува четири или пет прелиминарни рунди и две до три елиминациони фази.⁴⁵ По исклучок, кога станува збор за поголеми турнири како Европското или Светското дебатно првенство, истите содржат девет прелиминарни рунди и четири елиминациони фази.⁴⁶ Турнирите кои се организираат имаат национален, регионален и меѓународен карактер и во зависност од тоа за кого се наменети истите се посетени од страна на студенти-дебатери од целиот свет. Имено, на Светското универзитетско дебатно првенство учествуваат и до 400 тимови од сите континенти.

За време на сите дебатни турнири се очекува дебатерите да учествуваат на сите прелиминарни рунди и да ги следат правилата на форматот на натпреварот. Најдобрите тимови, односно тимовите кои освоиле најмногу поени за време на прелиминарните рунди продолжуваат да дебатираат во елиминационите фази. На турнирите покрај дебатерите учествуваат и судии, кои по правило се искусни дебатери и носат одлука за кој од присутните тимови ја добил дебатата. На крајот од секој турнир се избира најдобриот тим и најдобрите говорници на турнирот.

Турнирите кои се организираат во форматот на Британска Парламентарна дебата имаат свои специфични правила кои потекнуваат од природата на самиот формат. Едно од основните правила во тој поглед е дека тезите на кои дебатираат студентите се соопштуваат 15 минути пред почетокот на дебатата. За време на овие 15 минути дебатерите немаат право да користат интернет, книги или какви било помагала за да се подготвуваат за рундата, што го прави форматот еден од најкомпетитивните, но и најкористените формати во светот.

1.5. ШТО Е РАЗЛИКАТА МЕЃУ ДЕБАТАТА ВО КОМПЕТИТИВНАТА И ЈАВНАТА СФЕРА?

Компетитивна дебата е академска дисциплина која има за цел да го подобри образованието на студентите преку развој на аргументација и критичко мислење. Дебатата е компетитивна, бидејќи за истата се организираат турнири на кои се одлучува победникот на натпреварот. Во зависност од дебатниот формат кој се користи на турнирот, дебатата има определени правила кои се однесуваат на бројот на тимови, бројот на говорници во тимовите, времето на говорење кое им е на располагање на говорниците и дополнителни правила специфични за секој формат.

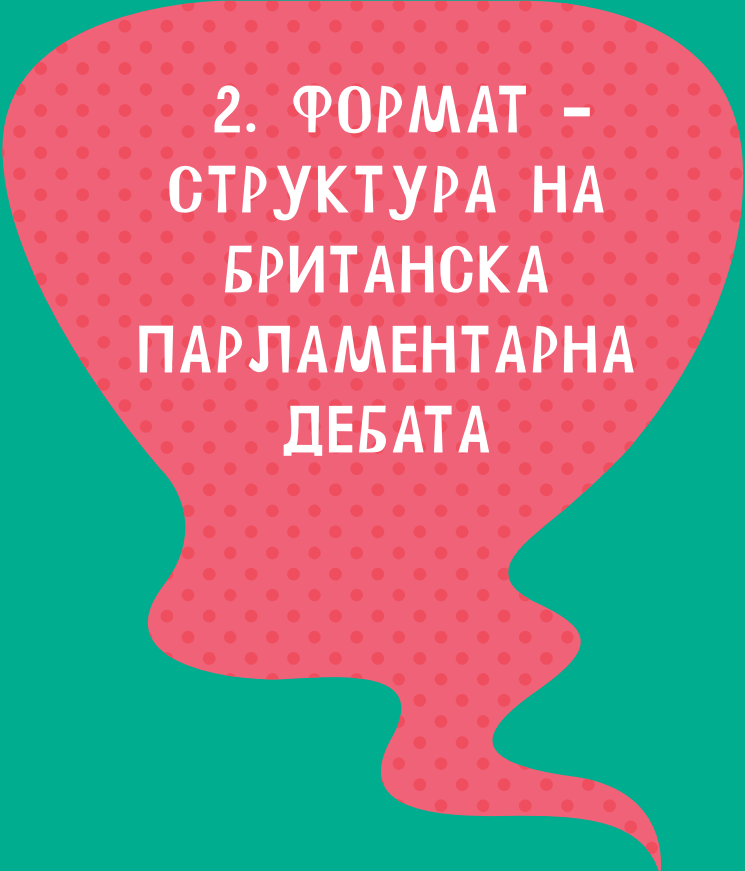
⁴⁵ Четвртина-финале, полу-финале и финале.

⁴⁶ Осмина-финале, четвртина-финале, полу-финале и финале.

Во компетитивна дебата дебатерите не секогаш ги застапуваат страните на кои дебатираат, односно пред почетокот на секоја компетитивна дебата дебатерите дознаваат која страна на дебатата ќе ја застапуваат, односно дали ќе ја бранат или напаѓаат тезата. Дополнително е значајно да се спомене дека дебатата има потесно поле на дискусија, односно тесно ограничен конфликт, во форма на теза, кој учесниците го дебатираат. Финално, во компетитивна дебата секогаш има победник, кој е избран од страна на судија или панел од судии и главната цел на учесниците во компетитивната дебата е да го убедат судијата дека нивниот тим ја победил истата.

За разлика од компетитивната дебата, целта на учесниците во јавната сфера не е да го убедат судијата, напротив, дебатата во јавната сфера има за цел да започне дискусија меѓу различни чинители за различни општествени прашања. Таа настанува меѓу граѓаните, институциите, граѓанските организации, медиумите и другите јавно-општествени чинители и е суштински елемент на демократското општество. Во демократските општества дебатата не е само форма на изразување, туку и форма на убедување. Додека во компетитивната дебата, учесниците дебатираат на ограничено поле на дискусија наречена теза, во дебатите во јавната сфера, учесниците дебатираат на пошироки теми кои не секогаш имаат јасно определени ставови за или против темата на која се дебатира.

Дополнително, иако дебатата во јавната сфера нема секогаш јасно определен формат на дебатирање, многу често и овие дебати користат формати „инспирирани“, но изменети во однос на компетитивната сфера. Таков пример можеме да најдеме во форматот Линколн Даглас, кој иако е компетитивен формат на дебатирање се користи при избор на претседател на изборите во САД, а од неодамна се користи и во Северна Македонија при дебати организирани во изборните кампањи за претседател и градоначалник. Значајно е да се спомене дека и форматот Британска Парламентарна дебата може да биде модификуван и да се примени при организација на јавна дебата, без разлика дали станува збор за дебата меѓу политички претставници, граѓански организации или неформални групи. Токму затоа е значајно да се практикува компетитивна дебата, која им овозможува на дебатерите да се стекнат со вештини за аргументирано изразување и во јавната сфера.



2. ФОРМАТ – СТРУКТУРА НА БРИТАНСКА ПАРЛАМЕНТАРНА ДЕБАТА

Една од основните разлики меѓу дебатата во јавната и во приватната сфера и во компетитивната дебата е формалноста на структурата која е суштинска за компетитивната дебата. Формалноста на структурата во компетитивна дебата потекнува од форматот на дебатата, во овој случај форматот Британска парламентарна дебата. Во основата на секој формат во дебата се бројот на тимови, бројот на членови во тимот, распоредот на говорите во тимот и времетраењето на секој говор.

Форматот на Британската парламентарна дебата (БП) веројатно е еден од најсложените дебатни натпреварувачки формати кои се практикуваат низ светот.⁴⁷ Сепак, моќта на овој формат за неполн час да ги тестира академските капацитети и критичкото размислување за одредена општествена полемика, од ден на ден и дава сè поголем углед и популарност на БП во светските дебатни кругови.⁴⁸ Форматот е инспириран од дебатите во Британскиот Парламент кој се одвивале и сè уште се одвиваат меѓу народните претставници. Во духот на Британскиот Парламент и овој формат има 2 дома, односно 2 маси што го прави овој формат посложен од останатите. Како во Британскиот Парламент и во Британската парламентарна дебата имаме горен дом и долен дом, составени од по 2 тима кои дебатираат за или против одредена теза. Конкретно, во една дебата се вклучени четири тима со по двајца говорници во секој од нив, односно во една дебата учествуваат вкупно осум дебатели.

Два тима поддржуваат иста страна на одредена теза, додека другите два тима ја напаѓаат истата теза. Важно е дека секој тим дебатира за себе, односно се натпреварува против сите други тимови без разлика која страна ја поддржува. Секој од четирите тима има за цел да поддржи или да негира/нападне одредена теза, но и да победи во дебатата. Тимовите кои ја поддржуваат тезата се нарекуваат „Влада“. Тимовите, пак, кои ја напаѓаат тезата или предлозите на „Владата“ се нарекуваат „Опозиција“.

Од двата тима што ја бранат тезата, првиот е назначен како „Прва влада“, додека другиот тим се нарекува „Втора влада“. Тимовите кои ја напаѓаат тезата од другата страна, се нарекуваат „Прва опозиција“ и „Втора опозиција“. Секој од овие тимови е составен од по два члена, односно двајца дебатели, што значи дека во дебата учествуваат вкупно 8 дебатели распределени во четири тима. Притоа, секој тим и секој говорник има различна улога во дебатата, но секој од учесниците говори 7 минути во наизменичен редослед.

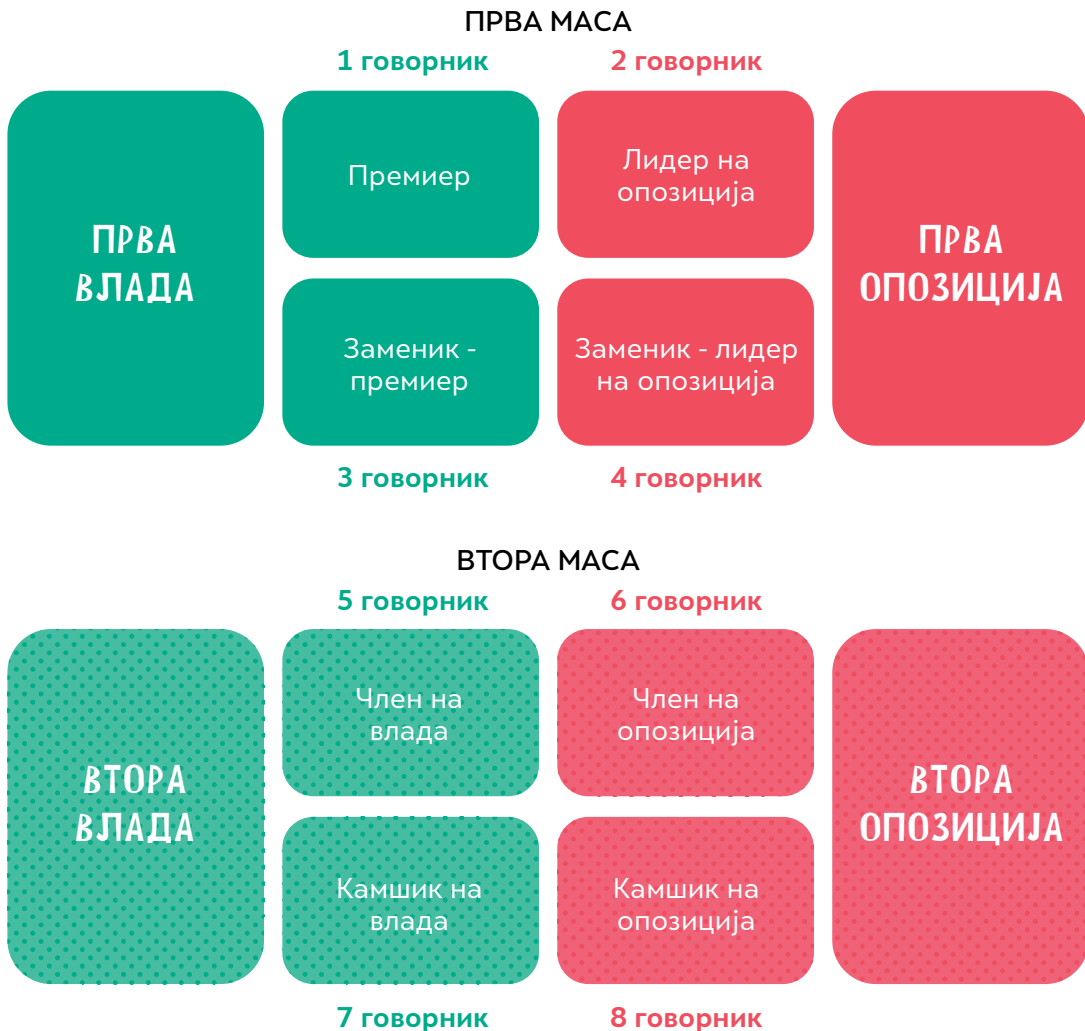
Без разлика дали станува збор за пробна дебата или за некој голем турнир, тезата за дебатирање во овој формат дебатерите ја дознаваат 15 минути пред нејзиното започнување. Како тимот ќе го искористи ова време за подготовка на својот случај, кој подоцна ќе биде употребен во дебатата, зависи само од него и од искуството на неговите дебатели. Можеби на почеток повеќето од дебатерите ова го чувствуваат како фрустрација, но досегашното искуството

47 Види Бојаџиевска А., Мариџиќ Б., Поп Иванов Л. (2009). Клиничка програма за британска парламентарна дебата, страница број 8, достапно на: [Priracnik-za-Britanska-parlamentarna-debata.pdf \(mof.mk\)](#), последно пристапено на 02.02.2024 година.

48 Види Eckstein, J., & Llano, S. M. (2017). The other British invasion: Theorizing British parliamentary debate. *Contemporary Argumentation & Debate*, 35, 1-7.

покажало дека токму оваа практика во дебатата ги подобрува вештините за критичко размислување кај дебатерот. Без разлика кои се вашите ставови за тезата што ја дебатирате, страната што ќе ја застапувате е одредена однапред, според претходно утврдени правила.

За илустрација, форматот на Британска парламентарна дебата можете да го конципирате на следниов начин:



ПРВАТА ВЛАДА има задача да дебатира „ЗА“ тезата, произнесувајќи позиција во дебатата која е целосно наклонета кон тезата, односно ја афирмира тезата што е предмет на дебата.⁴⁹ За таа цел првата влада треба да креира и да понуди случај со кој ќе ја поддржи самата теза. Случајот мора да биде поддржан од аргументи, за кои се расправа понатаму во дебатата. Главна цел на првата влада е да ги одбрани сопствените аргументи и да ја одржи нивната релевантност во текот на целата дебата.⁵⁰

49 Бојаџиевска А., Маричиќ Б., Поп Иванов Л. (2009).

50 Поп Иванов Л., Мирчевска М., Ристовски С. и Алексик С., (2016).

ПРВАТА ОПОЗИЦИЈА како што сугерира и самото име на овој тим, има задача да се спротивстави на аргументите на првата влада, односно да го нападне случајот кој таа ќе го понуди.⁵¹ Дополнително, првата опозиција нуди и свој случај, односно креира и свои аргументи преку кои ја негира тезата и ќе се спротивстави на тврдењето што го поставува првата влада.⁵²

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

ВТОРА ВЛАДА преку својот случај го доградува случајот на првата влада и на тој начин ја насочува дебатата во нови предели на критичкото размислување.⁵³ Во зависност од тоа дали ќе успее да понуди аргументација која подобро или повеќе ја поддржува тезата во однос на случајот од првата влада и дали ќе успее да ги одбрани своите аргументи од нападите на опозицијата, се одредува дали втората влада ќе успее да победи во дебатата.⁵⁴

ВТОРАТА ОПОЗИЦИЈА пак, ја напаѓа позицијата на втората влада и расправа за новосоздадените аргументи.⁵⁵ Секако, втората опозиција нуди и нови сопствени аргументи кои се различни од тие што ги понудила првата опозиција. Притоа втората опозиција би требало да се осврне и на поентите и аргументите кои биле изнесени во првата половина на дебатата.⁵⁶

Секој дебатер го дава својот говор од говорница или некоја клупа, во зависност од условите за дебатирање. Важно е да се знае дека меѓу говорите на дебатерите не постои пауза. Владините тимови секогаш се седнати од десната страна на говорницата, гледано од страната на судиите, односно публиката, додека пак опозициските од левата. Една дебата може да ја судат повеќе судии, но само еден од нив ја носи титулата главен судија, обично тоа е најискусниот дебатер во собата. Покрај пресудата, главниот судија е тој што ги повикува дебатерите на дебата, ги најавува говорниците и притоа се грижи за редот во дебатата, а по завршувањето ги потенцира клучните точки на дебатата и ја образложува донесената пресуда.

51 Бојаџиевска А., Маричиќ Б., Поп Иванов Л. (2009).

52 Поп Иванов Л., Мирчевска М., Ристовски С. и Алексиќ С., (2016).

53 Бојаџиевска А., Маричиќ Б., Поп Иванов Л. (2009).

54 Поп Иванов Л., Мирчевска М., Ристовски С. и Алексиќ С., (2016).

55 Бојаџиевска А., Маричиќ Б., Поп Иванов Л. (2009).

56 Поп Иванов Л., Мирчевска М., Ристовски С. и Алексиќ С., (2016).



3. УЛОГА НА ГОВОРНИЦИТЕ

Во секоја дебата, во секој формат, секој говорник има посебна улога и задачи кои треба да ги исполни во склоп на дебатата. Улогата на говорникот потекнува токму од форматот во кој се одвива дебатата. Во Британска парламентарна дебата учествуваат 8 говорници, поделени во 4 тима и секој говорник има специфична улога која мора да ја исполни со цел неговиот и/или нејзиниот тим да ја победи дебатата во времетраење од 7 минути.

Следствено на тоа, сега ќе зборуваме за улогата и задачите на секој од говорниците во тимот. Дебатата е тимски спорт, каде едни тимови се натпреваруваат против други тимови, но секој од говорниците има сопствена улога и задача која му овозможува на тимот да ја победи дебатата.

Говорниците во Британска парламентарна дебата ги носат следниве имиња:

(Прва Влада)

- премиер
- заменик-премиер

(Прва Опозиција)

- лидер на опозиција
- заменик-лидер на опозиција

(Втора Влада)

- член на Влада
- камшик на Влада или завршен говорник на Влада

(Втора опозиција)

- член на опозиција
- камшик на опозиција или завршен говорник на опозиција

Овој прирачник ги објаснува улогите на говорниците по редоследот по кој истите говорат за време на дебатата.⁵⁷

ПРЕМИЕР

Како прв говорник во дебатата, премиерот има три функции кои мора да ги извршува:

- да ја дефинира и постави тезата,
- да го креира моделот на тезата доколку станува збор за теза на политики и
- да ги презентира аргументите на Првата Влада.

Премиерот е првиот говорник во дебатата и негова клучна улога е да ја постави дебатата преку креирање на јасна и фер интерпретација на тезата. Тезата се

⁵⁷ И генерално ја следи логиката на двата претходно објавени прирачници за Британска парламентарна дебата во Република Северна Македонија.

интерпретира преку креирање на дефиниции на клучните поими во дебатата. Со цел да овозможи да се креира балансирана дебата, дефинициите кои ќе ги понуди премиерот треба да бидат буквални, јасни и реални.

Пример теза: Овој дом верува дека високото образование треба да биде бесплатно.

Дефиниции:

Високо образование – Високо образование е образование кое се сѐкневува на универзитетите и ги офаќа додипломските студии, мастер студиите и докторските студии.

Бесџајно – Трошоците за студирање, вклучително и инфраструктурата, книгите и/или материјалите за студирање, превозот и домувањето ќе бидат субвенционирани од државата.

Со вака јасно поставена дефиниција, премиерот дава буквална интерпретација на клучните поими на дебатата и остава простор истата да биде фер и балансирана.

Високо образование – Високо образование е образование кое се сѐкневува на универзитетите и во нашиот случај ги офаќа додипломските студии.

Бесџајно – Државата ќе нуди стипендии на оние студенти кои имаат највисок просек.

Со вака поставена дефиниција премиерот го ограничува (стеснува) полето на дебата и поставува случај каде ќе се дебатира дека високото образование ќе биде бесплатно само за оние студенти кои студираат на додипломски студии и кои имаат висок просек. Ова е нефер дефиницијата и не овозможува поле за балансирана дебата, ниту ја анализира тезата онака како што била напишана.

Сепак, постојат одредени исклучоци од ова правило. Некогаш во зададена теза имаме зборови на кои им треба дополнително појаснување кое ќе им помогне на другите учесници во дебатата и судијата. Тука најчесто станува збор за отворени и/или полуотворени тези каде ваша работа како премиер не е да понудите дефиниција од речник туку да понудите дефиниција која посочува како вашиот тим ја интерпретира тезата.

Откако ќе бидат дефинирани клучните поими, премиерот треба да ја постави дебатата. Поставување на дебатата вклучува креирање на контекст во кој дебатата се одвива, односно давање одговор на прашањата: „Зошто е важна оваа дебата?“, „Која е позадината на проблемот кој го анализираме?“, „Како оваа дебата треба да биде евалуирана?“.

Ако се вратиме на тезата „Овој Дом верува дека високото образование треба да биде бесплатно.“ премиерот треба да посочи колку чини високото образование

во земјата, колкав процент од населението може да си дозволи пристап до високо образование и да посочи како со аргументирање „ЗА“ оваа теза секој граѓанин ќе има пристап до високо образование. Креирање на дефиниции и контекст од страна на премиерот овозможува простор за јасна дебата, која не е конфузна и истата е фер и балансирана и која им помага на судиите да ја евалуираат/судат дебатата.

Втората работа која треба да ја направи премиерот е да ја посочи позицијата на владата или да го дефинира товарот на докажување.⁵⁸ Ова значи дека премиерот треба на почетокот на својот говор да даде одговор на прашањата: „Што ќе докажеме во оваа дебата?“, „Што ќе направи мојот тим во оваа дебата?“ или во контекст на нашата теза „Овој Дом верува дека високото образование треба да биде бесплатно.“ да даде одговор на прашањата: „Зошто пристапот до образование треба да биде бесплатен?“, „Кои се придобивките од бесплатно образование за индивидуалецот?“, „Кои се придобивките од бесплатното образование за колективот?“.

Доколку станува збор за теза на политики,⁵⁹ премиерот е оној кој мора да објасни како ќе се воведат новата политика преку креирање модел во дебатата. Моделот во дебата дава јасна слика за тоа како ќе биде спроведена конкретната политика. Доколку станува збор за теза во која е вклучена нова економска мерка, премиерот треба да посочи кој ќе ја спроведе мерката, кога ќе почне да се имплементира истата, како ќе влијае на сите засегнати страни, колку ќе чини оваа мерка и така натаму. Доколку станува збор за теза за воведување квоти за маргинализирани категории, треба да се посочи за какви квоти станува збор, како ќе се прави селекцијата на учесниците, кој ќе го финансира процесот и така натаму. Наједноставен начин за креирање модел е да се даде одговор на прашањата: кој, како, колку, кога и зошто.

Во нашиот пример за тезата „Овој Дом верува дека високото образование треба да биде бесплатно.“ прашањата би ги одговориле на следниов начин:

Кој: Државата ќе го финансира високото образование.

Како: Ќе ги ослободи студентите од партиципација, ќе им овозможи бесплатен пристап до материјали за учење, ќе им овозможи бесплатен превоз и бесплатно домување.

Колку: Бесплатниот пристап до високо образование ќе важи од започнување на додипломските студии до завршување на докторските студии, сè додека студентите ги завршува своите студии во одредениот временски период којшто ќе биде двојно поголем од потребниот рок за завршување на студиите. На пример, доколку додипломските студии се во времетраење од 3 години, рокот за завршување на истите е максимум 6 години.

58 Hahn, U., & Oaksford, M. (2007). The burden of proof and its role in argumentation. *Argumentation*, 21, 39-61.

59 Повеќе во Hahn, U., & Oaksford, M. (2007).

Коџа: Полиџикаџа за бесџлаџно високо образование ќе заџочне од следнаџа академска џодина и ќе џи оџфаџи и сџџуденџиџе кои веќе џо заџочнале своеџо образование џрег воведување на оваа џолиџика

Зоџџо: За да џо најрави образованиеџо џодеднакво досџаџно до сџџе и да џи извадџме најдобриџе можни кадри.

Некои тези на вредности не бараат модел и во овој случај премиерот не мора да понуди модел во својот говор со цел да ја исполни својата улога во дебатата.

Финално, задачата на премиерот е да ги презентира аргументите на првата влада.⁶⁰ Најчесто, премиерот во својот говор вклучува минимум два до три аргументи. Доколку случајот на првата влада е составен од повеќе од 3 аргументи, останатите аргументи се презентираат од страна на заменик-премиерот.

Совет: Доколку случајот е составен од поголем број на аргументи, подобра стратегија е премиерот и заменик-премиерот да ги поделат аргументите меѓу своите говори, притоа давајќи приоритет на посилните и позначајните аргументи во првиот говор. Алтернативно, премиерот може да ги презентира сите аргументи на првата влада, но доколку се премногу на број нема да го има потребното време во своите 7 минути да ги објасни истите и аргументите ќе бидат слаби и неиздржани. Во тој случај, презентираниите аргументи детално треба да бидат образложени и дообјаснети од заменик-премиерот.

ЛИДЕР НА ОПОЗИЦИЈА

Лидерот на опозицијата е првиот говорник во дебатата од страна на опозицијата и неговата улога во некои сегменти е слична со онаа на премиерот, но во некои сегменти има клучни разлики. Оваа позиција има четири функции кои ги извршува:

- да даде одговор на дефиницијата и поставеноста на тезата,
- да даде одговор на моделот на тезата,
- да ги побие аргументите на премиерот и
- да ги презентира аргументите на првата опозиција.

Во првиот дел од својот говор, лидерот на опозицијата мора да се осврне на понудените дефиниции во тезата и начинот на кој премиерот ја интерпретира тезата. Доколку премиерот изнел фер и јасни дефиниции, задача на лидерот на опозицијата е само да се согласи со дефинициите. Доколку премиерот понудил нефер дефиниции, дефиниции кои не се јасни или дефиниции кои креираат претесно поле за дебата, работа на лидерот на опозицијата е да ги потенцира овие недоследности и да понуди алтернативни дефиниции. Значајно е да се спомене дека во вакви случаи, доколку лидерот на опозиција

60 Повеќе во Hahn, U., & Oaksford, M. (2007).

понуди алтернативни дефиниции, треба да објасни зошто дефинициите на премиерот се нефер и нереални и зошто дефинициите кои ги нуди првата опозиција овозможуваат побалансирана дебата.

Во случајот со нашата теза: „Овој Дом верува дека високо образование треба да биде бесплатно.“ доколку премиерот ги понуди жорнаведениите дефиниции:

Високо образование – Високо образование е образование кое се сѐкнеува на универзитетите и во нашиот случај ги офаќа годишломските студии.

Бесплатно – Државата ќе нуди стипендии на оние студенти кои имаат највисок просек.

Работа на лидерот на опозицијата е да потенцира дека овие дефиниции не го адресираат проблемот во тезата, бидејќи бесплатното образование за кое се залага првата влада се однесува само на една мала група на луѓе. Дополнително, она што го нуди владата во својот случај е политика која е веќе присутна, односно станува збор за систем на стипендии кој веќе постои и за кој првата опозиција се согласува и кој нема потреба да биде оспорувач за време на дебатата. Доколку настане ваква ситуација, работа на лидерот на опозицијата е да понуди и алтернативни дефиниции кои овозможуваат фер и балансирана дебата.

Доколку станува збор за теза на политики и премиерот понудил модел, работа на лидерот на опозицијата е да го нападне моделот со тоа што ќе ги потенцира недоследностите или недостатоците во тој модел.⁶¹ Во поглавјето за побивање подетално е објаснет начинот на кој се оспорува, побива и/или напаѓа моделот. Тука е значајно да се спомене дека, доколку планот кој го предлага првата влада е реален и/или лидерот на опозицијата не наоѓа простор каде може да го нападне, може да се осврне само на аргументите на Владата без притоа да го напаѓа моделот.

Откако ќе се осврне на дефинициите и моделот на Владата, следната клучна задача на лидерот на опозицијата е да ги побие аргументите на Премиерот. Во поглавјето за побивање подетално е објаснето како ги побиваме аргументите, но овде е значајно да се потенцира дека побивањето е клучна улога на лидерот на опозицијата и истата не може да биде занемарена и/или заборавена во полза на сопствените аргументи.⁶² За да настане судир во дебатата, лидерот на опозицијата мора да се осврне на недоследностите во случајот на владата пред да ги презентира сопствените аргументи.

Исто како и Премиерот, Лидерот на опозицијата треба да ја посочи позицијата на опозицијата или да го дефинира товарот на докажување. Ова значи дека лидерот на опозицијата треба на почетокот на својот говор да даде одговор на

⁶¹ Gordon, T. F., Prakken, H., & Walton, D. (2007). The Carneades model of argument and burden of proof. *Artificial Intelligence*, 171(10-15), 875-896.

⁶² Gordon, T. F., Prakken, H., & Walton, D. (2007).

прашањата: „Што ќе докажеме во оваа дебата?“, „Што ќе направи мојот тим во оваа дебата?“ или во контекст на нашата теза „Овој Дом верува дека високото образование треба да биде бесплатно“ да даде одговор на прашањата: „Зошто пристапот до образованието не треба да биде бесплатно?“, „Кои се последиците од бесплатно образование за државата?“.

Финално, работата на лидерот на опозиција е да ги презентира аргументите на опозицијата и да докаже штета од предлозите на Владата. Како во случајот со премиерот, лидерот на опозицијата се очекува да презентира од два до три аргументи. Доколку случајот на опозицијата е составен од повеќе од три аргументи, истите треба да бидат поделени меѓу говорниците и останатите аргументи да бидат презентирани од страна на заменик-лидерот на опозиција. Не е доволно само да се побијат сите аргументи на Владата и да се докаже дека не функционира нивниот модел, туку за победа неопходно е да се докаже и дека нивниот предлог не само што не функционира, туку и би предизвикал штета доколку се обидеме да го имплементираме.

Совет: Доколку вашите аргументи директно со спротивставуваат на аргументите на првата Влада и истите можат да бидат искористени како побивање за време на дебатата, значајно е да напоменете на почетокот на дебатата дека интегрирано ќе побивате при презентација на вашиот случај.

ЗАМЕНИК-ПРЕМИЕР

Заменик-премиерот е последниот говорник од страната на првата влада и како таков има за задача да го зацврсти случајот на правата влада. Заменик-премиерот има три основни задачи:

- да го брани случајот што го презентира премиерот,
- да ги побие сите аргументи изнесени од лидерот на опозицијата и
- да додаде еден или повеќе аргументи на случајот што го презентира премиерот.

Прво, заменик-премиерот го брани случајот презентирани од премиерот со тоа што ќе ги одбие нападите изнесени од страна на лидерот на опозицијата. Ова значи дека доколку лидерот на опозицијата ги оспорил дефинициите, моделот и/или ги нападнал, односно ги побивал аргументите на Владата, работа на заменик-премиерот е да го одбрани случајот преку одбивање. Во поглавјето за побивање зборувавме за тоа како се одбива, но она што е значајно да се спомене е дека, заменик-премиерот треба да се осврне на недоследностите кои биле истакнати од страна на лидерот на опозицијата во врска со сите делови од случајот на владата. Имено, на крајот од овој дел од говорот на заменикот, судијата треба да види дека случајот првично презентирани од премиерот сè уште стои исто толку силно како и кога бил првично поставен.

Второ, заменик-премиерот треба да го побие случајот изнесен од страна на лидерот на опозиција. Ова значи дека доколку лидерот на опозиција ги оспорувал дефинициите и понудил алтернативни дефиниции, задача на заменик-премиерот е да ги нападне овие дефиниции и да потенцира зошто дефинициите кои ги понудил премиерот сè поважни за оваа дебата. Покрај дефинициите, една од главните задачи на заменик-премиерот е да ги нападне аргументите кои ги изнел лидерот на опозиција.

Финално, задача на заменик-премиерот е да ги презентира преостанатите аргументи на Владата или да ги дообјасни аргументите изнесени од страна на премиерот. Има две причини за додавање на нови аргументи во овој говор: прво, премиерот можеби немал доволно време да ги развие сите аргументи кои тимот на првата Влада сака да ги презентира и второ, презентирањето на овие дополнителни аргументи им дава на судиите начин да се процени способноста на заменик-премиерот да конструира аргументи.⁶³

ЗАМЕНИК-ЛИДЕР НА ОПОЗИЦИЈА

Заменик-премиерот и заменик-лидерот на опозиција имаат многу слична улога во дебатата. Имено, исто како и заменик-премиерот и заменик-лидерот на опозицијата е последен говорник од својот тим и како таков ги има истите задачи во дебатата како и заменик-лидерот на опозиција:

- да го брани случајот што го презентира лидерот на опозиција,
- да ги побие сите аргументи изнесени од заменик-премиерот и
- да додаде еден или повеќе аргументи на случајот што го презентира лидерот на опозиција.

Прво, заменик-лидерот на опозиција треба да го брани случајот што го презентирал лидерот на опозицијата. Заменик-премиерот за време на својот говор ќе ги нападне аргументите изнесени од страна на лидерот на опозиција и работа на овој говорник е да ги одбрани аргументите и случајот на опозицијата. Второ, заменик-лидерот на опозиција треба да ги нападне аргументите што ќе ги изнесе заменик-премиерот. Како што споменавме, секој од говорниците освен премиерот има за задача да креира судир во дебатата, односно да не дозволи во дебатата да останат аргументи кои не адресирани. Токму затоа, работа на заменик-лидерот на опозиција е да ги побие новите аргументи кои се изнесени од страна на последниот говорник.

Трето, заменик-лидерот на опозиција треба да изнесе еден или повеќе аргументи со цел да го зајакне случајот на опозиција. Овие аргументи можат да бидат слични на оние аргументи што ги започнал лидерот на опозицијата, но сепак тие треба да бидат нови за да им дадат на судиите можност да ги проценат вештините за градење аргументи на заменик-лидерот на опозиција.

⁶³ Повеќе во Hahn, U., & Oaksford, M. (2007).

Совет: Бидејќи заменик-лидерот на опозиција е последниот говорник на првата маса, препорачливо е на крајот на говорот накратко да ја сумира дебатата и да потенцира зошто тимот на првата опозиција ја победил дебатата.

ЧЛЕН НА ВЛАДА

Членот на Владата ја започнува дебатата на втората маса. Неговата улога како прв говорник од тимот на Втора влада е да даде вовед во случајот на тимот, но неговата позицијата се разликува од онаа на премиерот. Имено, членот на Владата треба да ја брани општата насока преземена од тимот на првата Влада. Ова значи дека втората Влада треба да го постави својот случај во согласност со дефинициите и моделот кои се претставени од првата Влада. Сепак, значајно е да се спомене дека една од основните функции на членот на Владата е да понуди нова перспектива, односно анализа на случајот за втора Влада.⁶⁴ Со други зборови, членот на Владата треба да ја брани тезата исто како тимот на првата Влада, но да понуди различни причини за поддршка на таа теза.⁶⁵

Специфично, улогата на членот на владата е следнава:

- да ги побие аргументите на првата опозиција,
- да го развие случајот на втората Влада и
- да понуди нови аргументи, различни од тимот на првата Влада.

Членот на Владата треба да продолжи да ги побива аргументите на првиот опозициски тим. Членот на Владата не треба да го користи истото побивање како тоа дадено од дебатерите од Првата влада, туку треба да воведат нови перспективи и точки на побивање уникатни за тимот на втората Влада. Колку што е можно, побивањето треба да се фокусира на аргументите изнесени од заменик-лидерот на опозицијата.

Следната одговорност на членот на Владата е да ја брани генералната насока на дебатата што ја започнал тимот на првата Влада, но истовремено да ја потенцира разликата меѓу неговиот и тимот на првата Влада. Ова значи дека членот на Владата треба да го презентира товарот на докажување на втората Влада и да објасни како истиот се разликува од товарот на првата Влада.

Во случајот со нашата теза: „Овој Дом верува дека образованието треба да биде бесплатно“ каде првата Влада како свој товар го постави пристапот до бесплатно образование како право на еднаков пристап до образование за сите, товарот на втората Влада треба да биде различен, но не спротивен од оној на првата Влада. На пример, втората Влада може да тврди дека воведувањето на бесплатно образование за сите ќе доведе до економски раст на државата на среден и долгорочен план.

⁶⁴ Бојаџиевска А., Маричиќ Б., Поп Иванов Л. (2009).

⁶⁵ Поп Иванов Л., Мирчевска М., Ристовски С. и Алексик С., (2016).

Финално, членот на Владата треба да развие еден или повеќе аргументи кои се различни од, но во согласност со аргументите понудени од премиерот. Овие нови аргументи се нарекуваат екстензија и креирање на истите е детално објаснето во соодветното поглавје подолу.

ЧЛЕН НА ОПОЗИЦИЈА

Улогата на членот на опозиција е многу слична со онаа на членот на Владата. Исто како членот на Владата и овој говорник е првиот говорник на тимот на втора опозиција и како таков има за задача да ја потенцира и креира разликата во случајот меѓу првата и втората опозиција. Специфично, улогата на членот на опозицијата е следнава:

- да ги побие аргументите на првата Влада,
- да ги побие аргументите на втората Влада,
- да го развие случајот на втората опозиција и
- да понуди нови аргументи, различни од тимот на првата опозиција.

Најнапред, членот на опозицијата треба накратко да продолжи со побивањето на случајот што го изнел тимот на првата Влада, а значително повеќе доколку првата опозиција се нема осврнато на случајот на овој тим. Доколку првата опозиција го побивала случајот на првата Влада, ова континуирано побивање треба да биде кратко и треба да вклучува нови точки на побивање кои сè уште не се разгледани од членовите на тимот на првата опозиција.⁶⁶

Следно, членот на првата опозиција треба да ги побие аргументите што ги изнел членот на Владата. Побивањето на аргументите на членот на Владата е важна задача, бидејќи тоа се сосема нови аргументи кои се креирани за време на дебатата и истите мора да бидат адресирани од страна на овој говорник.

Конечно, членот на опозицијата треба да презентира екстензија - аргументи во согласност со, но сепак различни од оние што ги презентирал тимот на првата опозиција. Како и екстензијата на Владата, ова е важна одговорност на членот на опозицијата, бидејќи овозможува на тимот на втората опозиција да ја покаже својата лојалност кон првиот опозициски тим, притоа јасно разликувајќи се од првата опозиција.

ЗАВРШНИ ГОВОРИ - КАМШИЦИ

Завршниот говор на секоја страна од дебатата се нарекува говор на камшик. Говорниците кои држат завршни говори имаат различни очекувања и ограничувања од останатите говорници од дебата.

⁶⁶ Бојаџиевска А., Маричиќ Б., Поп Иванов Л. (2009).

Главната цел на завршниот говор е да се резимира дебатата што се случила на начин што ќе покаже зошто аргументите од страната на говорникот на камшик треба да преовладуваат во дебатата. Исто како што индивидуалниот убедлив говор треба да има заклучок што ги нагласува најважните елементи на говорот, говорот на „камшикот“ треба да ги нагласи најважните аргументи што ги изнеле претходните говорници на неговата или нејзината страна. Најефективните методи за сумирање на дебатата прават директни споредби меѓу двете страни од дебатата наместо да се фокусираат само на она што е кажано едната страна.

Постојат неколку разлики меѓу она што се очекува во говорот на владиниот и во говорот на опозицискиот камшик. Сосема нови аргументи се силно обесхрабени во говорот на опозицискиот камшик, бидејќи да се дозволи нов аргумент што другата страна нема можност да го побие би било неправедно. Спротивно на тоа, нови аргументи се дозволени во говорот на владиниот камшик, иако изнесувањето на целосно нови перспективи и аргументи од нив во овој говор е силно обесхрабено, бидејќи овие аргументи би биле подобро презентирани во говорот на членот на Владата, кога двете страни ќе имаат време да разговараат за нив. Значи, убедливоста и вредноста на новите аргументи во говорот на владиниот камшик може да биде намалена до одреден степен. Владиниот камшик има и многу важна работа да ги побие сите нови аргументи што ќе ги изнесе членот од опозицијата, бидејќи владиниот камшик е единствениот говорник што има можност да го стори тоа. Неуспехот да се стори тоа може да се смета за голем недостаток во говорот на владиниот камшик под претпоставка дека новите аргументи кои треба да се побијат биле претставени во говорот на членот од опозицијата.

Најважниот дел од секој добар говор на „камшик“ е резимето, односно сумацијата. Трите основни цели на резимето се:

- да се обезбеди точна споредба на двете страни на дебатата,
- да се покаже супериорноста на позицијата на говорникот на „камшик“ во дебатата и
- да се нагласи важноста на придонесите од тимот на втората маса.

Постигнувањето на овие три цели и наоѓањето вистинска рамнотежа меѓу нив може да биде предизвик, но добриот завршен говор никогаш не треба да заборава на својата главна цел во дебатата, а тоа е да одржи убедлив говор, кој ја убедува публиката дека страната која ја брани камшикот е посилна. Најлесен метод за резимирање на дебатата е говорникот директно да ги спореди двете страни на дебатата. Голема опасност, особено за новите дебатели, е да се фокусираат само на добрите работи што ги нуди нивната страна од дебатата, а не директно да ги споредуваат овие работи со аргументите што ги нуди другата страна. Говорот на камшик се вклучува во директна споредба и до одреден степен, треба да признае дека другата страна има некои разумни поенти со цел да ги одмери тие поенти со предностите што ги нуди нејзината/неговата страна.

Во своето резиме, говорникот не треба да дискутира за сè во дебатата што е спорно, туку завршниот говор треба да ги идентификува само клучните прашања што биле дискутирани за време на дебатата. Најважните прашања честопати се истакнуваат, бидејќи дебатерите поминале најмногу време зборувајќи за нив. Сепак, времето посветено на некое прашање не е секогаш показател за тоа што е всушност најважно во една дебата. Па така, завршните говори треба да проценат кои точки најмногу се дискутирани за време на дебатата, но и да проценат дали истите се значајни во истата и доколку не се, накратко да укажат зошто не се важни.



4. ТЕЗА И ВИДОВИ ТЕЗИ

Тезата е уште еден од суштинските елементи што ја разликува компетитивната дебата од сите други дискусии коишто ‘народски’ ги нарекуваме дебати. Тезата никогаш не е некое генерално прашање и споредба, всушност е сосема спротивно на дискусиите за кој фудбалски тим е подобар коишто ги правиме со нашите пријатели. Тезата е исказ кој е базиран на некое основно прашање, коешто има општествена важност. Тезата, исто така, е прашање кое нема финален и научно точен одговор,⁶⁷ туку се однесува на прашања чиишто одговор може да биде разгледуван од две страни. Финално, тезите во овој прирачник и општо во компетитивната дебата, не се тврдења со една страна. Тезата е предмет на дискусија меѓу владите и опозициите во дебатата кои мора да ја бранат или напаѓаат таа теза, односно да ја застапуваат страната за или против.

Во секоја дебата клучно е да се одреди главното прашање, односно да се лоцира вистинскиот судир во тезата што е зададена. Како дебатели треба да имаме на ум дека оној кој ја дал тезата имал некое прашања на ум на кое сакал да добие неколку перспективи за да се види која перспектива ќе биде поиздржана. На пример, во тезата *„Овој дом би ја забранил смртната казна“*, креаторот на тезата сака да ги спореди придобивките и штетите од смртната казна, а не да дознае дали смртната казна е објективно ‘добра’ или ‘лоша’. Отривањето на прашањето на тезата е главниот предуслов за ефективно спремање на аргументи, но и побивања во дебатата што би се случило на таа теза.

Во зависност од прашањата кои ги опфаќаат и пристапот кој треба да го имаме при интерпретација на истите, тезите се класифицираат во повеќе видови и подвидови. Дефинирањето и разликувањето на различни типови тези не е толку значајно од теоретски, колку од практичен аспект. Оттука, основен предуслов за успешен развој на дебатата е да се разбере тезата и да се сфати што таа бара од дебатерите, додека видот на тезата ни покажува што ние како дебатели треба да прикажеме за ја победиме дебатата на нашата страна.

4.1. ТЕЗИ НА ВРЕДНОСТИ, ПОЛИТИКИ И ФАКТИ

За да се развие дебатата, секогаш мора да постои дебатлива тема на која можат да постојат различни видувања и спротивставени ставови. Во натпреварувачките формати на дебата за темата на која се одвива дебатата се користи терминот „теза“ како специфичен сегмент на одредена тема. Во Британската парламентарна дебата расправата ја иницира „Домот“ предлагајќи одредена теза. Оттука, тезите најчесто започнуваат со фразата „Овој дом треба да...“, „Овој дом би...“, „Овој дом верува...“ и слично.⁶⁸ Тезите

⁶⁷ Како на пример, дали гравитацијата постои?

⁶⁸ Логиката зад користењето на фразата „Овој дом“ пред да се претстави тезата доаѓа од дводомноста на Британскиот парламент и процесите на презентирање политики од страна на парламентарците од долниот дом, кои биле седнати на подолните клупи во парламентот, во моменти кога се обраќале кон колегите од горниот дом, кои инаку биле седнати на горните клупи. Види повеќе во Поп Иванов Л., Мирчевска М., Ристовски С. и Алексиќ С., (2016).

започнуваат со овие фрази заради традицијата и поради поврзаноста на форматот со Британскиот Парламент и неговата поделба на горен и долен дом, заради што форматот ја задржува оваа фраза и сите тези го следат ова правило. Основната поделба на тезите е во содржината која ја опфаќаат т.е. елементите кои треба да ги покажеме во нашите говори. Ваквата поделба е на тези на вредности, политики и факти и секоја една од овие поделби налага специфичности кои треба да се прикажат во нашите говори. Честопати, тезите се и комбинација од два, па дури и три од овие видови, но за цели на објаснување, во ова поглавје ќе ги објасниме посебно.

4.1.1. Тези на вредности

Тезите на вредности најјасно ја покажуваат потребата од дебата во секој дневниот живот и се најчести во, но и надвор од, компетитивната дебата. Ова се тези кои во себе имаат вредносно прашања т.е. споредба меѓу две, еднакво валидни вредности. Кога зборуваме за вредности, мислиме на вредносни стојалиште кои ги користиме како водич за нашето или пак општественото однесување. На пример, вредност која доста општества ја делат е еднаквоста меѓу граѓаните или пак социјалната правда. Еднаков пристап до здравствени услуги или пак образование е, исто така, вредност од овој вид, како што е и безбедноста и слободата.

Сепак, честопати постојат ситуации во коишто вредностите можат да бидат спротивставени една со друга, како на пример кога се зборува на тези поврзани со приватноста наспроти безбедноста или еднаквоста спроти слободата. Од друга страна, може да се случи да не постои едногласна согласност околу дефинициите за една вредност.

Примери за вакви тези се „Овој дом верува дека училишните униформи треба да бидат задолжителни во средно образование“ или пак „Овој дом верува дека државата има право да ја ограничи слободата на движење на граѓаните во услови на национална безбедност“. Во првата теза се зборува за чист случај на две спротивставени вредности (Еднаквост - сите треба да бидат исти во училиштето наспроти Слобода на изразување - сите треба да имаат право слободно да се изразат преку облеката), додека пак во втората теза зборуваме за дали вредноста на слобода на движење на граѓаните и случаи каде што националната безбедност е загрозна. Втората теза исто може да се интерпретира и како две спротивставени вредности и тоа право на избор наспроти безбедност.

4.1.2. Тези на политики

Како што беше објаснето во некои од претходните поглавја, некои аргументи сами по себе бараат да се издржани со некој генерален систем на претпоставки за да имаат вредност во дебатата.⁶⁹ Ова се тези што за да се докаже афирмативната страна, односно страната на владата, неопходно е

⁶⁹ Walton, D. (2009, May). Burden of proof in deliberation dialogs. In International workshop on argumentation in multi-agent systems (pp. 1-22). Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg.

да се објасни и како таа теза ќе се материјализира во вистинскиот живот. На пример, при дебата на тезата „Овој дом ви вовел универзална парична поддршка“, потребно е да се објасни и како таа парична поддршка ќе се оствари пред да се презентираат аргументите. Прашања од типот „по колку пари би се давале на секој граѓанин?“, „кој се може да прима ваква парична поддршка?“ и/или „кој се ограничувањата за трошење на ваквата парична помош?“ се прашања што страната на владата мора да ги одговори пред да презентира аргументи зошто ја застапува афирмативната страна на оваа теза.

Одговорите на прашањата „како?“ во дебата се нарекуваат и модел или политика, бидејќи презентираат како предложената промена ќе се оствари, т.е. кои се акциите кои треба да се преземат за да се добијат посакуваните резултати од тезата. Ваквите тези обично во себе го содржат зборот „треба“, кој сам по себе налага воведување на некоја промена. Уште еден ваков пример може да биде тезата „Овој дом верува дека треба да се воведат прогресивен данок“, каде што владата пред да навлезе во аргументацијата зашто треба да се воведат прогресивен данок, првин мора да објасни како оваа политика ќе се спроведе, на кои групи на граѓани ќе се однесува прогресивниот данок, кога ќе започне да се спроведува политиката, дали и кој ќе биде изземен од политиката и така натаму.

4.1.3. Тези на факти

Овој тип на тези наложуваат да се проверува вистинитоста на одредена информација, опсервација, опис, историски податок, дефиниција, заклучок и слично врз основа на факти што ја потврдуваат или негираат таа теза. Овие тези се карактеристични за академските кругови каде што се предизвикуваат научни тврдења. Пример за ваков тип на тези се примерите „Овој дом верува дека криминалношото однесување е биолошки одредено“ или „Овој дом верува дека видеоигрите со сигурност придонесуваат за покачување на стапката на малолетнички криминал“.

4.2. ЗАТВОРЕНИ, ОТВОРЕНИ И ПОЛУОТВОРЕНИ ТЕЗИ

Оваа поделба на тези се однесува на флексибилноста на нивната интерпретација т.е. степенот до кој самата теза налага специфично прашање, така теза поврзана со воведување на прогресивен данок е многу поконкретна отколку теза оставена на интерпретација, како на пример „Овој дом верува во индивидуализам пред колективизам“, каде прашањето не е на јасна општествена тема туку се однесува на некој генерален пристап. Оваа поделба не е строга и може да има комбинација од видовите, исто така, не е заемно исклучива со другите поделби на тези. На пример, можно е да имаме отворена теза на вредности и политики.⁷⁰

⁷⁰ Види Abercrombie, G., & Batista-Navarro, R. T. (2018, October). Identifying opinion-topics and polarity of parliamentary debate motions. In Proceedings of the 9th workshop on computational approaches to subjectivity, sentiment and social media analysis (pp. 280-285).

4.2.1. Затворени тези

Ова се тези кои ја одредуваат конкретната тема и предметот на дебатата и се доста специфични во поставувањето на контекстот на самата дебата. Тезата „Овој дом би вовел задолжително гласање за секој полнолетен човек во Република Северна Македонија“ е еден пример за ваква теза, бидејќи не дозволува никаква поинаква интерпретација, т.е. објаснето е што точно ќе се дебатира, па дури е дефинирано и географското подрачје за кое ќе зборуваме. Слично е и со тезата „Овој дом би забранил отворање на места за обложување на 500 метри од основните и средни училишта“ којашто директно ги објаснува сите работи кои ќе треба да се анализираат при дебатањето.

4.2.2. Полуотворени тези

Овие тези се пофлексибилни за интерпретација во однос на тоа што оставаат на самите дебатели да го одредат фокусот на дебатата. Под одредување на фокусот може да се мисли на специфични термини од тезата или пак, географското подрачје. На пример, тезата „Овој дом верува дека либералните политики го уништуваат светот“, остава простор за дополнително дефинирање, на пример на кои специфично либерални политики мислиме, на кој дел од светот или пак што подразбираме под уништување, односно дали зборуваме од аспект на социјални, економски, еколошки или други политики. Дополнителното толкување може, а и треба да се направи кога се соочуваме со ваква теза, додека примарната улога за тоа толкување ја има Владата.

4.2.3. Отворени тези

Отворените тези се комплетно отворени за интерпретација и најчесто ја даваат само генералната насока која афирмативната страна треба да ја брани. Дебатерите преку дефинирање на поимите се во можност да ги одредат и областа и предметот на дебатата. Како примери за вакви тези можат да се земат следниве две: „Овој дом верува дека морковот е подобар од стапот“ или „Овој дом го поддржува правото на избор“. И во двете од овие тези не е јасно ништо друго освен насоката и очекувањето дека Владата ќе даде дополнително појаснување. На пример, Владата во тезата „Овој дом го поддржува правото на избор“ има многу опции за тоа како ќе го дебатира правото на избор: право да се избере да се умре,⁷¹ право да се избере изолација од општеството или пак да пристапи кон општо бранење на правото на избор дури и кога тоа се коси со правниот систем на државата.

⁷¹ Евтанација или потпомогнато самоубиство.

4.3. ТЕЗИ СПОРЕД ГЛАГОЛОТ ВО ИСКАЗОТ

Оваа поделба не е засебна од претходните, туку напротив само навлегува повеќе во аналитичките детали на тезите, без разлика на тоа какви се во однос на флексибилноста при интерпретирање⁷² или во однос на елементите кои треба да ги сочинуваат.⁷³ Познавањето на оваа поделба на тези ќе биде особено корисно при анализирањето на теза коешто ќе биде опфатено во наредните поглавја.

4.3.1. Тези со „треба“

Примерите за вакви тези се многубројни, но заедничко за нив е дека за сите вакви тези треба да се докаже морална оправданост, односно **зошто нешто треба да се направи**, како и да се претстави практично решение, односно **како треба нешто да се направи**. Примери би биле „Овој дом верува дека треба да се легализира евтаназија“ или „Овој дом верува дека успешните бизниси треба да плаќаат помал данок“.

Во двете тези, аргументите и побивањата треба да бидат фокусирани околу оправданоста. За страната на владата да ја победи дебатата мора да покаже дека нивниот предлог, на пример за легализација на евтаназија, е практичен и може да се оствари во реалноста и дека има разумно оправдување зошто ваквата промена би можела да се донесе во едно општество. За опозициската страна пак, доволно е да нападне една од овие оправданости, побивајќи дека предложената политика не е возможна да се оствари или пак дека нема морална оправданост да се воведи.

Сепак, постојат и исклучоци од оваа препорака, на пример во тезата „Овој дом верува дека треба да ги учиме лекциите од историјата“, практичниот дел може и комплетно да изостане, имајќи предвид дека во улога на Влада мораме да ги дефинираме термините, бидејќи тезата е отворена за интерпретација. Во однос на моралното оправдување, тимовите пак не мора да се фокусираат на никаква морална или пак етичка вредност, туку можат едноставно да се фокусираат на тоа дали историските настани ни даваат подобра перспектива од сегашноста.

4.3.2. Тези со „премногу/премалку“

Овие тези секогаш во нив вклучуваат анализа на оправданост, но таа оправданост не се гледа како генерална вредност или принцип, туку се анализира низ одреден контекст. Примери за вакви тези би биле „Овој дом верува дека има премногу пари во спортот“ или пак „Овој дом верува дека афричките земји имаат премалку социјална правда“.

⁷² Отворени, полузатворени или затворени.

⁷³ Вредности, политики и/или факти.

Ваквите тези неопходно бараат да се докажат три работи, односно дека:

1. постои преобемност во случајот на премногу или постои дефицит во случајот на премалку,
2. штетата натежнува над бенефициите и
3. штетата е предизвикана од изобилието или дефицитот.

На пример, во тезата „Овој дом верува дека има премногу пари во спортот“, не е доволно само да докажеме дека номиналната сума на пари во спортот е објективно голема, туку и како оваа сума носи одредена штета која не би постоела кога парите не би биле толку големи.

4.3.3. Тези со „успеа/не успеа“

Тезите кои во себе содржат „успеа/не успеа“ обично се категоризираат како отворени тези и секогаш бараат од тимот на владата да дефинира што значи успехот или неуспехот. Пример за вакви тези би биле „Овој дом верува дека капитализмот успеа“ или пак „Овој дом верува дека војната против дрогите не успеа“. Ќе забележите дека и во двете тези не се кажува конкретниот резултат, односно во што капитализмот точно успеал или во што војната против дрогите на успеала. Должноста да се дефинира резултатот кој ќе се користи како критериум за успехот е на Владата и говорниците го поставуваат контекстот во кој дебатата понатаму ќе се одвива.

На пример, тимот на Владата може да го дефинира успехот на капитализмот мерен според луѓето извадени од сиромаштија или пак според општиот социоекономски напредок на земјите. Дополнително, тимот на владата ја има и слободата да дефинира на кого се однесува тој успех, односно која популација ќе се земе како репрезентативна за мерење на успехот.

Во ваквите тези, тимот на опозицијата има две опции:

1. да го напаѓа самото ограничување, анализирајќи дека критериумот за успех не е добар⁷⁴ или
2. да ги побива аргументите, прифаќајќи го тој критериум.⁷⁵

4.3.4. Тези со „подобро“

Тезите со „подобро“ се многу слични на компаративните тези објаснети подолу, во однос на тоа дека секогаш се бара од дебатерите да направат компарација на два настани, принципи, предмети или слично. Примери за вакви тези се „Овој дом би избрал занает наместо факултет“ или пак „Овој дом верува дека е подобро да си паметен отколку добар“.

За ваквите тези важно е да се знае дека не се бара од дебатерите да дадат

⁷⁴ Пример, капитализмот успеа да ги извади луѓето од сиромаштија, но по голема цена по менталното здравје на популацијата, така што не можеме да го мериме успехот само низ економска призма.

⁷⁵ Пример, да се согласи дека излез од сиромаштија е добар критериум за успех, но да побива дека капитализмот успеал да извади доволно луѓе од сиромаштија.

статистичка проценка за што значи „подобро“, туку да анализираат зошто тезата е генерално вистинита. Не е возможно да се утврди процентот на случаи што треба да се покажат како вистинити за да се смета тезата за генерално вистинита, затоа и дебатерите треба да пристапат кон тезата, имајќи го на ум принципот кој го налага насловот, наместо да се земаат изолирани примери кои би ја докажале нашата страна. На пример, не е доволно за тимот на опозиција да објасни дека во Скопје водоинсталатерите заработуваат повеќе од дипломираните правници за да ја добие дебатата на тезата „Овој дом би избрал занает наместо факултет“.

4.3.5. Тези со „е оправдано/а“

Тезите со „е оправдано/а“ се доста слични со тезите на вредности во однос на тоа дека бараат анализа на моралната оправданост за да се докаже страната на Владата. Примарната разлика со тезите на вредност е дека на ваквите тези, тимовите имаат дополнителен товар да објаснат што значи нешто да биде оправдано. Примери за вакви тези се „Овој дом верува дека смртната казна е оправдана“ или „Овој дом верува дека зголемено оданочување од страна на државата е оправдано во време на економска криза“.

Во двата примери, важни се две работи при нивната анализа:

1. Да се земе предвид моралната оправданост, а нелегалност на мерката и⁷⁶
2. Да се утврди степенот на оправданост т.е. во кој контекст, време, место и услови, тезата би била оправдана.

Во однос на второто, доколку тезата е „Овој дом верува дека е оправдано земјите во развој да преферираат економски развој пред заштита на животна средина“, од владината страна се бара да покаже постоење на историски причини поради кои земјите во развој немале можност да работат на развој на својата економија, без разлика да станува збор за земји кои се млади држави или земји чии економски ресурси се користеле од страна на други држави. Владата легитимно би можела да го постави случајот на следнава основа: „Поддржуваме економски развој зошто во минатото нашите ресурси како држава биле користени од страна на развиени земји. Ние како млада држава не сме имале прилика да работиме на нашиот економски развој и да ги користиме нашите ресурси соодветно“. Или алтернативно „Поддржуваме економски развој, бидејќи загадувањето на животната средина е предизвикано од развиените земји и истите сè уште не преземаат мерки за заштита на животната средина. Ќе ви докажеме зошто не веруваме дека ние како мала земја треба да ја приоритизираме животната средина, кога земја како САД која е еден од најголемите загадувачи сè уште одбива да го потпише Кјото протоколот“.

⁷⁶ Тоа што смртната казна е легална во некои земји само по себе нема никаква логичка поврзаност со нејзиното морално оправдување.

4.4. ОСТАНАТИ ПОДЕЛБИ НА ТЕЗИ

4.4.1. Компаративни тези

Примери за вакви тези се „Овој дом би преферирал да е богат отколку среќен“ или „Овој дом верува дека воената сила е поважна за државата од економскиот напредок“. Во ваквите тези се прави компарација која е доста зависна од контекст во голем дел од случаите,⁷⁷ но компарацијата може и да се генерализира, односно да се покаже дека како принцип едното нешто е подобро од другото. Изборот на тоа дали ќе се контекстуализира компарацијата или ќе се анализира генерално е на владината страна, но секако и опозициската страна ја има можноста да ја напаѓа и контекстуализацијата или недостатокот од истата.

Од друга страна, опозицијата има две опции:

1. да тврди дека и двете споредени работи се еднакви и
2. дека спротивната опција од она што го тврди Владата е подобра.

Првата опција е навидум полесна, но поризична, бидејќи има голема можност при анализата опозицискиот тим да не побие голем дел од аргументите на Владата и со тоа да не ја исполни примарната задача на опозицијата, односно да не го овозможи судирот во дебатата.

4.4.2. Шпекулативни тези

Некои дебати се поврзани со прашањето каква ќе биде или нема да биде иднината или пак што би бил резултатот во некое алтернативно сценарио. Примери за вакви тези се „Овој дом верува дека иднината ќе е полоша од сегашноста“ или „Овој дом верува дека новата технологија ќе биде погубна по човештвото“.

Освен очигледниот товар на дефинирање и контекстуализирање на овие отворени тези од страна на Владата, постојат две дополнителни работи кои треба да се земат предвид:

1. ваквите тези бараат анализа на сегашните трендови за да се проектираат идните резултати и⁷⁸
2. идните текови на настаните ќе имаат и свој ефект врз нештата, што значи дека и тој ефект треба да се земе предвид.⁷⁹

⁷⁷ На пример, во случаи на војна очигледно е дека воената спремност би била поважна од економијата.

⁷⁸ На пример, дали моменталниот развој на технологијата има лоши или добри ефекти врз сегашната популација.

⁷⁹ На пример, развојот на технологијата може да значи и развој во медицината, така што луѓето можат да бидат многу поотпорни на работи отколку во овој момент.

4.4.3. Ситуациони тези

Во ситуационите тези на тимовите им се доделува конкретна улога и детализиран контекст низ чија перспектива ќе треба да ја дебатираат тезата. Покрај самата теза што започнува со „Овој дом“, овие тези содржат и таканаречен „инфо слајд“ што на тимовите им дава детали за перспективата низ која ќе треба да дебатираат. Примери за вакви тези се:

„Вие сте новинар кој дознава дека земјата ќе се уништи за 1 недела. Овој дом не би ја објавил информацијата“.

„Под услов приходот на вашиот партнер/ка да биде доволен за поддршка на оваа одлука, овој дом би направил пауза во кариерата за да го воспитува детето“.

Кај ваквите тези и за двата тима е особено важно да се држат до деталите презентирани во инфо слајдот поврзан со тезата.⁸⁰ Флексибилноста во ваквите тези не лежи во нивната интерпретација туку во можноста за анализирање на различни алтернативни сценарија и нивната шанса да се случат. На пример, не може тимот на Владата да објасни дека новинарот не би ја објавил информацијата во медиум, но би ја споделил анонимно на интернет преку блогови, напротив, анализата мора да се фокусира зошто како новинар, не би одбрал да ја сподели оваа вест со светот поради предизвиците и проблемите кои оваа информација може да ги предизвика.

Слично на ова, опозициската страна не може да го напаѓа фактот како новинарот се стекнал со информацијата или да поставува прашања во врска со можноста светот да биде уништен. Опозицијата треба да ја прифати реалноста која е срочена во тезата дека една индивидуа има пристап до оваа информација и која е неговата/нејзината одговорност како новинар да ја сподели истата со светот.

⁸⁰ Инфо слајдот може да биде презентирани пред или по прогласувањето на тезата.

5. АРГУМЕНТ

Аргументацијата е суштината на самата дебата. Без аргументи дебатата би се свела на празно говорење или, пак, на обична расправија.

5.1. ШТО Е АРГУМЕНТ?

Аргументите никако не можеме да ги поистоветиме со личните перцепции, верувања и ставови. Аргументите се основани логички целини и причини преку кои ние се обидуваме да добиеме поддршка при застапувањето или негирањето на определена теза.⁸¹ Овие причини се формулираат во тврдења. За да го докажеме тврдењето, односно за да ја образложиме причината поради која сметаме дека нашиот став е оправдан, ние се служиме со други изјави, односно претпоставки. Аргументите претставуваат логички заклучоци кои произлегуваат од факти кои се докажани како објективна вистина, односно од веќе докажани тврдења кои ги земаме како претпоставки.



Без разлика на самото значење и на сложеноста, секој аргумент мора да задоволува одредени критериуми во поглед на самата содржина која ја опфаќа, како и начинот на кој е структуриран.

⁸¹ Бојаџиевска А., Маричиќ Б., Поп Иванов Л. (2009).

5.2. ОД ШТО Е СОСТАВЕН АРГУМЕНТОТ?

Секој аргумент во дебатата треба да биде изграден од четири меѓусебно поврзани основни елементи: тврдење, објаснување, докажување и импакт. Овие четири елементи одделно се презентираат во четири последователни чекори за на крајот да добиеме заокружена слика за вистинитоста и за издржаноста на самиот аргумент, а целосниот состав го именуваме како ТОДИ (тврдење, објаснување, докажување и импакт) со цел полесно помнење на структурата.⁸²

5.2.1. Тврдење

Тврдењето е самиот наслов на аргументот. Истото треба да биде формулирано како потврдна реченица, која содржи глагол.⁸³ Реченицата треба да биде јасна и концизна, односно не е потребно да содржи никакви објаснувања за потребата од конкретното тврдење. Тврдењето е изјавата што личноста ја креира и сака другите да ја прифатат.

Доколку понудите аргумент кој бара да се покаже дека евтаназијата треба да биде дозволена за смртно болни луѓе, тврдењето што сакате да биде прифатено е дека државата треба да дозволи евтаназија за смртно болни луѓе. Тврдењата се идеи што публиката сè уште не ги прифаќа како точни, а кои личноста што ги креира аргументите планира да ги докаже. Тврдењето само по себе не е аргумент. На пример, доколку презентираме тврдење дека: „Евтаназијата треба да е легална“, повеќето луѓе би прашале: „Зошто?“. За да ја мотивираме публиката да го прифати нашето тврдење треба да креираме поддршка за ова тврдење во форма на објаснување.

5.2.2. Објаснување

Тврдењето само по себе не значи ништо. Служејќи се со теоретски претпоставки, дебатерот мора да ја докаже вистинитоста на тврдењето што го формулирал со цел тоа да биде земено како релевантно при донесувањето на одлуката за прифаќање или отфрлање на тезата. Во еден аргумент, објаснувањето е идејата или пак сет со идеи што публиката ги прифаќа како точни и тоа е основа за прифаќање на тврдењето. Логиката е да се префрли публиката од тоа во кое веруваат,⁸⁴ кон тоа во што не веруваат.⁸⁵

Во аргументот за евтаназија можеме да ја понудиме следнава поддршка: физичкото страдање на пациент кој е смртно болен завршува со евтаназијата. Доколку публиката ја поддржува оваа логика, тогаш тоа ќе се поврзе со тврдењето дека евтаназијата треба да се легализира. Во нашиот пример со евтаназијата, врската што публиката ќе ја открие е дека штом смртта прекинува физичко страдање, а евтаназијата ја забрзува неизбежната смрт на терминално

⁸² Поп Иванов Л., Мирчевска М., Ристовски С. и Алексик С., (2016).

⁸³ Бојаџиевска А., Маричиќ Б., Поп Иванов Л. (2009).

⁸⁴ Објаснувањето.

⁸⁵ Тврдењето.

болен човек, евтаназијата може да биде посакувано решение. Посакуваноста, изразена во контекст на општествените јавни политики, станува причина за легализирање на евтаназијата.

Процесот на поврзување, односно заклучување или пак сфаќање дека врската меѓу идеите е всушност движечката сила што ја поместува публиката од тоа што веруваат, објаснувањето, до тоа што сакаме да го прифатат, тврдењето.

5.2.3. Доказ

Зацврстувањето на тврдењето преку логиката на објаснувањето сè уште не е доволно за тоа да биде земено како вистинито. Дополнително на објаснувањето, дебатерите треба да се потрудат одблиску да го прикажат и да го илустрираат тоа што го тврдат. За таа цел, при аргументацијата се користат факти, примери, податоци и слично преку кои се потврдува севкупната вистинитост на аргументот.⁸⁶

Доказите се користат за да се даде дополнителен кредибилитет и тежина на објаснувањето за вашето тврдење. Затоа тие се важен дел во целиот аргумент, кој придонесува за убедливоста на тврдењето. Типот на докази може да варира од примери преку аналогии, цитати, факти, изјави, статистички докази и така натаму. Во британската парламентарна дебата доказите мора да произлезат од вашето познавање на тезата, односно генералното познавање во областа за која дебатирате. Во процесот на подготовка попусто ќе биде доколку вие тогаш решите да правите истражување за да најдете соодветни докази. Затоа е многу важно дебатерите секогаш да бидат во тек со светските случување за да можат лесно и релативно брзо да смислат соодветна поддршка за нивните аргументи.

Презентираните три елементи го креираат аргументот за кој ние велите дека е основниот темел во дебатата. Тоа нè носи до следниов дополнителен елемент што го има во секој аргумент, а тоа е: поврзувањето на останатите елементи во аргументот. Ова всушност значи дека објаснувањето мора да биде во функција и со цел да го докаже тврдењето, а пак доказите да одат во прилог на подобрување на самото објаснување. Заедно тие мораат да прават кохерентна целина за да може тврдењето да биде докажано.

5.2.4. Импакт - Влијание

Влијанието или импактот е клучно за секој аргумент. Во контекст на дебата и аргументација, терминот „влијание“ се однесува на значењето или последиците од одреден аргумент или гледна точка. Ова вклучува демонстрација на импликациите или исходите од реалниот свет што би настапиле доколку аргументот биде прифатен или отфрлен. Кога дебатерите разговараат за влијанието на нивните аргументи, тие обично се обидуваат да ја убедат публиката дека нивниот став не само што е валиден, туку има и суштински и значајни последици. Ова може да вклучи разгледување на социјалните,

86 Поп Иванов Л., Мирчевска М., Ристовски С. и Алексиќ С., (2016).

економските, политичките или моралните импликации од усвојувањето на специфичен став.

Влијанието е клучно за да се убеди публиката дека одредена позиција не само што е логички здрава, туку има и пошироки импликации што ја прават поповолен избор и всушност е главниот рецепт за победа или пораз. Накратко, во дебатата и аргументацијата, влијанието е артикулирање на значењето или последиците од одреден аргумент за да се убеди публиката во неговата заслуга. Поконкретно, ние не мора секогаш да тврдиме дека одреден аргумент не е добар, туку можеме да ја признаеме неговата валидност, но да спориме дека тој не е важен за дебатата, односно дека нема големо влијание врз тезата. Ова мерење на успехот на аргументот мора да се направи според одредени критериуми што најчесто самата теза ги задава.⁸⁷

Структурата на аргументот изгледа вака:



Најчеста грешка која ја прават дебатери почетници е недостаток на содржина во елементот „објаснување“ во склоп на аргументот. Еден од начините да се надмине овој предизвик е да се повикаме на техниките за логичко расудување.

5.3. ТЕХНИКИ ЗА ЛОГИЧКО РАСУДУВАЊЕ

5.3.1. Дедукција

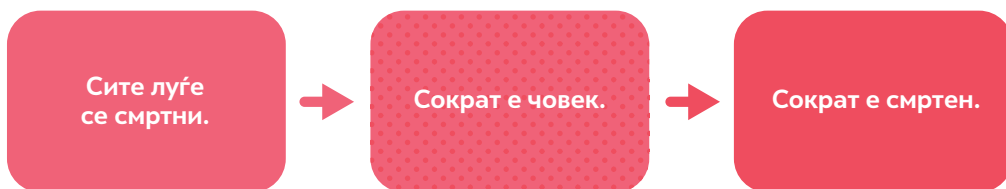
Дедукција е начин на размислување при кој заклучокот се донесува од генерално докажани претпоставки. Дедукцијата е еден од најприфатливите начини на аргументирање, бидејќи се смета дека поаѓа од веќе докажани општи правила или појави, односно поаѓаме од генерална вистина за да дојдеме до издвоен пример. Сепак, ова не значи дека дедукцијата секогаш мора да биде вистинита. Постојат повеќе видови дедукција: силогизми, категорична, дисјунктивна, хипотетичка, последователна и слично. Генерално, важно е да се запомни дека дедукцијата е форма на логично расудување што вклучува изведување на конкретен заклучок од општите принципи или премиси. Оваа

⁸⁷ Тезите бараат од нас да докажеме нешто или пак да креираме некоја акција.

форма следи структуриран процес каде што, ако првичните премиси се вистинити и се применуваат логички правила, заклучокот, исто така, мора да биде вистинит. Размислете за следниов пример:

Сите цицачи имаат 'рбет. (Главна премиса)
Мачката е цицач. (Мала премиса)
Затоа, мачката има 'рбет. (Заклучок)

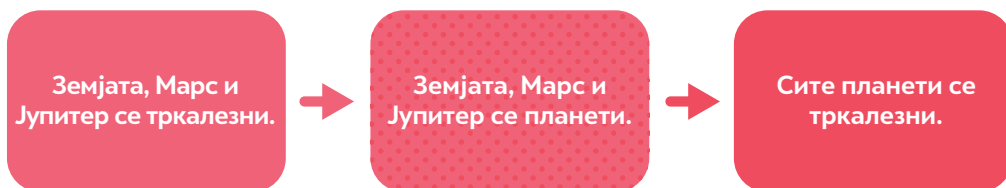
Во ова дедуктивно расудување, заклучокот е изведен од општите принципи утврдени во премисите. Уште еден пример може да биде следново:



Дедукцијата најчесто се користи во различни дисциплини, вклучително и математиката, филозофијата и научните истражувања, за систематски да се извлечат заклучоци врз основа на утврдени принципи. Таа е во директна спротивност со индуктивното расудување, каде општите принципи се заклучуваат од конкретни набљудувања. Дедуктивното расудување се цени поради неговата способност да обезбеди логично одредени заклучоци кога премисите се вистинити.

5.3.2. Индукција

Индуктивна аргументација е процес на испитување доволен број на слични фактички примери кај кои пронаоѓаме заеднички карактеристики врз основа на кои донесуваме генерални заклучоци или вистини за целата група.⁸⁸ Со индукцијата се воопштува, односно од еден пример, се гради општо правило за сите сродни појави. Бидејќи генерализацијата не е секогаш точна, индукцијата треба внимателно да се употребува, односно да се посвети внимание на тоа колку во конкретниот пример се работи за правило или за исклучок. Постојат одредени правила кои треба да се следат при конструирање индуктивен аргумент за тој да биде прифатлив, на пример, појдовните тврдења мора да бидат докажани факти, примерите кои ги разгледуваме мора да бидат слични, т.е. да припаѓаат на иста група, да постојат доволен број примери и слично. Еден пример за тоа може биде следново:



⁸⁸ Smith, W. S. (1962). Formal logic in debate. Southern Journal of Communication, 27(4), 330-338.

Важно е да се запомни дека индукцијата е форма на логично расудување кое вклучува извлекување општи принципи или заклучоци од конкретни набљудувања или примери. За разлика од дедукцијата, која се движи од општо кон специфично, индукцијата се движи од конкретни примери кон пошироки генерализации. Индуктивното расудување често се користи во научните истражувања, каде повторените набљудувања доведуваат до формирање на теории или општи принципи. Сепак, важно е да се забележи дека индуктивните заклучоци не се логично сигурни; тие се засноваат на веројатноста дека идните набљудувања ќе продолжат да ја поддржуваат генерализацијата. Накратко, индукцијата вклучува извлекување општи заклучоци од конкретни случаи или набљудувања и е вообичаен метод во научното истражување и секојдневното расудување.

5.3.3. Аналогија

Аргументацијата преку аналогија е таков начин на размислување преку кој ја докажуваме сличноста меѓу два предмета, појави и ситуации и оттука претпоставуваме дека тоа што е вистинито за едните ќе важи и за другите предмети, појави или ситуации. Во контекст на аргументацијата, аналогијата е реторичка направа која вклучува споредување на две различни работи или ситуации за да се истакнат нивните сличности. Целта на користењето на аналогијата е да се направи поразбирлива идеја или аргумент со повлекување паралели меѓу познатото и непознатото.⁸⁹ Еве еден поедноставен пример на аналогија:

Премиса: Исто како што градинарот ги кастри гранките на дрвото за да го поттикне растот и здравјето (позната ситуација).

Заклучок: Така треба и ние да ги елиминираме непотребните елементи од нашите животи за да го поттикнеме личниот развој и благосостојба (непозната ситуација).

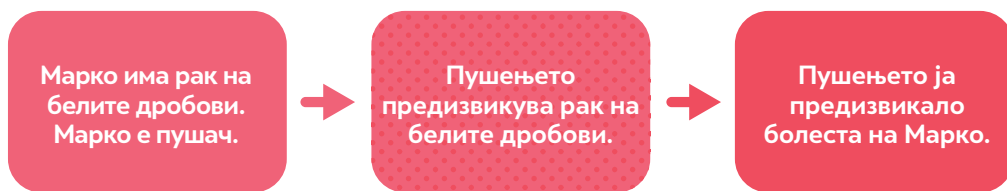
Во оваа аналогија, познатиот концепт на градинар што кастри дрво се користи за да се илустрира идејата за елиминирање на непотребните елементи во животот за личен раст. Аналогиите можат да бидат моќни алатки во аргументацијата, но важно е да се користат разумно и да се осигура дека споредбата е релевантна и соодветна за контекстот.

5.3.4. Причинско-последични врски

Аргументите на причинско-последични врски се резултат на размислување, според кое, еден настан или појава има средства, моќ, услови или желба да предизвика друг настан или појава. Сепак, и кај овие аргументи мора да се внимава, бидејќи ретко кога можеме да бидеме сигурни дека единствено причината која ја наведуваме ја предизвикува последицата која ја наведуваме. Значи, секогаш мора да испитуваме дали причинителот е доволно моќен да ја

⁸⁹ Аналогиите можат да бидат ефективни во убедувањето на публиката така што ќе ѝ помогнат полесно да го сфати концептот или со тоа што ќе го направат аргументот порелативен.

предизвика последицата, дали постојат и други фактори кои би можеле да ја предизвикаат и слично. Пример:



Во аргументацијата, причинско-последичните врски се однесуваат на логичките поврзаности меѓу настаните или ситуациите каде што еден настан, односно причината, предизвикува друг настан, односно последицата.⁹⁰ Разбирањето и артикулирањето на причинско-последичните односи е од клучно значење за градење убедливи аргументи, бидејќи помага да се покажат последиците од одредена акција, политика или идеја. Еве уште еден едноставен пример за да се илустрира причината и последицата во аргументацијата:

Премиса: Зголемениот пристап до образование (причина) води до поинформирана и поквалификувана работна сила.

Заклучок: Затоа, инвестирањето во образованието е од суштинско значење за економски развој и просперитет (ефект).

Во овој пример, причината е зголемен пристап до образование, а ефектот е поинформирана и квалификувана работна сила, што, пак, придонесува за економски развој и просперитет. Кога се инкорпорираат причината и последицата во аргументот, важно е да се воспостави јасна и логична врска меѓу предложената причина и нејзините очекувани ефекти. Ова го зајакнува аргументот со демонстрација на кохерентно разбирање за тоа како активностите или политиките можат да доведат до конкретни резултати. Згора на тоа, причинско-последичното расудување може да се користи за да се истакнат потенцијалните негативни последици од одреден курс на дејствување или да се нагласат позитивните резултати поврзани со предложеното решение. Ефикасното искористување на причинско-последичните односи додава длабочина и убедлива моќ на аргументацијата.

⁹⁰ Бојаџиевска А., Маричиќ Б., Поп Иванов Л. (2009).



6. ПОБИВАЊЕ



И ОДБИВАЊЕ

Една од главните карактеристики што ја разликува дебатата од другите видови на јавно говорништво е побивањето,⁹¹ односно судирот на аргументи меѓу двете спротивставени страни. Објаснувањето само на сопствената перспектива и нејзината важност, односно на аргументите и импактот, не може само по себе да победи една дебата, колку и тоа да е добро изведено. Вистинскиот предизвик на дебатата лежи во тоа дека не е доволно говорникот само добро да ги објасни своите аргументи и да ги подржи со докази, туку и да успее да се спротивстави на аргументите на противничката страна.

Дебатата ја победува оној тим чии аргументи успешно ги издржале ‘нападите’ од противникот и докажале дека се подобри во дадената теза. Според овој механизам на компетитивната дебата, се сретнуваме со два клучни термини и тоа побивање, напад на противничките аргументи и одбивање, одбрана од противничките напади. Во следното поглавје ќе разгледаме како да се подготвиме, да идентификуваме што да побиваме, методи на побивање, како и структура на побивање и одбивање. Побивањето и одбивањето во основа имаат ист механизам и користат иста методологија за нивно креирање, така што термините во одредени делови во овој прирачник се користат наизменично.

6.1. ПОДГОТОВКА

Поради механизмот на којшто се одвива една дебата, можеме да увидиме дека во оваа активност слушањето е исто толку важно колку и зборувањето. Внимателното слушање на противничката перспектива значително ги зголемува шансите да ја победиме дебатата, бидејќи можеме да забележиме што противникот кажал погрешно или помалце релевантно. Во овој поглед, особено е важна способноста за активно слушање и следење на соговорникот, но и запишувањето и брзото размислување.

Замислете го следново сценарио: тимот на првата Влада на тезата „*Овој дом би забранил производство на ГМО храна*” излегува со модел објаснувајќи како ќе се даваат субвенции на земјоделците за производство на органска храна и презентира два аргументи, едниот објаснувајќи ги здравствените и другиот економските придобивки од забраната на ГМО храна.

Волуменот на информации презентирани од првата Влада е едноставно преголем за да се запамти, анализира и идентификува каде може да се нападне. Затоа, првата препорака е тимот кој треба да ги побие аргументите да запишува клучни работи од говорот што треба да биде побиен. Имањето на јасен визуелен приказ на тоа што било кажано ни ги зголемува шансите за идентификување на грешките во говорот на противникот и го прави поголем просторот за побивање.

Втората препорака е да анализираме додека слушаме и пишуваме. Пишувајќи ги поентите презентирани од противничкиот тим, можеме да одвоиме неколку

91 Нешто што го нема на пример во панел дискусији.

секунди истовремено да размислиме за релевантноста, точноста или пак важноста на тие поенти. Имајќи на ум дека откако говорникот ќе заврши со својот говор имаме само 15 секунди пред да станеме и да ги кажеме нашите побивања, спремањето на побивањата додека противникот зборува значително ќе ни олесни во конструкцијата на нашите побивања подоцна.

Последната препорака се однесува на редовна комуникација со партнерот во тимот. Двајца луѓе можат да забележат различни работи или пак да имаат различна перспектива, така што комуникацијата со тимот ни овозможува да имаме повеќе информации на располагање кои ќе ни користат за конструирање на побивањата. Секако, гласното зборување во тимот е забрането во британска парламентарна дебата, така што тимот треба да најде поинаков начин на којшто ќе ги искомунцира меѓу себе информациите.⁹²

6.2. ИДЕНТИФИКУВАЊЕ НА ПОБИВАЊА И ОДБИВАЊА

Една од главните грешки коишто дебатерите почетници ја прават е поистоветување на побивање со негирање, односно мислење дека добро побивање е да се нападне сè што кажал спротивниот тим. Како дебатери мораме да претпоставиме дека и противничките аргументи имаат вредност и дека не сè што ќе биде кажано ќе биде неточно или нерелевантно. Исто така, треба да имаме на ум дека времето на говорот е ограничено што значи дека доколку пробаме да нападнеме се што било кажано ризикуваме:

1. да не посветиме доволно време на важните поенти од противничкиот говор или
2. да немаме доволно време за да ги објасниме сопствените поенти.

Затоа е особено важно да научиме кои работи се ‘вредни’ за побивање т.е. кои побивања ни ги зголемуваат шансите да ја победиме дебатата. Освен аргументите и нивната интерна логика во еден говор можеме да побиваме:

- поврзаност на аргументите со самата теза,
- контрадикција меѓу самите аргументи,⁹³
- напаѓање на моделот,⁹⁴
- алтернативно сценарио на влијание и⁹⁵
- поврзаност меѓу дефинициите и аргументите.⁹⁶

Пред да навлеземе подетално во сите овие точки, има две генерални прашања кои ќе ни помогнат во идентификувањето на што да побиваме:

1. колку е веројатно овој аргумент да донесе победа на противничкиот тим?
2. колку овој аргумент ја отежнува анализата којашто ќе донесе победа на мојот тим?

⁹² На пример додавање ливчиња со идентификуваните проблематични поенти и/или тивко потенцирање.

⁹³ На пример првиот и вториот аргумент.

⁹⁴ Односно напаѓање на ефикасноста и шансите за успех.

⁹⁵ На пример, различен импакт од оној кој е предложен.

⁹⁶ Односно рамката на дебата.

Доколку одговорот на двете прашања е „многу!“, тогаш тој аргумент треба да се земе како приоритет за побивање.

Напаѓање на поврзаноста на аргументите со самата теза е многу очекувано и јасно е на пример дека аргументи кои објаснуваат економски придобивки на тези коишто имаат различна цел, како на пример „Овој дом би вовел задолжително носење на униформи во училиштата“, се слаби аргументи. Иако е јасно дека задолжителните униформи ќе донесат финансиски придобивки за текстилните фабрики, јасно е дека овој аргумент е доволно силен сам по себе за да се имплементира оваа теза.

Под контрадикција на самите аргументи се мисли на фундаментална спротивставеност меѓу неколкуте презентирани аргументи. На пример, противничкиот тим на тезата „Овој дом би ги срушил спомениците на поранешните диктатори“ изнесува два аргументи и тоа:

1. Заборавање на трауматичните настани од историјата.
2. Мотивација за рушење на идни диктаторски режими.

Можеме веднаш да забележиме дека иако овие два аргументи се на иста страна, тие се контрадикторни, не можеме и да ја заборавиме историјата и таа да ни служи како мотивација за рушење на идни диктаторски режими.

Напаѓање на моделот, односно ефективноста на самиот случај претставен од противничкиот тим подразбира напад на основата на случајот и фундаменталните факти без кои случајот не може да помине како точен. На пример, доколку еден тим на тезата „Овој дом верува дека светот треба да ја колонизира месечината“ покажува модел кој го објаснува модалитетот на колонизацијата⁹⁷ и аргументи кои ги објаснуваат бенефитите од успешната колонизација на Марс. Клучен збор во ваквиот пристап е терминот „успешна“, односно целиот случај на тимот претпоставува дека колонизацијата ќе успее. Во вакво сценарио, теоретски аргументите и не мора да се напаѓаат, доволно е да се напаѓа самата ефективност, односно дека колонизацијата на Марс нема да биде успешна за да се добие дебатата.

Алтернативното сценарио на влијание се однесува на анализа на самото влијание и дали аргументите и моделот носат до истото. И во овој случај не ги побиваме аргументите туку објаснуваме дека овие аргументи и модел можат да донесат до различно, помалце посакувано сценарио од она кое тимот го предлага. На пример, доколку тимот во аргументите објаснува дека успешната колонизација на Месечината ќе донесе до економски развој преку откривање на нови ресурси, противниците може да побиваат објаснувајќи дека дури и кога колонизацијата би била успешна ќе донесе до потенцијален конфликт меѓу различни земји за прашањето на кого ќе му припадне територијата.

Последно, може да се побива и поврзаноста меѓу дефинициите и аргументите, односно така наречениот фрејминг или рамка на дебатата. Најпрост пример

97 На пример, влегување на војска во Сирија користејќи ги НАТО силите.

за ова би бил тим кој својот случај во дефинициите го ограничува на развиени земји. Доколку овој тим подоцна покаже аргументи кои се однесуваат на земјите од третиот свет, можеме да побиваме дека овие земји се надвор од нивната дефиниција и затоа не треба да се земат предвид во оваа дебата.

Посложен пример би било кога тимот излегува со спецификации во моделот кои сами по себе ограничуваат некои аргументи или придобивки. На пример, на тезата „Овој дом би ги направил COVID-19 вакцините задолжителни“, тимот објаснува модел којшто налага вакцините да се прават од една фабрика со цел да се постигне економија од обем и да бидат поевтини. Подоцна излегува со аргументи дека земјите од третиот свет ќе можат да си ги дозволат овие вакцини, притоа заборавајќи на големите транспортни трошоци и царинските давачки коишто нивниот модел, централизирано производство на едно место, ги налага. Во ваквите случаи, може да се побива дека решенијата предложени во моделот не соодветствуваат со аргументите или пак влијанието на аргументите предложени од противничкиот тим.

6.3. КАКО ДА ИДЕНТИФИКУВАМЕ ПОБИВАЊА

Еден едноставен, но доста корисен пристап за идентификување на побивања е пристапот на таканаречените точки на судир. Точките на судир се генерални поенти што биле најмногу спорени во една дебата. Тие можат да бидат цели аргументи или поенти што биле дел од аргументите, но и многу други работи како на пример генерални принципи/вредности на дебата или на моделот.

Иако кога треба да идентификуваме побивања, дебатата само што е започната и не е возможно со сигурност да знаеме кои работи ќе бидат најдебатирани или пак ќе бидат најважни за дебатата, можеме да имаме некои генерални претпоставки базирани на нашата анализа на дадената теза. На пример, на тезата „Овој дом верува дека светот треба да ја колонизира Месечината, многу е веројатно главните точки на судир да се однесуваат на потрагата по алтернативни ресурси и територии за човештвото поради глобалното затоплување и загадување предизвикано од човештвото преку колонизација на Месечината наспроти потребата од подобрување и заштита на планетата земја од загадување.

Во тезата „Овој дом би ја легализирал евтаназијата“, многу веројатно е дека главниот судир ќе биде меѓу две вредности: правото на избор на индивидуата и заштитничката улога на светоста на животот од страна на државата. Во тезата, „Овој дом би ги национализирал сите медиумски компании“, веројатно е дека главниот судир ќе биде меѓу: потенцијалната цензура од државниот апарат наспроти експлоатирањето на медиумите за корпоративни цели и профит. Некогаш ваквата идентификација е доста интуитивна, но често е потребно да потрошиме одредено време при спремањето да идентификуваме што ќе бидат главните прашања на тезата која ќе ја дебатираме.

6.4. СТРУКТУРА НА ПОБИВАЊЕ

Слично како и со креирањето на аргументите и побивањата можат да бидат презентирани на флексибилен начин и не е секогаш потребно да биде нагласено кое тврдење се побива или пак говорникот чишто говор го побиваме. Дополнително, во поголемиот дел од добрите компетитивни дебати, побивањата се однесуваат на поголемиот дел на противничкиот говор, на пример напаѓајќи ја логиката позади целиот случај или пак влијанието кое би го имал случајот. Сепак, препорачливо е барем за дебатерите почетници да следат одредена структура која би им дала основа за натамошно вежбање на побивања и одбивања. Чекорите се следни:

1. Посочување: „тие рекоа...“, „нивниот прв аргумент гласеше...“ и така натаму. Посочувањето е особено значајно за дебатерите, но и за судиите да можат да го следат развојот на секој аргумент поединечно и воопшто на целата дебата,
2. Напад: „...но ние мислиме дека...“, „наспроти тоа...“, „сосема спротивно...“, „да, но сепак...“, „да, но за жал...“ и така натаму. Потребно е да се даде генералната слика, односно идеја за тоа во која насока се развива нападот,
3. Објаснување: „затоа што...“, „поради следниве причини...“ и слично. Тврдењето само по себе не е доволно за аргументот да биде урнат. Напротив, истото треба да се развие во контра-аргумент со темелно и логично објаснување зошто аргументот не треба да биде прифатен и
4. Врска: „оттука...“, „како последица на...“, „ова ќе предизвика...“, „од ова произлегува...“ и така натаму. Аргументите во дебатата не постојат сами за себе. Тие се дел од целината која се нарекува случај. Преку оваа целина тие се поврзуваат со тезата и ја потврдуваат или ја негираат. Оттука мора да покажеме какво влијание ќе има отфрлањето на овој аргумент и зошто тој е причина за да ја отфрлиме или во целост да ја поддржаме тезата.

Важно е да се нагласи дека четвртиот чекор е најважниот од секое побивање, но не и од секое одбивање. Потсетете се на разликата, одбивањето е одбрана од побивањето. Во овој поглед, кога побиваме не е доволно да кажеме кој е нивниот аргумент и зашто ние не се согласуваме, туку неопходно да покажеме зошто нашето побивање ќе покаже последици што докажуваат дека нема да се постигне целта предложена од противничкиот тим. Слично како што кај аргументот мораме да имаме импакт/влијание што ќе објасни зашто аргументот треба да донесе победа на таа дебата и побивањето треба да објасни влијание, односно дека целта што ја предлага противничкиот тим нема да се оствари или пак ќе се оствари друг, дури и погубен ефект.

Кај одбивањето ова не е случајот, бидејќи доколку си го одбраниме аргументот кој бил нападнат т.е. побиван, влијанието сè уште стои онака како што било

објаснето во говорот. Доколку влијанието специфично било нападнато, при одбивањето мора да објасниме како и зошто тоа влијание сè уште стои и како целта ќе биде постигната.⁹⁸

6.5. МЕТОДИ НА ПОБИВАЊЕ

6.5.1. Контра-аргумент

Честа појава, особено кај дебатерите почетници е да ги споредуваат нивните со противничките аргументи, објаснувајќи зашто нивните се посилни. Ова се прави преку таканаречени контра-аргументи кои се аргументи кои директно се контрадикторни или пак заемно исклучиви од оние презентирани од противничкиот тим. Овој метод е прилично лесен, но не е особено силен бидејќи не ја напаѓа логиката на противничките аргументи, туку само објаснува зашто нашите аргументи се посилни. На некој начин, со овој метод, тимот кој побива зема дел од улогата на судијата, да одлучи кои аргументи биле поиздржани.

На пример, на тезата „Овој дом верува дека ГМО храната треба да се забрани“, противничкиот тим може да прикаже аргументи кои велат дека ГМО храната го уништува земјоделството, бидејќи ја уништува почвата, а ние да го нападнеме со контра-аргумент што вика ГМО храната е добра за земјоделството, бидејќи им дава поголеми жетви на фармерите. Во ваквите случај, ние правиме споредба само на два спротивни аргументи, притоа необјаснувајќи зошто нивната страна е помалце веројатна или пак носи големи негативни последици.

6.5.2. „Тие рекоа-ние викаме“

За ефикасно да побиеме аргумент, потребна е анализа на она што било кажано за да стигнеме до причините зашто тој аргумент не ја докажува целта на дебатата.⁹⁹ Ова се прави преку наоѓање на контрадикции во противничките аргументи или пак наоѓање на логичките грешки во самиот аргумент. На тезата „Овој дом верува дека приклучувањето кон Северно-атланската Алијанса (НАТО) е најдобриот начин да се зачува суверенитетот на државата“, противничкиот тим излегува со следниот аргумент:

Аргумент број 1: Бројноста и воената сила на НАТО членките.

Во НАТО алијансата членуваат земји кои имаат многу високи издатоци од буџетот за нивните армии и следствено на тоа, нивните армии се побројни и технолошки посремни. Имајќи ги овие армии како поддршка на националната армија е сигурен начин да се одбраниме од секоја воена интервенција која ја напаѓа нашата национална сувереност.

Побивањето на овој аргумент, користејќи го „тие рекоа-ние викаме“ методот би изгледале вака:

⁹⁸ Tindale, C. W. (1999). Acts of arguing: A rhetorical model of argument. State University of New York Press.

⁹⁹ Tindale, C. W. (1999).

1. Тие рекоа дека земјите од НАТО имаат моќни армии, бидејќи инвестираат во нив, но ние викаме дека инвестирањето во армијата не е секогаш директно поврзано со нејзината моќност. Постојат земји како Северна Кореја коишто инвестираат огромен дел од нивниот буџет во армијата, а нивните армиски сили не се ни во првите 20 најмоќни или пак технолошко најспремни армии,

2. Тие рекоа дека НАТО армиите ќе бидат поддршка на националната армија, но ние викаме дека не секогаш НАТО се вклучува директно во конфликти особено не загрозувајќи ја воената моќност на сите земји-членки и

3. Тие рекоа дека НАТО ќе нè одбрани од секоја воена интервенција кон сувереноста, но НАТО може да интервенира само доколку сме нападнати од надворешен актер, односно друга држава којашто не членува во НАТО. Ние викаме дека дури и по членството, сувереноста може да биде загрозувана од внатрешен актер,¹⁰⁰ како и друга држава-членка на НАТО.

6.5.3. „Дури и...“

Овој метод на побивање често оди во комбинација со другите и се смета за секундарен слој на нападот. Во овој метод, претпоставуваме дека противничкиот аргумент е точен, но дека дури и во тој случај, не е доволен за да ја победи дебатата. Ова се прави преку докажување дека нивниот аргумент сам по себе не е многу важен за дебатата. Постојат повеќе начини ова да се направи:

1. Длабочина на влијанието – колку е штетно покажаното влијание?
2. Опфатност на влијанието – колку луѓе опфаќа влијанието?
3. Морална важност – колку е морално влијанието?

На пример, доколку противничкиот тим на тезата „Овој дом би ја прекинал војната против дрогите“, прикаже аргумент кој ја објаснува бруталноста на полицијата при справување со овој проблем, може да се побие дека:

1. наркодилерите напаѓаат и тепаат, но не убиваат (помалце штетно влијание),
2. наркодилерите се помалце по бројност (опфатност на влијание) и
3. наркодилерите не се ранлива група (намалена морална важност).

Со ваквата анализа, лесно е подоцна да докажеме дека пак дрогата за разлика од дилерите, 1) убива, 2) засега поголема бројка на луѓе и 3) се користи од најранливите категории.

¹⁰⁰ На пример бунтовно движење и/или организиран криминал како картелите во Мексико кои контролираат територии од државата.

6.6. ЛОГИЧКИ ГРЕШКИ

Логичките грешки се заблуди во расудувањето или погрешни аргументи кои можеби звучат убедливо, но не даваат валидна или здрава поддршка за заклучок.¹⁰¹ Овие грешки можат да го поткопаат кредибилитетот на аргументот и да ја доведат публиката во заблуда. Препознавањето на логичките грешки е од суштинско значење за критичко размислување и ефективна аргументација. Финално, препознавањето на логичките грешки помага при побивање на аргументите на противничкиот тим. Еве неколку вообичаени типови на логички грешки:

Личен напад/Ad Hominem: Напаѓање на личноста која ја води расправата наместо осврнување на самиот аргумент.

Пример: Не можете да му верувате на испражувањето на д-р Смит за климатските промени; тој е познат еколошки активист.

Страшило/Straw Man: погрешно претставување или преувеличување на аргументот на противникот за да се олесни нападот, наместо да се адресира вистинскиот аргумент.

Пример: Противниците на ганочниот план сакаат сите да живеат во сиромаштија. Не можеме да дозволиме тоа да се случи.

Повикување на непознатото: гарантирање дека тврдењето е вистинито затоа што не е докажано неточно или обратно.

Пример: Никој не докажал дека духовите не постојат, па затоа мора да се реални.

Лажна причина (Post Hoc): погрешно претпоставување дека еден настан предизвикал друг затоа што се случиле последователно.

Пример: Ги облеков моите среќни чорапи, а тоа ја добивме изградба. Затоа, моите среќни чорапи ни ја донесоа победата.

Кружно резонирање: Користење на заклучокот на аргументот како една од неговите премиси, во суштина повторувајќи ја истата идеја со различни зборови.

Пример: Јасно е дека Законот е правичен затоа што тоа го ишшува во првиот член од овој Закон.

Лажна дилема (лажна дихотомија): Презентирање само две опции кога постојат повеќе можности и имплицирање дека ако едната опција е неточна, другата мора да биде вистинита.

Пример: Или ја поддржувате оваа политика или сите пролив најредокој на човештво.

¹⁰¹ обар приказ на најчестите логички грешки може да се најде на: [Thou shalt not commit logical fallacies \(your.logicalfallacyis.com\)](http://Thou.shalt.not.commit.logical.fallacies(your.logicalfallacyis.com)).

Избрзана генерализација: Извлекување широк заклучок врз основа на недоволни или пристрасни докази.

Пример: Зајознав двајца луѓе од шој град и двајцаџа беа жруби. Луѓеџо од шој град мора да се секогаши нејријаџелски насџроени.

Повикување на авторитети: Користење на мислењето на авторитет како доказ, дури и ако тие не се експерти во соодветната област.

Пример: Д-р Џонсон, џознаџ физичар, верува во вонземјани, џоа мора да значи дека има вонземјани.

Повикување на емоции: манипулирање со емоции за да се одвлече вниманието од фактите на расправијата.

Пример: Ако ме најуџиџиџе ќе ми џредизвикаџе безброј сџрагања и џаџења.

Црвена харинга: Воведување на неважни информации за да се оттргне вниманието од главното прашање.

Пример: Знам дека заборавив да жо фрлам жубреџо, но џџо џравиме со џоџолемоџо џрашање на сџџе жлагни луѓе во свеџоџ?

Лизгав терен/Slippery Slope: Тврдејќи дека одредена акција ќе доведе до низа негативни последици без доволно докази.

Пример: Ако дозволиме младџџе да жласааџ од 16 жодини, следно ќе сакаџе да им дозволиџе да жласааџ од 10 жодини?

Повикување на традицијата: тврдење дека нешто е вистина или прифатливо затоа што се прави со години или се верувало во него долго време.

Пример: Треба да џродолжиме да жи корисџиме овие засџарени меџоги на насџава, бидејќи џџе се корисџаџ со женераџии.

Важно е да бидете свесни за овие заблуди за да ги зајакнете сопствените аргументи и критички да ги оцените аргументите на другите. Логичките заблуди можат да ја ослабат валидноста и веродостојноста на расудувањето, така што можноста за нивно идентификување и избегнување е од клучно значење во конструирањето здрави и убедливи аргументи.¹⁰²

¹⁰² Bregant, J. (2014). Critical thinking in education: why to avoid logical fallacies?. Problems of Education in the 21st Century, 61, 18.



7. ЕКСТЕНЗИЈА

Екстензијата е една од главните карактеристики на форматот на Британска парламентарна дебата споредено со останатите формати на компетитивна дебата или пак видови на дебатирање. Во основа, екстензијата не звучи многу поразлично од самата аргументација, бидејќи и е составена од аргументи, но има специфични карактеристики кои ја прават различна од класичната аргументација. Во буквална смисла на зборот, екстензија значи продолжување и во случајот на Британска парламентарна дебата се мисли на продолжување на анализата која страната ја застапува.¹⁰³

Имајќи го ова на ум, можеме да заклучиме дека – втората Влада прави екстензија на аргументите на прва влада, додека пак втората опозиција прави екстензија на аргументите од првата опозиција. Замислете две партии во парламент во коалиција кои се власт и две коалициски партии во парламент кои се во опозиција.

Доколку во парламентот се дебатира воведување на зелени развојни зони, првата партија од коалицијата сака истите да се воведат, бидејќи е зелена партија чија примарна цел е заштита на животната средина, втората партија сака да се воведат зелени развојни зони, бидејќи ќе отворат нови работни места. Од друга страна, првата партија од опозиција не верува дека треба да се воведат зелени развојни зони, бидејќи државата нема доволен капитал за таква економска мерка додека другата опозиција не сака да се воведат зелени развојни зони, бидејќи верува дека комерцијални развојни зони кои немаат фокус на заштита на животна средина ќе креираат поголем економски напредок и работни места. Јасно е дека и двете влади ја застапуваат и бранат тезата, но тоа го прават од различни причини, следствено на владите, и двете опозиции ја напаѓаат и се против тезата, но од различни причини. Во компетитивна дебата, различните причини кои ги нудат втората влада и втората опозиција се именувани како екстензија.

Потсетете се дека форматот на Британска парламентарна дебата налага во дебатата да има четири тимови и тоа два на страната на владата и два на страната на опозицијата. Сепак, првото место во дебатата го зема само еден тим, а не целата страна.¹⁰⁴ Во ваков контекст, екстензијата е неопходна за тим од втората маса да ја победи дебатата,¹⁰⁵ бидејќи преку екстензијата тимот покажува најголем придонес за тезата да се афирмира,¹⁰⁶ односно да се негира.¹⁰⁷ Затоа и екстензијата мора да се разликува од анализата приложена на првата маса.

Еден начин да се разбере потребата од екстензија е ако ја погледнеме историјата на британската парламентарна дебата. Дебатата се одвива во собрание, каде што својствени се коалиции на владината и на опозициската страна. Партнерите, различните партии, во една коалиција можат да застапуваат одредена страна поради сосема поинакви причини, на пример

¹⁰³ Бојациевска А., Маричиќ Б., Поп Иванов Л. (2009).

¹⁰⁴ На пример, страната на владата.

¹⁰⁵ Втора влада или втора опозиција.

¹⁰⁶ На страната на владата.

¹⁰⁷ На страната на опозицијата.

Законот за ограничување на јаглерио диоксидни гасови може да биде поддржан од еколошките партии, бидејќи би загадувал помалку, а да биде поддржан и од работничките партии, бидејќи ќе ја зголеми благосостојбата на работниците. Назад во контекстот на дебата, овие партии ги презентираат своите ставови кои се различни и нудат сопствена анализа зошто одредената политика треба да биде одобрена или не. Секако, една партија дава поиздржана анализа и во контекст на компетитивна дебата каде што е присутен и судија, таа партија ја победува дебата. Слично како и кај коалициските партнери и во компетитивната британска парламентарна дебата, анализата не смее да биде контрадикторна помеѓу партнерите, туку треба да даде дополнителна поддршка за афирмирање или негирање. Во ниту еден случај втората Влада или опозиција не смее да покаже зошто првата Влада или опозиција имаат фундаментално погрешна перспектива, односно треба да покаже само зошто перспективата на втората маса е клучна за страната да ја победи дебатата.

7.1. ПОДГОТОВКА ЗА ЕКСТЕНЗИЈА

Креирањето на екстензија честопати е голем предизвик поради тоа што главните аргументи на тезата обично се претставени на првата маса на дебатата. Во добрите дебати, тимовите на прва Влада и опозиција ги анализираат главните прашања од тезата, што може да остави мал дел нов материјал кој би можел да биде презентиран на втората маса.

Затоа е особено важно тимовите на кои им е доделена улога од втората маса, втора влада или втора опозиција, да имаат доста ефикасна подготовка, но и да бидат креативни и флексибилни во прилагодувањето на нивниот пристап. Под ефикасна подготовка се мисли на тоа дека тимовите при спремањето треба да ги имаат на ум сите методи за креирање на екстензија прикажани подолу. Подготовка на три аргументи со надеж дека нема ниту еден од нив да биде спомнат на првата маса, најчесто ги остава тимовите без материјал за екстензија и следствено поради тоа ја губат дебатата. Под флексибилност се мисли на тоа дека тимовите треба да претпостават различни сценарија на кои би се одвивала дебатата и по потреба да ја приспособат анализата кога ќе дојде нивниот ред за говор.

И во овој поглед, активното слушање е важно, не само поради побивањето, туку за да знаеме каква анализа приложил тимот на нашата страна и да видиме дека тој материјал е исцрпен и треба да претставиме нов. Дополнително, корисно за тимовите на втората маса е да имаат начин да покажат дека нивните анализи се екстензија. Тоа може да се прави преку јасно истакнување на содржината на екстензијата¹⁰⁸ или пак преку користење на различна реторика од првата маса. Дobar начин да го направите тоа е да ги избегнувате клучните зборови што говорниците пред вас ги имаат употребено. Забележете кои се тие зборови и потрудете се вашите клучни зборови да бидат поубедливи од нивните.

¹⁰⁸ На пример: најавување преку јасно кажување на тврдењата на аргументите кои ќе бидат дел од екстензијата.

Последно, важно е да се знае дека екстензија на модел не е дозволена, односно, тимот на втората Влада не може да даде алтернативен модел на имплементација. Причината позади ова е дека со давањето на нов модел, втората маса практично отпочнува сосема нова дебата која ги исклучува тимовите на првата маса. Тимовите на втората маса мораат да продолжат да дебатираат на дадениот модел, во случаи каде што тој е лош, тимовите можат да го бранат принципот позади моделот, но не и самиот модел.

Доколку ги запомнине овие насоки, подготовката на екстензија нема да ни биде особено тешка бидејќи на располагање имаме многу методи преку кои можеме да ја докажеме нашата вредност во дебатата.

7.2. Внесување нови аргументи

Овој метод на креирање на екстензија е наједноставен бидејќи сè што вклучува е едноставно додавање на нови аргументи кои ја афирмираат или негираат тезата. Сепак, неколку работи се важни во овој поглед и ги разликуваат новите аргументи во екстензијата, на пример, внесувањето на новите аргументи во вториот говор од првата маса.¹⁰⁹

Најпрво, тимот на втора маса треба да ја види генералната насока на досегашната анализа за да види како новите аргументи кои би ги внеле во екстензијата ќе се вклопат во дебатата. Тука најважно е да се посвети внимание на влијанието, импактот, на досегашната аргументација и да се спореди со влијанието кои би го имале новите аргументи. Запомнете, улогата на тимовите од втората маса е да покажат дека нивната анализа ја победила дебатата, а тоа е тешко да се оствари доколку новите аргументи имаат мало влијание.

На пример, на тезата „Овој дом би го направил јавниот превоз во големите градови бесплатен“ тимот на првата Влада излегува со следниве аргументи и нивно влијание:

1. помалку сообраќаен метеж и помали шанси за сообраќајни несреќи и
2. помало загадување поради помалку ослободување на CO₂ гасови.

И во двата аргументи, влијанието е зачувување и подобрување на човечки животи, без разлика дали тоа се прави преку поздрава животна средина или преку намалени несреќи. Во вакво сценарио, не е добра идеја тимот на втората влада да внесе нов аргумент кој ќе гласи заштеда на пари на граѓаните. Иако, аргументот во основа е точен, неговото влијание во споредба со она презентирано на првата маса е премногу мало за да донесе победа на втората маса. Спасувањето на човечки животи во споредба со заштедување на пари што граѓаните би ги дале за автобуски карти е едноставно неспоредливо.

¹⁰⁹ Бојациевска А., Маричиќ Б., Поп Иванов Л. (2009).

Добар нов аргумент, во основа сличен како оној објаснет погоре би бил овозможување на најсиромашните да бидат економски поврзани со градот, објаснувајќи дека во големите градови, оние кои немаат пари да патуваат низ градот се ограничени на наоѓање работа само во нивната локална средина што сериозно ги ограничува нивните перспективи за излегување од сиромаштија. Преку бесплатниот јавен превоз, овие граѓани ќе можат да патуваат каде било во градот бесплатно што значи дека нивните шанси за влез на пазарот на труд се поголеми и нивните перспективи за заработувачка стануваат поголеми.

Тоа што го прави овој аргумент подобар е токму влијанието, бидејќи во овој случај објаснува дека најранливите категории во градот ќе имаат шанса да излезат од сиромаштија, што е споредливо влијание со она дадено на првата маса.

7.3. ПОДЛАБОКА АНАЛИЗА НА СПОМНАТИТЕ АРГУМЕНТИ

Овој метод на креирање екстензија е особено корисен кога тимот на првата маса во нивното излагање приложил многу аргументи, но не можел да ги анализира детално во даденото време. Исто така, не е редок случај тимот од првата Влада да внесе само два аргументи, но да не даде доволно добра анализа на истите.¹¹⁰

Ова остава простор на тимовите од втората маса да ја надградат анализата на понудените аргументи и со тоа да покажат дека нивниот придонес ја победил дебатата.

Да го разгледаме следниов пример на тезата „Овој дом би вовел смртна казна“: Тимот на првата влада го презентира следниов аргумент:

Правото на живото е човеково право.

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

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

Иако овој аргумент во основа не е слаб, му фалат клучни елементи во објаснувањето, но и добро поврзување на влијанието. На вака формулиран аргумент му недостасува објаснување зошто правото на живот е човеково право. Доколку посочиме дека правото на живот е човеково право само преку

¹¹⁰ Бојаџиевска А., Маричиќ Б., Поп Иванов Л. (2009).

цитирање на членови од конвенции, во тој случај нашето објаснување на аргументот го симплифицираме и на местото на објаснување нудиме доказ додека во нашиот аргумент сè уште изостанува логичкото објаснување зошто фактот дека правото на живот е загарантирано во Универзалната декларација за човекови права ни забранува да ја воведеме смртната казна.

Во ваков случај, втората маса може да ја понуди следнава анализа како екстензија:

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

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

Дополнителна анализа на аргументи може да се понуди и во многу други случаи, не само кога аргументот не е разработен. Некои аргументи можат да дозволат многу подлабоки анализи дури и кога се добро разработени во првата маса. Кога втората маса се соочува со такви аргументи, корисно е да го користи овој метод за екстензија.

7.4. ДОПОЛНИТЕЛНА АНАЛИЗА НА ЧИНТЕЛИ

Ваквиот метод на креирање екстензија е доста близок до претходниот т.е. методот на давање дополнителна анализа на аргумент. И во овој метод тимот на втората маса дава дополнување на анализата на аргументите од првата маса, со таа разлика што анализата се однесува на некој чинител или актер кој воопшто не бил вклучен во анализата на првата маса.¹¹¹

На пример, на тезата „Овој дом би ја забранил ГМО храната“, опозицискиот тим ги изнесува следниве два аргументи иротив:

1. развојот на генетските модификации овозможува да конзумираме поквалитетна храна и
2. генетски модифицираната храна е поевтина.

¹¹¹ Lestari, Y. (2018). Students' perceptions toward speaking achievement and critical thinking on the use of British parliamentary debating system. Discourse, 36, 30.

Во двата аргументи, главниот чинител т.е. главната засегната страна е конзумирачот, односно луѓето коишто ја купуваат генетски модифицираната храна.

Сосема валидна екстензија за втората маса на оваа дебата е да разгледа група засегнатата страна, на пример земјоделците кои ја произведуваат оваа храна. Во ваквиот случај, втората позиција може да го презентира следниов аргумент:

1. Генетски модифицираната храна овозможува поголема заработка за земјоделците.

Тимот на втората позиција може да избере и поопшти чинител, на пример, да разгледува како оваа храна влијае на земјите коишто имаат голем сѐен на глад поради недостигањок на ресурси. Во ваквиот случај, аргументот би бил следниов:

1. Генетски модификуваната храна сиречува глад во најсиромашните земји.

Вистинската корисност на овој метод на креирање екстензија е фактот што секоја теза влијае на повеќе од еден чинител, а честопати влијае на повеќе и од три чинители. Секако и тимовите од првата маса можат да одлучат да анализираат повеќе од еден чинител, но мала е веројатноста дека ќе успеат да ги анализираат сите, што остава материјал и за тимовите од втората маса.

7.5. ЕКСТЕНЗИЈА НА НЕОДГОВОРЕНИ ПРАШАЊА

Овој метод претпоставува будно следење на дебатата на првата маса и градење на екстензија користејќи ги прашањата кои произлегле, а не биле одговорени во претходните говори. Идентификувањето на овие прашања може да биде или преку едноставна анализа на тоа што било пропуштено во аргументите и/или моделот или пак преку анализа кои работи недостасуваат во точките на судир кои се дотогаш креирани и/или да се осврне на прашањата за информирање, Pops, поставени во дебатата.

На пример, на тезата „Овој дом би забранил музика која има насилна содржина“, дебатата на првата маса донела две точки на судир и тоа:

1. дали слушателот на музиката е инспириран од неа да прави конкретни акции и
2. дали слободата на изразување и избор е поважна од безбедно општество.

Притоа, опозицискиот тим поставил прашања на информирање коешто гласело: Дали мислите дека оваа логика важи и за сите останати медиуми т.е.

дали и филмовите со насилна содржина ги мотивираат гледачите да бидат насилни?

Во ваков случај, очигледно е дека логичката врска помеѓу прикажаното насилство и мотивацијата не е доволно објаснета. Ова претставува чист сигнал за тимот на втората Влада да ја направи екстензијата на оваа поента, т.е. да ја доразвие анализата или пак да додаде аргументи објаснувајќи ја логичката поврзаност помеѓу слушање на одреден медиум и мотивација кон акциите, кои тој медиум ги промовира.

Овој метод не се разликува значајно од оние презентирани погоре, но претставува уште една корисна насока која ни овозможува да идентификуваме правец и начин на кој би ја креирале екстензијата.



8. ГРАДЕЊЕ СЛУЧАЈ НА ВЛАДА

Во поглавјето за теза и анализа на теза се запознавте со различните тези кои постојат и методите кои се користат за нивна анализа, а со цел креирање на случај на страната која ја застапувате. Ова поглавје ги содржи елементите на еден случај од страна на Влада и како треба да изгледа целосен случај на првата Влада и првата опозиција.

Случајот на првата влада треба да биде составен од:

- дефиниции,
- рамка на случајот,
- модел и
- аргументи.

Пред да започнеме со креирање на дефинициите во случајот, тимот на прва Влада мора да процени за каква теза станува збор: теза на политики или факти, односно отворена или затворена теза. Врз основа на методологијата за анализа на теза премиерот и заменик-премиерот го креираат случајот притоа одлучувајќи дали ќе понудат буквална дефиниција или слободно ќе ги дефинираат клучните поими во тезата да одговараат на нивниот случај. Во најголем број случаи, дефинициите по правило треба да бидат буквално интерпретирани и да бидат дефинирани клучните поими во тезата.¹¹²

Покрај дефинициите, случајот на владата треба да содржи и рамка во која се одвива дебатата. Рамката треба да даде одговор на следниве прашања: Зошто ја дебатираме оваа теза, кој е главниот проблем кој го адресираме? Кое е статус кво? На кои таргет групи влијае оваа теза? Кој е главниот проблем кој ние ќе го решиме и како ќе реши? Накратко, со креирање на рамката, тимот на првата Влада ја контекстуализира дебатата и дава слика во какво општество во моментот се одвива дебатата.

Пример: Тезата „Овој дом би вовел квоти за млади во парламенти“

Во оваа теза, случајот на првата Влада треба да ги рефлектира реалностите со кои се соочуваат младите, односно да го рефлектира статус кво. Ова значи дека треба да се прикаже реалната ситуација, недостигањето од млади граѓани во парламенти, бројот на млади кои се иселуваат од државата, недостигањето на политички за млади кои ги адресираат проблемите со кои се соочуваат младите. На овој начин, тимот на владата јасно ги поставува рамките на дебатата: оваа дебата се одвива во една држава, кои се реалните состојби во државата и преку фокусирање на овие проблеми, посочува како со воведување на оваа политика истите ќе бидат решени.

Следниот чекор е креирање на модел. Доколку станува збор за теза на политики, истата мора да биде составена од модел. Како што потенциравме во изминатите поглавја, моделот во дебатата претставува механизмот за како политиката која се предлага со оваа теза ќе биде реализирана. Моделот треба да биде јасен концизен и да дава одговор на прашањата:

112 Поп Иванов Л., Мирчевска М., Ристовски С. и Алексиќ С., (2016).

- Кој ја спроведува оваа политика?
- Како се спроведува оваа политика?
- Колку чини оваа политика и/или од каде ќе биде финансирана оваа политика?
- Кога ќе започне имплементацијата на оваа политика?
- Зошто ја креираме оваа политика?

Значајно е да се спомне дека некогаш овие прашања се меѓусебно поврзани и истите можат да бидат одговорени со еден одговор.

Финално, најзначаен дел од случајот на Владата се аргументите. Се препорачува случајот на првата Влада да биде составен од 4-5 аргументи соодветно поделени меѓу двата говорници.

Случајот на втората Влада не е обременет со дефиниции и модели, но исто како случајот на првата Влада, треба да биде составен од рамка и од нови аргументи. Повеќе за тоа како се креираат нови аргументи преку екстензија на втората маса можевте да видите во поглавјето за екстензија.



9. ГРАДЕЊЕ СЛУЧАЈ НА ОПОЗИЦИЈА

Креирањето на случај на опозиција, исто како и случајот на влада, започнува со анализа на тезата. Имено, тимот на опозиција најнапред треба да процени за каква теза станува збор, дали станува збор за отворена или затворена теза, односно дали станува збор за теза на политики или вредности. Откако ќе направи анализа на теза врз основа на видот на тезата и различните методологии кои постојат за анализа, тимот на опозиција треба целосно да го креира својот случај. За разлика од случајот на владата, случајот на опозицијата не е составен од дефиниции и модел, но ги содржи следниве елементи:

- рамка на случајот и
- аргументи.

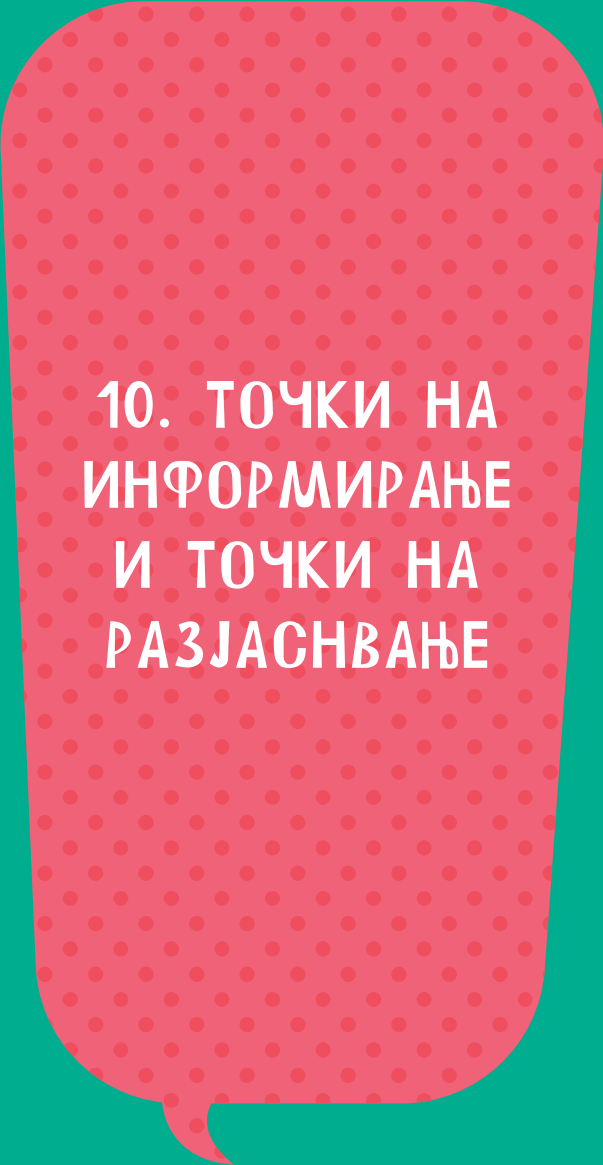
Исклучок од ова правило е ситуацијата кога владата нема да презентира соодветни дефиниции, односно ќе презентира дефиниции кои се нефер и не оставаат простор за балансирана дебата, во вакви случаи, задача е на тимот на опозиција да презентира дефиниции кои се соодветни за тезата. Кога станува збор за модел, значајно е да се спомне дека доколку станува збор за теза на политики и тимот на влада не презентира модел и/или не презентира соодветен модел, не е задача на тимот на опозиција да понуди модел, напротив, нивна задача е да ги потенцира недостатоците во моделот.

Рамката на случајот на опозиција, исто како случајот на владата, може да содржи информации за статус квото, но значајно е да се спомне дека истите не мора да бидат спротивни од статус квото кое го презентира владата. Напротив, многу често опозицијата може да се согласи со сликата која ја презентира владата, но да ја оспорува релевантноста на проблемот или алтернативно да посочи како моделот не го решава проблемот кој го навела владата или да посочи како моделот креира дополнителни проблеми или финално, дури и моделот да го решава проблемот, опозицијата може да нагласи дека принципиелно не се согласува со политиката која ја предлага владата.

Кога станува збор за аргументите, значајно е да се спомне дека, исто како и случајот на владата, аргументите се клучен дел од случајот на опозицијата. За методологија на креирање аргументи, доколку е потребно, осврнете се на главата за аргументи.

Случајот на втората опозиција, исто како случајот на втората Влада, не е обременет со дефиниции и модели, но исто како и случаите на останатите тимови, треба да биде составен од рамка и нови аргументи. Повеќе за тоа како се креираат нова аргументи преку екстензија на втора маса можевте да видите во поглавјето за екстензија.¹¹³

113 Поп Иванов Л., Мирчевска М., Ристовски С. и Алексиќ С., (2016).



**10. ТОЧКИ НА
ИНФОРМИРАЊЕ
И ТОЧКИ НА
РАЗЈАСЊВАЊЕ**

Во многу дебатни формати кои се користат низ светот, за заемното поставување прашања помеѓу говорниците на дебатата постојат и одделни секции помеѓу одделните говори. Овие секции се надвор од времето предвидено за говорите и се наречени „вкрстено испрашување“. Тоа не е случај во форматот на Британската парламентарна дебата. Овој формат на дебатирање е специфичен по тоа што прашањата се вметнати во рамките на самите говори. Точка на информирање или точка на разјаснување е единствениот елемент од дебатата каде што е дозволено да има директна вербална интеракција помеѓу говорниците од владите и опозициите.

Дебатерот, кој во моментот држи говор, може да добие прашање од кој било од четворицата дебатели од двата противнички тима. Поставувањето прашања не е дозволено само во заштитените минути, односно првата и последната минута од говорите. Најчесто еден од судиите или тој што е задолжен за мерење на времето звучно ги означува почетокот и завршетокот на периодот во кој е дозволено да се поставуваат прашања.¹¹⁴

Формата на обраќање кон дебатерот кој говори од противничките тимови не мора да биде во прашална форма, тоа може да биде прашање или, пак, коментар на тоа што го говори дебатерот во моментот. Како што веќе спомнавме, Парламентарната дебата влече корени од Англиската школа на дебатирање која произлегла од методот кој се користел во националниот законодавен дом, како и во судовите во оваа земја. Традиционалните белези на овој формат се вметнати и во денешната натпреварувачка Парламентарна дебата, а за тоа сведочи и самиот начин на поставување на прашањата. За време на тие историски дебати, дискутантите во тоа време, во кралството Англија носеле бели перики и секогаш кога станувале да постават прашање со едната рака ја придржувале својата перика за да не им падне при станувањето од место, а со другата покажувале кон лицето кон кое го насочувале прашањето.

Оттука, во Британската парламентарна дебата, кога сакаме да поставиме прашање стануваме од својот стол, едната рака ја поставуваме на задната страна од својата глава, а другата отворена рака ја насочуваме кон лицето кое говори во моментот. Притоа, ги употребуваме фразите: „Прашање, ве молам“, „Во контекст на кажаното“ или, пак, можеме директно да ја именуваме темата на која сакаме да поставиме прашање: „За заштитата на малцинствата, ве молам“. Во текот на барањето и поставувањето на прашањето пожелно е погледот да ни биде насочен кон судиите. Откако ќе го зададе прашањето, дебатерот треба веднаш повторно да седне на своето место и да го чека својот одговор.

Останати примери на извици за точки на информирање:

ТОКМУ НА ТАА ПОЕНТА! – Ова е еден од најосновните извици. Се користи во оној момент кога сакате да поставите прашање, разјаснување или коментар на тоа што го зборува противникот во истиот момент. Во случај да биде прифатен

¹¹⁴ Најчесто со плескање со двете раце или пак со потчукнување со едната рака на масата на која е сместен контролорот на време.

вашиот коментар, тој не треба да биде подолг од 15 секунди.

РАЗЈАСНУВАЊЕ НА ВАШИОТ МОДЕЛ! – Овој извик претставува точка на разјаснување. Во интерес на добра дебата се препорачува секогаш кога имате нејасноти околу одреден елемент од случајот на противниците, во најбрз можен момент да станете и да поставите прашање со цел да ги расчистите нејаснотиите. Овој гест овозможува вашиот тим и вашите противници да дебатираат на иста основа во поглед на аргументацијата, моделот, дефинициите и примерите употребени во дебатата. Говорникот кон кој е побарано прашање може да го прифати или одбие повикот. Повикот може да биде одбиен вербално или во интерес на времето само со одмавнување со раката. Во секој случај, барателот на точка на информирање не треба да одземе повеќе од 15 секунди од времето на говорникот. Дебатерот што одговара на точката на информирање може да го замоли барателот да седне во оној момент кога ја разбрал поентата на содржината на точката на информирање.

Можноста да го прекинеме говорот на противничкиот дебатер и да поставиме прашање или, пак, да дадеме коментар на кажаното е од големо значење за дебатата. Преку прашањата добиваме можност да останеме активни во текот на целата дебата и на овој начин нашите аргументи остануваат релевантни. Така, на пример, до моментот кога Втората опозиција има можност да се вклучи во дебатата, веќе се поминати 5 говори. Доколку во дебатата се вклучи дури кога ќе дојде времето за говорење на лидерот на Втората опозиција, тоа е често предоцна за да може да влијае на некој дел од дебатата. Можноста за прашања и коментари е подеднакво важна и за другите тимови во дебатата.

Во Британската парламентарна дебата особено е значајно за вторите два тима својот случај да го изложат што порано. Ова можат да го постигнат само преку поставување прашања и давање коментари кои се однесуваат на сопствениот случај. Од аспект на првата влада и опозиција, прашањата и коментарите се важни за зачувување на актуелноста на нивните аргументи во втората половина од дебатата. Прашањата и коментарите ни даваат можност да прикажеме грешка или контрадикторност во излагањето на противникот, т.е. противникот да го наведеме да го признае нејзиното постeње.

Кога говорникот кој е на говорницата ќе му додели право на збор на противникот, тој мора да го формулира прашањето или коментарот во 10-15 секунди. Притоа, прашањето мора да биде јасно и концизно, бидејќи нема можност за дообјаснување на прашањето. Откога ќе го изговори прашањето, дебатерот мора веднаш да се врати на своето место. Доколку одзема премногу време при поставување на прашањето, говорникот кој има збор има право да му посочи дека мора да заврши и да му го одземе правото на прашање или коментар, а истото може да го направи и судијата.

10.1. ВИДОВИ НА ПРАШАЊА

- Аргумент во форма на прашање?

На овој начин, всушност, ние претставуваме сопствен аргумент преку прашање. На пример, во дебата за смртната казна може да се постави следното прашање: „Зарем не мислите дека смртната казна, токму поради својата суровост, ќе дејствува превентивно на потенцијалните злосторници?“

- Изнесување факти во прашањето?

Често, аргументите на противниците се засноваат на еден или повеќе факти. Сепак, најчесто постојат и факти кои го оспоруваат тврдењето на противниците или, пак, го докажуваат спротивното. Можноста за прашања и коментари е одлична прилика да се изнесат ваквите факти.

- Изложување слабост во тврдењата на противниците?

Тврдењата на противничкиот тим, честопати, може да се недоволно силни, контрадикторни, или, пак, да занемаруваат важен факт кој е клучен за дебата. Така, на пример, додека еден говорник ги објаснува придобивките од планот за преговори со Иран, прашањето може да биде: „Зошто зборувате за можните придобивки од преговорите кога не успеавте да ги побиете нашите аргументи кои докажуваат дека Иран воопшто не би влегол во преговорите“.

Колку прашања и коментари треба да се прифатат во текот на говорот? Членовите на противничките тимови постојано стануваат и бараат да постават прашање или коментар. Секако, тој што зборува во моментот е оној кој одлучува дали и кога ќе им дозволи на противниците да зборуваат. Затоа, говорникот има право да одлучи дали да ги прифати или да ги одбие барањата за прашања. Не само што говорникот не може да ги прифати сите прашања и коментари, туку тоа и не се препорачува. Треба да се прифатат 1-2 прашања или коментари во текот на говорот. Секако, не е забрането да се прифатат повеќе, но треба да се има на ум дека говорникот има своја улога во дебатата и тој е оној кој треба да го контролира својот говор. Прифаќањето на повеќе од 3 прашања или коментари претставува бесполезно трошење на времето за говор.

Се разбира, прашања и коментари се примаат во дозволеното време, т.е. меѓу втората и шестата минута. Но, моментот во кој говорникот ќе одбере да ги прифати прашањата и коментарите на противниците може да влијае на успешноста на самиот говор. Прекинувањето на говорот може да ја попречи и да ја наруши организацијата и јасноста на излагањето доколку прашањата се прифатат во погрешно време. Не е препорачливо да се прифаќаат прашања сè додека говорникот не ги поставил основите на својот случај, понатаму говорникот не смее да си дозволи да прифати прашање пред да ја заврши започнатата мисла, треба да избегнува прашања во оние моменти кога ги објаснува ранливите делови од случајот и така натаму.

10.2. КАКО ТРЕБА ДА СЕ ОДГОВАРА НА ПРАШАЊАТА И НА КОМЕНТАРИТЕ?

- Давање директен одговор

Ова е најпосакуваната можност. Доколку говорникот има одговор на прашањето или коментарот и е убеден во цврстината на својот случај, веднаш накусо одговара на прашањето или коментарот и продолжува со своето излагање.

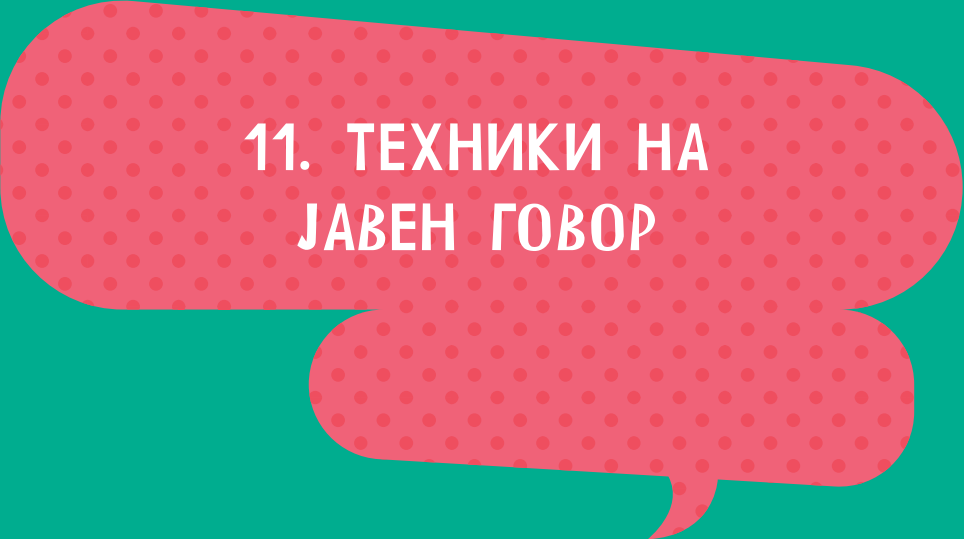
- Одложување на одговорот

Доколку однапред сте планирале да зборувате за прашањето кое го излага противникот, особено ако истото е сложено и бара повеќе време, слободно кажете дека ќе го одговорите подоцна. На овој начин одбегнувате нагло префрлање од една на друга поента и ја задржувате добрата организација. Единствено што треба да внимавате е во моментот кога ќе стигнете до делот каде одговарате на зададеното прашање или коментар да нагласите дека тоа е одговорот кој противникот го барал од вас.

- Заобиколете го одговорот

Нема секогаш да бидете подготвени да го дадете одговорот или коментарот кој се бара од вас. Ова може да се случи секому. Тоа што не смеете да го направите е да молчите 30 секунди изгледајќи збунето. Реагирајте веднаш, притоа можете да кажете дека прашањето не е релевантно за дебатата, дека не го разбирате прашањето, одложете го, дајте површен одговор и/или повторете дел од вашиот случај. Сè е подобро отколку да ја изгубите концентрацијата и да се исплашите.

Начинот на кој реагираме на прашањата и коментарите, пред сè, зависи од стилот на самиот дебатер кој говори. Притоа, можеме да бидеме учтиви или груби, вербално да го прифатиме или да го одбиеме прашањето со „Повелете, ве молам“, „Ќе го прифатам прашањето“, „Да“, „Не во овој миг“, „Седнете“, „Не“ и така натаму. Сепак, доволно е само да покажеме со раката кон лицето доколку го прифаќаме прашањето или, пак, посочувајќи кон столчето на противникот доколку сакаме противникот да седне на своето место. Без разлика на стилот, мора да се задржат пристојноста и основната култура на дијалог.



11. ТЕХНИКИ НА ЈАВЕН ГОВОР

Дебатата и дебатирањето можат значително позитивно да влијаат врз индивидуалните вештини на дебатерите. Вештините стекнати преку дебатата наоѓаат примена во многу различни сфери на личниот и професионалниот живот на дебатерите. Добрите дебатери, во просек, брзо размислуваат, брзо градат сопствени убедливи аргументи и можат да го предвидат одговорот на нивниот противник. Ваквото однесување е од корист и во дискусиите со семејството и пријателите, но и при комуникација во професионално окружување.

11.1. КАКО ДА ГИ ПОДОБРИТЕ ВАШИТЕ ДЕБАТЕРСКИ ВЕШТИНИ?

Очигледно, дебатирањето создава повеќекратни бенефити за дебатерите и нивниот развој. Меѓутоа, не постои единствен начин како подобро и побрзо да се совладаат горенаведените вештини поврзани со дебатата. Сепак, постојат неколку совети за кои е извесно дека би довеле по зголемување на дебатерскиот потенцијал на учениците и на студентите.

1. Зачленете се во дебатен клуб. Дебатирањето е најдобар начин да се усовршат дебатерските вештини. Дебатните клубови даваат можност да се вежбаат дебатерските вештини на редовна основа и во поддржувачко опкружување. Членството во дебатниот клуб во училиште или на факултет обезбедува пристап до бројни ресурси поврзани со дебата. Исто така, во дебатните клубови се одржуваат дебати на редовна основа, па дебатерите имаат можност да практикуваат дебата.

2. Учествувајте на тренинзи и семинари. Дебатата е широко распространета во образовните системи во земјите ширум светот. Секоја година, на глобално ниво, се одржуваат многу тренинзи, семинари и работилници во врска со дебата, дебатни формати, аргументација, судење, анализа на тези и други теми. Учество на вакви настани е одличен начин да се совладаат нови техники и да се усовршат вештините за дебатирање.

3. Гледајте дебати. Многу може да се научи доколку ги гледате луѓето како дебатираат. Дебатите можат да се следат онлајн, на телевизија или во живо.

4. Читајте материјали за дебатирање. Читањето може да ви помогне да научите нови техники и да ги подобрите вашите вештини.

5. Вежбајте, вежбајте и упорно вежбајте. Најдобар начин да ги развиете вашите дебатерски вештини е преку дебатирање. Можете да вежбате сами, со вашите пријатели или колеги од дебатниот клуб или можете да настапувате пред публика. Во секој случај, колку повеќе дебатирате, толку подобри станувате.

11.2. ДАЛИ ДЕБАТИРАЊЕТО ЌЕ МИ ПОМОГНЕ ДА ГО СОВЛАДАМ СТРАВОТ ОД ЈАВНО ГОВОРЕЊЕ?

Стравот од јавно говорење и јавен настап е еден од најраспространетите стравови и официјално се нарекува глософобија. Податоците покажуваат дека речиси три четвртини од населението, односно околу 75%, се соочиле со непријатност или анксиозност поради јавен говор или настап.¹¹⁵ Тремата често пати е проследена со низа физички симптоми, кои можат да вклучуваат: тресење, црвенење, срцебиење, вибрирање на гласот, недостаток на здив, вртоглавици, чувство на непријатност во стомакот и слично.

Иако не постои лесен начин да се надмине овој страв, постојат техники на јавен говор кои можат да бидат од помош. Целта на овие техники е да се обезбеди подобар и поуверлив настап преку контрола на непријатноста или стравот. Во техники на јавен говор влегуваат држењето и говорот на телото, интонацијата и паузите, сузбивање на тремата и слично. Во продолжение, дадени се неколку корисни совети како да се користат техниките за јавен говор. Овие совети можат да ви бидат од корист, но доколку сметате дека не ви одговораат, воопшто не сте приморани да се придржувате до нив.

Дишење	<ul style="list-style-type: none">• Дишете релаксирано и бавно, на тој начин вашиот глас звучи јасно и моќно.• Ако сакате да нагласите клучна поента, направете пауза претходно.
Гестикулација	<ul style="list-style-type: none">• Користете гестикулација со дланките и рацете за ги нагласите вашите зборови.• Користете различна гестикулација со главата, дланките и рацете.• Имајте позитивен став и однос кон публиката.• Кога користите визуелни помагала, како слики и табели, посочете и погледнете кон сликата. Публиката автоматски ќе го следи вашиот поглед и дланки.
Контакт со очи	<ul style="list-style-type: none">• Остварувајте контакт со очи додека зборувате, на тој начин ќе бидете сигурни дека публиката е ангажирана.• При одговарање на прашања – остварувањето на контакт со очи обезбедува доверба и кредибилитет.
Движење	<ul style="list-style-type: none">• Умерено движење во просторот за презентација го прави говорот да биде повеќе динамичен.• Користете го движењето да илустрирате премин од една клучна точка кон друга.• Истапувањето кон публиката создава позитивно чувство, користете ја оваа техника за да ја охрабрите или убедите публиката.

115 Податоците се добиени од: [15 Fear of Public Speaking Statistics - BrandonGaille.com](https://www.brandongaille.com/fear-of-public-speaking-statistics/).

Справувањето со непријатноста од јавно говорење и тремата е исклучиво индивидуален потфат, не постојат универзални техники за подобар јавен настап кои одговараат секому. Сепак, постојат добри практики кои искуството потврдува дека се од корист при справување со тремата. Дел од нив се однесуваат на периодот на подготовка, а дел се фокусираат на однесувањето на говорникот за време на самиот говор.

Што можам да направам пред настапот?	Што да правам за време на говорот?
<ul style="list-style-type: none"> · Откријте ја причината за вашиот страв. · Изберете теми кои ве интересираат и ви се блиски. · Подгответе го вашиот говор. Вежбајте. · Совладајте ја областа за која ќе говорите. · Размислувајте за работите кои можат да се случат за време на говорот. · Поставете реални очекувања. · Заменете ги негативните мисли со позитивни – визуализирајте го успехот. 	<ul style="list-style-type: none"> · Користете техники за релаксација. · Прифатете го стравот и искористете го како мотивација. · Изберете облека во која се чувствувате самоуверено. · Однесувајте се самоуверено. · Најдете пријателски лица во публиката. · Најдете начин да ја прикриете тремата. · Најчесто, публиката не знае и не може да забележи дека сте нервозни. · Тремата природно се намалува како што продолжувате со говорот.

Дебатата и дебатирањето, со сите претходно објаснети придобивки и позитивни страни, може да влијае врз самодовербата на индивидуите и да помогне за развивање вештини кои обезбедуваат сигурен и ефективен настап.



12. КОН ПРАКТИКАТА

Во страниците пред вас дознавте сè што треба да знаете од теоретски аспект за да ја имате својата прва британска парламентарна дебата. Видовме дека дебатата ја надминува реториката и нуди цел спектар на вештини кои потенцијално можете да ги развиете доколку се внесете во овој „спорт“. Сепак, тајната на дебатирањето е во тоа што теоријата речиси и да не игра никаква улога доколку не го тестирате вашето знаење во пракса. Поточно, сè што прочитавте може да ви помогне да го усовршите вашиот занает, навлегувајќи во сложеноста на конструирање на убедливи аргументи, расчленување заблуди и рафинирање на вашите вештини, но начинот на кој се станува добар дебатер е единствено преку постојано дебатирање.

Покрај тоа што моќта на дебатата лежи во нејзиниот капацитет да ги обликува умовите, да ги предизвикува перцепциите и потенцијално да предизвика промени, вашата изложеност на што е можно повеќе дебати во одреден формат ве прави поискусен „играч“ кој лесно се приспособува на различни аргументи, прилики и неприлики. Како што ќе зачекорите во доменот на академската заедница и пошироко, носете го со себе теоретското знаење добиено од овој прирачник и во духот на интелектуалната понизност, пријдете на секоја дебата со отворен ум и подготвеност да ги судрите вашите спротивставени гледишта. Конечно, можете да бидете сигурни дека во секоја компетитивна дебата секогаш ќе бидете оценувани исклучиво врз основа на вашите аргументи и колку тие се засновани на докази.

Важноста на прифаќањето на различноста на мислите што не опкружуваат ни овозможува преку дијалог и несогласување да истражиме нови перспективи и да го продлабочиме разбирањето. Оттука, важно е да не заборавиме дека вистинската мудрост не се наоѓа во сигурноста, туку во потрагата по знаење и храброста да се преиспитаат сопствените претпоставки. Не помалку важно е да посветиме внимание на врските создадени со колегите дебатери, ментори и противници, бидејќи тие се ваши сојузници во потрагата по вистината и напредокот.

Додека ја вртите последната страница од овој прирачник, знајте дека вашето патување како универзитетски дебатери само што започна. Светот ги чека вашите сознанија, вашата страст и вашата непоколеблива посветеност на дијалог и истражување.



13. БИБЛИОГРАФИЈА

Бојациевска А., Маричиќ Б., Поп Иванов Л. (2009) Клиничка програма за британска парламентарна дебата, достапно на: [Prirachnik-za-Britanska-parlamentarna-debata.pdf \(mof.mk\)](#), последно пристапено на 2.2.2024 година.

Официјална веб-страница на ИДЕА: [International Debate Education Association \(IDEA\) \(idebate.net\)](#).

Официјална веб-страница на Младинскиот образовен форум: [Младински образовен форум \(mof.mk\)](#).

Официјална веб-страница на Правниот факултет „Јустинијан Први“: Правен факултет „Јустинијан Први“ – Скопје – Правен факултет „Јустинијан Први“ – Скопје ([ukim.edu.mk](#)).

Официјална веб-страница на Фондацијата Вестминстер: [North Macedonia | Westminster Foundation for Democracy \(wfd.org\)](#).

Поп Иванов Л., Мирчевска М., Ристовски С. и Алексиќ С., (2016). Дебатирај академски-прирачник за британска парламентарна дебата, достапно на: [MOF_Akademaska_Debata1.pdf](#), последно пристапено на 05.01.2024 година.

Abercrombie, G., & Batista-Navarro, R. T. (2018, October). Identifying opinion-topics and polarity of parliamentary debate motions. In Proceedings of the 9th workshop on computational approaches to subjectivity, sentiment and social media analysis (pp. 280-285).

Al-Mahrooqi & Tabakow, R. & M. “Effectiveness of Debate in ESL/EFL-Context Courses in the Arabian Gulf: A Comparison of Two Recent Student-Centered Studies in Oman and in Dubai, U.A.E.” (PDF). 21caf.org. 21st Century Academic Forum. Archived (PDF) from the original on 4 March 2016. Retrieved 21 February 2024.

Bregant, J. (2014). Critical thinking in education: why to avoid logical fallacies?. Problems of Education in the 21st Century, 61, 18.

Burek, D., & Losos, C. (2014). Debate: where speaking and listening come first. Voices from the Middle, 22(1), 49.

Cambridge Union Society Introductory Guide to Debating, достапно на [Merged-File \(wordpress.com\)](#), последен пат пристапено на 30.12.2023 година.

Cole, J. D., Ruble, M. J., Povlak, A., Nettle, P., Sims, K., & Choyce, B. (2020). Self-directed, higher-level learning through journal club debates. Health Professions Education, 6(4), 594-604.

Eckstein, J., & Llano, S. M. (2017). The other British invasion: Theorizing British parliamentary debate. Contemporary Argumentation & Debate, 35, 1-7.

Gordon, T. F., Prakken, H., & Walton, D. (2007). The Carneades model of argument and burden of proof. Artificial Intelligence, 171(10-15), 875-896.

Harvey-Smith, N. (2011). The Practical Guide to Debating, Worlds Style/British Parliamentary Style. IDEA.

Hahn, U., & Oaksford, M. (2007). The burden of proof and its role in argumentation. Argumentation, 21, 39-61.

Kennedy, R. (2007). In-class debates: Fertile ground for active learning and the cultivation of critical thinking and oral communication skills. *International Journal of Teaching & Learning in Higher Education*, 19(2).

Lestari, Y. (2018). Students' perceptions toward speaking achievement and critical thinking on the use of British parliamentary debating system. *Discourse*, 36, 30.

Mumtaz, S., & Latif, R. (2017). Learning through debate during problem-based learning: an active learning strategy. *Advances in physiology education*, 41(3), 390-394.

Nadiah, N. (2019). The students' self-confidence in public speaking. *Elite Journal*, 1(1), 1-12.

Scorns, I. L., & Outrages, H. W. trinity.

Smith, W. S. (1962). Formal logic in debate. *Southern Journal of Communication*, 27(4), 330-338.

Spaska, A. M., Savishchenko, V. M., Komar, O. A., & Maidanyk, O. V. (2021). Enhancing Analytical Thinking in Tertiary Students Using Debates. *European Journal of Educational Research*, 10(2), 879-889.

Sukkaew, N., & Whanchit, W. (2020). Effects of cooperative learning and peer influence on english debate learning experience of novice student debaters: a case study of a university debate club. *Journal of Studies in the English Language*, 15(1), 159-220.

Tindale, C. W. (1999). *Acts of arguing: A rhetorical model of argument*. State University of New York Press.

Quinn, S. (2009). *Debating in the world schools style: a guide*. IDEA.

Walton, D. (2009, May). Burden of proof in deliberation dialogs. In *International workshop on argumentation in multi-agent systems* (pp. 1-22). Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg.

Website on logical fallacies: [Thou shalt not commit logical fallacies \(yourlogical-fallacyis.com\)](http://yourlogical-fallacyis.com).

Young Mediterranean Voices (н.а.). *Debater Training Manual (Full version)*. Достапно на: [debater training manual full version.pdf \(britishcouncil.ps\)](#), последен пат пристапено на 10.01.2024 година.

