



Local Democracy Agency
Centar Lokalne Demokratije
Helyi Demokrácia Központja
SUBOTICA



Debatni klub mladih

**solidar
suisse**



**Priručnik za omladinske radnike
DEBATNI KLUBOVI MLADIH**



Priručnik za omladinske radnike DEBATNI KLUBOVI MLADIH

Uvod

Omladinska debata je dijalog i debatni program za aktivne mlade ljude u lokalnoj zajednici. Ovaj program uvodi učesnike u debatu kroz interaktivne tematske radionice i podržava ih u razvoju praktičnih vještina liderstva. Materijali u ovom priručniku su dizajnirani na način da upoznaju mlade ljude sa pravilima debate zasnovane na argumentima, da ih osnažuju za definisanje predloga u okviru reforme javne politike i pripreme ih da pokažu svoje vještine u radu debatnih klubova.

Programski materijali u ovom priručniku su prilagođeni kulturološkom kontekstu i specifičnim potrebama učesnika, uvažavajući njihov identitet (pol, invaliditet, seksualnu orijentaciju, etničku pripadnost i druge karakteristike), lokalnu sredinu, kao i lično iskustvo.

Ovaj Priručnik je tehnička referenca za omladinske radnike i trenere koji odražava različite nivoe složenosti, i služi kao vodič za efikasno vođenje debatnih klubova.





Sadržaj

Pregled	3
Demokratija i debata	7
Šta je debata o politici?	8
Uvod u argumentaciju	15
Vodič za istraživanje teme	19
Pisanje Afirmativnog slučaja	22
Pisanje Negativnog slučaja	25
Javni nastup	28



DEMOKRATIJA I DEBATA

Debata je praktičan i veoma koristan metod za razmenu ideja i kritičko promišljanje (analizu) informacija. Smatra se da su rasprave nastale u grčkim polisima. Postoji uverenje da je Sokrat razvio debatni metod kako bi svoje učenike podstakao da studioznije razmišljaju o filozofskim i političkim pitanjima. Grčki filozof Platon je kasnije pisao o gorenavedenom metodu dok je Aristotel debatni metod smatrao temeljom naučne metode.

„Javna debata o pitanjima lokalne i nacionalne politike je temelj demokratije i ključni aspekt osnovnog ljudskog prava na slobodu izražavanja”¹. Na svakodnevnom nivou, na lokalnom i/ili nacionalnom, organizovani političko-pravni subjekti (skupštine, sindikati, komore, stručne zajednice i sl.) ali i individue sučeljavaju mišljenja odnosno stavove u okvirima različitih interesnih zona. Javna diskusija o određenoj temi (npr. o rešavanju problema izlivanja otpadnih voda u reke i jezera) za rezultat ima mnogobrojan skup različitih kreacija odnosno ideja u koje se građani mogu detaljnije uputiti, promišljati iste i potencijalno delovati u smeru ostvarenja određene ideje u praksi. Zdravo demokratsko društvo je ono koje podstiče kulturu javnog diskursa podstičući debatni metod kao bazični metod za ishodovanje odgovornih, integrativnih i rešenja orijentisanih na rešavanje konkretnih problema građana. Kontinuirano praktikovanje kritičkog razmišljanja odnosno racionalnog ili logičkog razmišljanja zasnovanog na istraživanju i pribavljanju podataka o određenoj temi je preduslov za stvaranje različitih ideja za rešavanje prepoznatog problema. Razmišljajući o unapređenju stanja u određenoj oblasti, građani se osnažuju za veštinu participacije u procesima donošenja odluka u društvenom i političkom životu koji direktno ili indirektno utiču na kvalitet njihovih života i na zajednice u kojima žive i rade. Debateri, panelisti, aktivisti, jednom rečju, aktivni učesnici (građani) u društvenom i u političkom životu zajednice, u većem procentu izlaze na izbore – glasaju, i učestvuju u radu civilnih organizacija kao i u političkim kampanjama. Aktivni učesnici društvenih i političkih dešavanja prevazilaze sopstvene iracionalnosti i zahtevaju više standarde od izabranih lidera, te zahtevaju kreiranje javnih politika zasnovano na činjenicama, dokazima, glavnim potrebama, potencirajući na zakonitosti, transparentnosti i pravičnosti u izbornim procesima. Veći broj učesnika, i aktivnih građana uopšte, stvara značajan pritisak na donosioc političkih odluka u kontekstu uvažavanja iznetih stavova odnosno predloga u okvirima javnih politika. Primarni cilj debate je da svi učesnici unapred sopstvene veštine komuniciranja i saradnje, argumentovanog zastupanja stavova i da razviju kulturu dijaloga zasnovanu na demokratskim principima. Učešćem u debati razvijaju se samopouzdanje i analitičke sposobnosti pojedinaca.

¹ Izvor: *Instruction manual „Youth Leading Debate” published by National Democratic institute (NDI), 2018., str. 3.*

ŠTA JE DEBATA O JAVNIM POLITIKAMA?

Svrha ovog priručnika je da osnaži mlade da bolje razumeju proces donošenja i usvajanja javnih politika, o njenim sastavnim elementima, koracima i karakteristikama. Debata se definiše kao usmena, formalna diskusija koja se temelji na strukturiranom iznošenju argumenata na određenu temu (iz teme se definiše rezolucija odnosno izjava), u kojoj postoje dve strane koje zauzimaju suprotna stajališta i raspravljaju o temi na organizovan način. Debata se definiše i kao formalni metod prezentovanja argumenata odbrane/opovrgavanja unapred definisane konstatacije: argumenti se izlažu u skladu sa precizno definisanim pravilima kojih se pridržavaju svi učesnici debate. Cilj prezentacije argumenata za ili protiv (pro/con) je što ubedljivije izložiti argumente i stavove tima, a pred auditorijumom koji čine publika ili grupa sudija.

Svaki argument u debati trebalo bi da sadrži četiri ključna elementa:

1. **Teza:** Tvrdnja ili rečenica kojom se najavljuje argument.
2. **Analiza:** Razrađivanje i obrazlaganje teze kroz argumentaciju.
3. **Primer:** Uključivanje aktuelnih, istorijskih ili statističkih primera jača argument i doprinosi validnosti istog.
4. **Uticaoaj:** Predočava se na koji način argument doprinosi debati i utiče na situaciju o kojoj se raspravlja.

Svaki argument bi trebalo da ima ime koje je kratko, jasno i retorički zanimljivo.

Debata o politici ima formu takmičenja tokom kojeg se timovi sastavljeni od dve osobe zalažu ZA (Afirmativni tim) i PROTIV (Negativni tim) određene tvrdnje/predloga. **Afirmativna strana** identifikuje probleme i predlaže rešenja, s teretom dokazivanja dok **Negativna strana** pobija (opovrgava) tvrdnje i može ponuditi alternativna rešenja.

Sve debate, i pored različitih pojava oblika, imaju zajedničke delove:

Izlaganje afirmativnih argumenata	→ Debateri izlažu svoj inicijalni idejni predlog (argument/tvrdnju)
Izlaganje argumenata pobijanja (opovrgavanja)	→ Debateri se smenjuju braneći svoje predloge
Unakrsno ispitivanje	→ Debateri koriste vreme da ispituju protivnički tim
Vreme za pripremu	→ Debateri koriste ovo vreme da se pripreme za izlaganje argumenata pobijanja (opovrgavanja)

Tok debate	→ Debateri vode beleške o izlaganju protivničkog tima
Suđenje (ocenjivanje)	→ Jedan ili više sudija određuje/u porednički tim ²

Tabela ispod prikazuje redosled govora, vreme govora i periode postavljanja pitanja za debatno takmičenje. Svaki tim dobija 5 minuta vremena za pripremu koje koristi tokom debate. Gorenavedeno vreme se može podeliti i koristiti u različitim delovima toka debate ili odjednom.

Uvodna izlaganja		
1. Prvi govornik	Afirmativno konstruktivno	6 minuta
2. Prvi govornik	Konstruktivno negativno	6 minuta
	Unakrsno ispitivanje	3 minuta
Izlaganje argumenata pobijanja (opovrgavanja)		
3. Drugi govornik	Afirmativno konstruktivno	6 minuta
4. Drugi govornik	Konstruktivno negativno	6 minuta
	Unakrsno ispitivanje	3 minuta
5. Prvi govornik	Negativno pobijanje (opovrgavanje)	4 minuta
6. Drugi govornik	Afirmativno pobijanje (opovrgavanje)	4 minuta
Završna izlaganja		
7. Drugi govornik	Negativno pobijanje (opovrgavanje)	4 minuta
8. Drugi govornik	Afirmativno pobijanje (opovrgavanje)	4 minuta ³

Kratak pregled procesa pripreme za debatu:

1. Podela zadataka i odgovornosti;
2. Istraživanje teme i selekcija argumenata;
3. Artikulisanje, izbor ključnih argumenata;
4. Razvijanje debatnih tehnika;
5. Usavršavanje stila, strukture izlaganja, sam nastup.

FAZE DEBATE

Postoje tri faze debate: Uvodna izlaganja, Izlaganja argumenata pobijanja (opovrgavanja) i Završna izlaganja.

² Izvor: *Instruction manual „Youth Leading Debate” published by National Democratic institute (NDI), 2018., str. 5.*

³ Izvor: *Instruction manual „Youth Leading Debate” published by National Democratic institute (NDI), 2018., str. 6.*

Debata se može podeliti i kroz sledeće faze:

- ♦ **Uvodni deo:** Svaki govornik kratko objašnjava svoje argumente. Govornici se naizmenično smenjuju, prvo govore članovi grupe „ZA”, a zatim grupe „PROTIV”.
- ♦ **Debata:** Tokom ovog dela, govornici iznose svoje argumente i pokušavaju da kontriraju argumentima suprotne strane.
- ♦ **Završni deo:** Ovaj deo ima isti postupak kao uvodni deo. Svaka osoba ima priliku da sažme svoje mišljenje.

FAZA I: Uvodna izlaganja

Dva uvodna izlaganja služe da u glavnim crtama opišu inicijalne argumente, uz iznošenje dokaza, a radi prikazivanja njihovog stava u odnosu na temu debate.

Uloge glavnih govornika:

Prvi govornik tima „ZA” – „Afirmativni slučaj” (6 min.):

1. Definiše značenje osnovne teme: izlaže teze jasno i precizno odnosno zagovara promenu određene politike. Definicije ključnih teza bi trebalo da su opšte usvojene, budući da se time debata fokusira na oponiranje kvaliteta izloženih argumenta, a izbegava rasplinjavanje debate k debatovanju značenja i definicija. Gorenavedeni uvodni govor je jedini govor u debatnom takmičenju koji se može unapred napisati;
2. Izlaže generalnu strategiju tima i ukazuje na aspekte teme koji će biti diskutovani od strane svakog člana tima;
3. Razvija uvodnu argumentaciju;
4. Sumira izlaganje.

Prilikom izlaganja argumenata potrebno je izabrati činjenice (ne uvoditi mnoštvo podataka): važno je koncentrisati se na tri ključna argumenta koji su strateška infrastruktura nastupa čitavog tima i činjenice koje najubedljivije podržavaju navedene argumente.

Prvi govornik tima „PROTIV” – „Afirmativni slučaj” (6 min.):

1. Pobija argumente ključnih tema prvog govornika samo ukoliko su početna izlaganja selektivna i nerazumljiva. Bitno je zapamtiti da se debatuje se o tvrdnjama, argumentima, početnim tezama, ne o definicijama;
2. Izlaže strategiju čitavog tima i prezentuje teze svakog govornika ponaosob;
3. Opovrgava ključne teze prvog govornika tima „ZA”;
4. Posebno izlaže argumentaciju „PROTIV” definisane debatne teme;
5. Sumira izlaganje.

Protivnički tim ima za cilj da razume i proceni kredibilitet argumenata iznetih od

strane prvog govornika Afirmativnog tima i da promisli efektivne kontra argumente.

FAZA 2: Izlaganja argumenata pobijanja (opovrgavanja)

Druga faza se sastoji od četiri izlaganja, po dva izlaganja argumenata oba tima. U ovoj fazi se debatuje o detaljima slučaja i vrši se upoređivanje iznetih dokaza (npr. da li su dokazi konkretniji i sveobuhvatniji, da li su na višem kvalitativnom nivou, da li su uvremenjeni i slično). Suprotstavljeni timovi bi snagom iznetih argumenata zasnovanih na odgovorajućim dokazima trebalo da ubede sudiju/e da su u prednosti u odnosu na protivnički tim. U ovoj fazi se potencira na ukazivanju na argumente na koje protivnici nisu odgovorili na odgovarajući način.

Drugi govornik tima „ZA” (6 min.):

1. Ponavlja ključne teze prvog govornika;
2. Razvija ključne teze strategije tima dodajući nove argumente: to je zadatak drugog govornika;
3. Opovrgava ključne teze prvog govornika tima „PROTIV”;
4. Sumira izlaganje.

Drugi govornik tima „PROTIV” (6 min.):

1. Razvija pobijajuće tvrdnje protiv teza prethodna dva govornika tima „ZA”;
2. Ojačava argumentaciju „PROTIV”;
3. Podržava teze prvog govornika svog tima;
4. Sumira izlaganje.

Primer: Ukoliko je predlog Afirmativnog tima po mišljenju članova Negativnog tima pre-skup i pre-ti da naškodi prirodnom okruženju u kojem žive ugrožene vrste ptica onda bi Drugi govornik Negativnog tima trebalo da se koncentriše na pitanje troškova i Prvi izlagač argumenata pobijanja odnosno opovrgavanja (5. izlaganje ukupno, 3. izlaganje Negativnog tima, 4 minuta) bi trebalo da izlaže argumente o posledicama po primerke retkih vrsta ptica koje žive u datom okruženju. Četiri minuta su predviđena za gorenavedeno izlaganje okviru kojeg bi Negativni tim trebalo da proširi skup argumenata i dokaza.

Afirmativno pobijanje (opovrgavanje) je 6. izlaganje po redu odnosno 3. izlaganje Afirmativnog tima (4 minuta). Ovo izlaganje se smatra najkompleksnijim jer je u kratkom vremenskom periodu potrebno odgovoriti na argumente Negativnog tima. Brzo i koncizno isticanje ključnih argumenata je od suštinske važnosti, uz snažan temelj napravljen kroz izlaganja prva dva govornika Afirmativnog tima.

FAZA 3: Završna izlaganja

U poslednjoj fazi debate, debatni timovi imaju priliku za iznošenje efektnih zaključaka.

Zaključno izlaganje lidera tima „PROTIV” (7. izlaganje ukupno, 4. izlaganje Negativnog tima – Negativno pobijanje (opovrgavanje) – 4 minuta):

1. Ubedljivo sumira timski nastup – ne uvodi novu argumentaciju;
2. Ubedljivo sumira pobijajuće teze – ne uvodi novu argumentaciju;
3. Efektan zaključak o superiornosti tima „PROTIV”.

Zaključno izlaganje lidera tima „ZA” (8. izlaganje ukupno, 4. izlaganje Afirmativnog tima – Afirmativno pobijanje (opovrgavanje) - 4 minuta:

1. Pobija glavne primedbe tima „PROTIV”;
2. Ubedljivo sumira argumentaciju tima „ZA” – ne uvodi novu argumentaciju;
3. Ubedljivo sumira sve argumente koji su izloženi u dodatnom osporavanju – ne uvodi novu argumentaciju;
4. Efektan zaključak o superiornosti tima „ZA”.

UNAKRSNO ISPITIVANJE

„Unakrsno ispitivanje je period ‘pitanja i odgovora’ tokom takmičenja i pruža priliku da uradite tri stvari:

1. Razjasnite određene aspekte protivničkog slučaja.
2. Razotkrijte slabosti u slučaju protivnika.
3. Izgradite sopstveni slučaj.”⁴

Raspodela zadataka u debatnom timu je od izrazite važnosti. Jedan član iz svakog tima bi trebalo da ima zadatak da postavlja pitanja i priprema odgovore na pitanja dok drugi član tima vodi beleške i/ili se priprema za svoje izlaganje.

Postavljanje pitanja:

- a) Pitanja moraju biti usmerena k razjašnjavanju iznetih argumenata protivničkog tima. Praktikovanje gorenavednog tipa pitanja utire put k formiranju efektivnijih odgovora;
- b) U slučaju da član protivničkog tima ne daje konkretne odgovore, prihvatljivo je da intervenišete i i zatražite argumentovan i konkretan odgovor;
- c) Deo strateškog timskog pristupa mora biti ispitivanje iznetih dokaza protivničkog tima a s ciljem ukazivanja na nedostatke u iznetoj argumentaciji protiv-

⁴ Izvor: *Instruction manual „Youth Leading Debate” published by National Democratic institute (NDI), 2018., str. 9.*

ničkog tima.

Odgovaranje na pitanja:

- a) Odgovarajte samo na direktna i razumljivo postavljena pitanja;
- b) Morate obratiti pažnju na pokušaje diskreditovanja svih argumenata odnosno tvrdnji iznetih tokom unakrsnog ispitivanja i biti spremni da odgovorite nastavljajući da snažno i dokazima potkrepljeno iznosite prethodno formulisane argumente;
- c) Kada god ste u prilici, pozivajte se na dokaze kojima vaš tim raspolaže.

KORIŠĆENJE VREMENA ZA PRIPREMU

Vremenski okvir za pripremu je isti za oba tima. Suprotstavljeni timovi mogu raspodeliti vreme za pripremu svojih izlaganja ili svu minutažu iskoristiti odjednom. Vreme za pripremu je predviđeno za kratak radni odmor odnosno za konsultacije unutar timova i za detaljniju pripremu izlaganja.

Vreme za pripremu za Afirmativni tim:

Veoma je važno iskoristiti deo vremena za pripremu pre izlaganja Drugog govornika (Afirmativno konstruktivno izlaganje) jer je to poslednja prilika za iznošenje novih dokaza. To je slučaj i pri odgovaranju na veći broj negativnih argumenata koje mora biti efektivno i koncizno a u okviru iznošenja argumenata Afirmativnog pobijanja (opovrgavanja) u Završnom izlaganju.

Vreme za pripremu za Negativni tim:

Izdvajanje vremena za pripremu pred izlaganje Drugog govornika (Negativno konstruktivno) je deo dobre strategije. Ako je gorenavedeno izlaganje, uz izlaganje argumenata u okviru prvog Negativnog pobijanja (opovrgavanja), Negativni tim će najverovatnije izgubiti u takmičenju debatnih timova. Veoma važna je i ušteda vremena pre Završnih izlaganja (2. Negativno pobijanje). Pošto član Negativnog tima neće izlagati poslednji, od krucijalne važnosti je zadatai snažan „udarac” protivničkom timu efektivnom završnom rečju.

„HVATANJE” BELEŠKI („PROTOK” DEBATE)

U lakšim, a naročito u kompleksnijim rundama debatnog takmičenja, članovi suprotstavljenih timova u okviru debatnog takmičenja izlažu nekada i po više desetina tvrdnji. Neuspešna kontra argumentacija može biti glavni uzrok poraza u debatnom takmičenju. „Metoda vođenja beleški ili ‘protoka’ je sistem za organizovanje i praćenje detalja debate”⁵. Radi se, zapravo, o vođenju evidencije o sva-

5 Izvor: *Instruction manual „Youth Leading Debate” published by National Democratic institute (NDI), 2018., str. 10.*

kom pojedinačnom izlaganju (argumentovanju) odnosno o svakom delu debate. Pored postojanja standardizovanog modela protoka, postoje i različite varijacije.

Preporučljivo je korišćenje jednog lista papira koji se podeli u sedam kolona. Jedna kolona predstavlja jedno izlaganje tokom debatnog takmičenja, s tim što se dva izlaganja Negativnog tima, koja idu jedno za drugim, posmatraju kao jedno izlaganje podeljeno između dva člana istog debatnog tima. Format koliko će jasno ukazati na koje argumente je protivnički tim odgovorio kao i na argumente koji nisu bili razmotreni. Vođenje beleški služi za evidentiranje nadjačanih argumenata, argumenata koji se i dalje osporavaju kao i argumenata koji još uvek nisu opovrgnuti. Ovaj metod je veoma koristan za usmeravanje izlaganja govornika ali za osporavanje argumenata protivničkog tima. Naročito je važno ne propustiti nijedan bitan argument pred završno izlaganje. Savet je da se koriste vizualizacije (crteži), da se zapisuju ideje i argumenti protivničkog tima kao i da se koriste skraćenice jer često nije moguće (a ni neophodno) zapisati sve što član protivničkog tima izlaže.

UVOD U ARGUMENTACIJU

„Efektivan argument utiče na slušaoc da promene ili potvrde svoj stav na određeno pitanje u okviru javne politike. Razvijanje efektivnog argumenta mora uključivati različite taktike, uključujući tehnike ubeđivanja, pored dokaza i obrazloženja. Argumentacija je proces razvoja, razmatranja i evaluacije argumenata.”⁶

ETOS, PATHOS I LOGOS (ETIKA, EMOCIJA I LOGIKA)

Ideju o tri osnovna načina ubeđivanja ljudi je osmislio i predstavio slavni grčki filozof Aristotel i to su: etika, emocija i logika. Ovde ćemo vam predstaviti primere koji će vam pomoći da razumete tehniku ubeđivanja.

Primer: Republička vlada bi trebalo da pooštři propise za investitore koji se bave izgradnjom vetroparkova jer ugrožavaju opstanak retkih vrsta ptica u određenim područjima.

Etos je grčka reč za etiku ili karakter. Kada govornik koristi etos, on pokazuje svoje kvalifikacije, moral, stručnost i pouzdanost a s ciljem stvaranja uticaja na publiku. Govornik se poziva na standarde ponašanja ili uverenja publike o tome šta je prihvatljivo a šta ne. Uspostavlja se odnos poverenja i autoriteta na određenu temu.

Primer: Imamo obavezu da zaštitimo životnu sredinu kako bismo je sačuvali za buduće generacije.

Patos je grčka reč za emociju i označava, istovremeno, iskustvo i patnju. Patos ciljano izaziva emocije kod publike kako bi je ubedio i uverio u iznete argumente. U govorima (izlaganjima) se podstiču dve osnovne emocije, ljubav i strah. Patos usmerava publiku ciljajući na želje, predrasude i motivaciju. Tokom izlaganja se koriste slike i metafore.

Primer: Izgradnja vetroparkova, naročito nezakonita izgradnja u zaštićenim područjima, direktno ugrožava opstanak retkih vrsta ptica.

Logos je grčki izraz za logiku. Debateri koriste argumente pozivajući se na autoritet i kredibilitet koji su utemeljeni u stručnosti, dokazima, podacima i univerzalnim istinama.

Primer: Visok nivo zagađenja je sistemski rizik za naš ekosistem, direktno ugrožavajući zdravlje dece i svih ostalih sa slabijim imunitetom, kao i za privredne sisteme i održivost uopšte.

Najefikasniji debateri koriste kombinaciju sve tri tehnike da podrže svoje argu-

6 Izvor: *Instruction manual „Youth Leading Debate” published by National Democratic institute (NDI), 2018., str. 12.*

mente.

Primer kombinacije tehnika: „X količina zagađenja je sistemski rizik za čitav naš ekosistem, uzrokujući Y broj dece koja se razbole svake godine i X broj životinja koje uginu. Mi imamo obavezu da zaštitimo našu decu i sačuvamo ekosistem za buduće generacije.”⁷

POTVRDA, OBRAZLOŽENJE I DOKAZI

1. Potvrda: Tvrdnja ili Argument

2. Potkrepljujući dokazi: Podaci

3. Obrazloženje: Pravila ili principi koji objašnjavaju vezu između tvrdnje i podataka⁸

Potvrda i Potkrepljujući dokaz su dva glavna dela argumenta u debati. Logičko utemeljenje je proces koji objašnjava kako vaši dokazi podržavaju vašu tvrdnju. Tvrdnje u debatama su zasnovane na logičkom obrazloženju i dokazu/ima.

Primer 1

Potvrda: Crvena Zvezda će pobediti u fudbalskoj utakmici protiv Partizana.

Potkrepljujući dokazi: Istorijski posmatrano, Crvena Zvezda je pobedila u većini fudbalskih utakmica protiv Partizana.

Obrazloženje: Ukoliko Crvena Zvezda uglavnom pobeđuje, verovatno je da će Crvena Zvezda pobediti u fudbalskoj utakmici.

Potvrda je argument da će Crvena Zvezda pobediti u fudbalskoj utakmici.

Dokaz je da je, istorijski posmatrano, Crvena Zvezda pobeđivala.

U Obrazloženju se navodi princip ili široko raspostranjeno uverenje da pobeđivanje kroz istoriju može predvideti pobeđivanje u budućnosti.

Primer 2

Potvrda: Crvena Zvezda će pobediti u fudbalskoj utakmici protiv Partizana.

Potkrepljujući dokazi: Crvena Zvezda ima brže fudbalere od Partizana.

Obrazloženje: Brzi igrači pomažu da se pobeđi u fudbalskoj utakmici.

⁷ Izvor: *Instruction manual „Youth Leading Debate” published by National Democratic institute (NDI), 2018., str. 12.*

⁸ Izvor: *Instruction manual „Youth Leading Debate” published by National Democratic institute (NDI), 2018., str. 13.*

Potvrda je argument da će Crvena Zvezda pobediti u fudbalskoj utakmici.

Dokaz uključuje činjenične podatke o brzini igrača u Crvenoj Zvezdi u poređenju sa brzinom igrača Partizana.

U Obrazloženju se navodi princip ili široko raspostranjeno uverenje da brzina igrača doprinosi ishodu utakmice.

Primer 3

Potvrda: Smrtnu kaznu bi trebalo ukinuti.

Potkrepljujući dokazi: Nevini ljudi su greškom ubijeni smrtnom kaznom.

Obrazloženje: Sistem krivičnog pravosuđa pravi greške koje se ne mogu ispraviti odjednom.

Potvrda je tvrdnja da bi smrtnu kaznu trebalo ukinuti.

Dokaz je činjenica da se ubijaju nevini ljudi.

U Obrazloženju se navodi da bi trebalo okončati svaku politiku koja dovodi do ubijanja nevinih ljudi.

Što više dokaza i obrazloženja jedna potvrda ima, argument će biti snažniji i ubedljiviji. Dokaz ne predstavlja uvek činjenično stanje jer se u pojedinim slučajevima kao dokaz prihvata stručno mišljenje odnosno mišljenje stručnjaka u određenoj oblasti. Odgovarajuća priprema, koja uključuje detaljno istraživanje, pomoći će debaterima da prikupe više različitih dokaza kako bi dokazali valjanost sopstvenih argumenata.

Suprotstavljanje argumentu

Negativni tim će razviti kontra argumente kako bi pobio argument ili tvrdnju Afirmativnog tima. „Postoje dve osnovne za suprotstavljanje argumentu:

1. Prva opcija: Pobijte (opovrgnite) dokaz
2. Druga opcija: Pobijte (opovrgnite) obrazloženje”⁹

Pobijte (opovrgnite) dokaz

Primer 1

Potvrda: Crvena Zvezda će pobediti u fudbalskoj utakmici protiv Partizana.

⁹ Izvor: Instruction manual „Youth Leading Debate” published by National Democratic institute (NDI), 2018., str. 14. i 15.

Potkrepljujući dokazi: Istorijski posmatrano, Crvena Zvezda je pobedila u većini fudbalskih utakmica protiv Partizana.

Obrazloženje: Ukoliko Crvena Zvezda uglavnom pobeđuje, verovatno je da će Partizan pobediti u fudbalskoj utakmici.

Pobijanje dokaza: Partizan je takođe pobedio u nekoliko fudbalskih utakmica protiv Crvene Zvezde, iako to nije navedeno u argumentaciji.

Primer 2

Potvrda: Smrtnu kaznu bi trebalo ukinuti.

Potkrepljujući dokazi: Nevini ljudi su greškom ubijeni smrtnom kaznom.

Obrazloženje: Sistem krivičnog pravosuđa pravi greške koje se ne mogu ispraviti odjednom.

Pobijanje dokaza: Tokom poslednjih sedam godina nije bilo nevinih osuđenih na smrtnu kaznu.

DUBINSKO ISTRAŽIVANJE TEME

Učesnici debatnog takmičenja, pored tvrdnji odnosno argumenata, moraju na raspolaganju imati odgovorajuće dokaze koji potkrepljuju iznete argumente a sve radi ostvarenja konačnog cilja – ubediti sudiju u validnost dokaza i, konačno, pobediti na takmičenju. Za formiranje mišljenja, kao i u privatnom životu, potrebno je da se postojeća znanja i informisanost prodube i prošire različitim vrstama istraživanja a sve s ciljem sagledavanja teme iz više različitih uglova.

Većina dokaza počiva na stručnoj literaturi u pisanoj (u bibliotekama) i u elektronskoj formi (na internetu). Deo dokaza počiva na opštim znanjima, univerzalnim istinama, ličnim stavovima odnosno uverenjima pojedinaca kao i na pričama koje nam je neko ispričao. Gorenavedene vrste dokaza moraju, pred sudijom, biti dodatno pojašnjene odnosno smeštene u odgovarajući kontekst.

Primer: Ako učesnik debate poznaje nekoga ko je osoba sa invaliditetom, trebalo bi da ispriča priču o njegovom/njenom ličnom životu, zatim, da predoči da postoji X hiljada osoba koje proživljavaju slične probleme na svakodnevnom nivou, poput problema postojanja arhitektonsko-građevinskih barijera koje ugrožavaju kretanje osoba sa invaliditetom.

Kvaliteti „dobrih” dokaza

Učesnici debate bi trebalo da se oslone najpre na dokaze koji imaju utemeljenje u odgovarajućem obrazloženju. „Debateri bi trebalo da imaju sposobnost da odrede kvalitet i uverljivost dokaza, ili rizikuju da izgube takmičenja u debata zato što nisu uspeli da shvate da je dokaz lažan.”¹⁰ Za učešće u debatnom takmičenju su potrebni konkretni i provereni dokazi.

Potrebno je da dokazi budu skorašniji jer će biti tačniji i uverljiviji. Jako je važno i da dokazi potiču iz kvalifikovanih izvora koji se odnose na iskustvo i akreditive koje poseduje autor odnosno kreator dokaza. pored uvremenjenosti i kvalifikovanosti, neutralnost izvora dokaza je od krucijalne važnosti. Dokazi bi trebalo da potiču iz nepristrasnih izvora. Pristrasni izvori deluju po principu ‘cilj opravdava sredstvo’ odnosno lični ili kolektivni interesi bi mogli nadvladati interes da iznesu istinite podatke odnosno činjenice. Važno je i korisno služenje čitavim citatima pre nego što tim može da koristi dokaze u debatnoj rundi. Citat uključuje podatke o tome ko je citiran odnosno o kojoj referenci se radi kao datum objavljivanja odnosno dela.

¹⁰ Izvor: *Instruction manual „Youth Leading Debate” published by National Democratic institute (NDI), 2018., str. 16.*

Istraživanje

Debatni tim započinje istraživanje podataka i dokaza prvobitno donoseći odluku o vrsti argumenata koje želi podržati u ovom slučaju, veoma korisnim se pokazao metod brejnstorminga (tzv. oluja ideja) uz zapisivanje ideja kojim žele podržati odabrane argumente. Važno je zabeležiti odnosno bookmark-ovati gde smo tačno pronašli određene informacije pošto je za kvalitetno istraživanje potrebno puno vremena. Poželjno je praviti prečice do određenih informacija kao i strategiju uvremenjenosti odnosno uštede vremena. Odabir korisnijih dokaza s ciljem ostvarenja pobeda u debatnim takmičenjima umnogome zavisi od iskustva članova tima.

Valjane dokaze možemo prvenstveno pronaći u stručnoj literaturi koja se nalazi u bibliotekama. Za pomoću procesa pretrage određene literature ili za konkretan savet, uvek se možemo obratiti bibliotekaru/ki. u U biblioteci možemo pronaći željene knjige, kopije novina, referentna dokumenta, magazine i slično.

Najveći broj istraživanja za debatna takmičenja vrši se na internetu, najčešće kroz osnovnu ili naprednu pretragu Google-a. Koristi se i Google Scholar, mada je za određene članke potrebno platiti pretplatu odnosno pretplatiti se.

Ocenjivanje interneta

Iako među debaterima najpopularnija, internet pretraga nosi sa sobom više različitih rizika jer skoro svako ima pravo objavljivati online. Iz gorenavedenih razloga, procenu internet izvora je najefektivnije vršiti od slučaja do slučaja. Važno je proveriti da li veb-sajt obezbeđuje reference i fusnote, da li postoje autori koji tvrde isto ili slično, da li je veb-stranica nedavno ažurirana i slično.

Dezinformacije i integritet informacija

„Dezinformacione kampanje namerno koriste lažne informacije kako bi obmanule publiku. Dezinformacije prevazilaze istraživanja koja su naklonjena strankama i iskrivljuju činjenice.”¹¹ Pri proceni izvora vesti bitno je uzeti u obzir sledeće: odakle potiče informacija, ko je autor i koja je njegova tačka gledišta (kvalifikacije, motivacija, interes), da li je informacija verifikovana od drugih izvora vesti, da li argumenti odnosno tvrdnje sadrže logičko utemeljenje, da li su navedene reference i citati i slično.

11 Izvor: *Instruction manual „Youth Leading Debate” published by National Democratic institute (NDI), 2018., str. 19.*

Originalno istraživanje

Ovaj tip istraživanja je zasnovan na obavljanju razgovora a s većim brojem ljudi u zajednici, a po dobijanju rezolucije (izjave) za debatu, i može predstavljati odgovorajući dodatak za postojeća istraživanja i podatke.



PISANJE AFIRMATIVNOG SLUČAJA

Debata o politici se bavi delima (radnjama) koje mogu biti preduzete odmah. Afirmativni tim uvek zastupa određenu promenu politike i ima veće šanse za pobedu debatnom takmičenju ukoliko uključe više konkretnih argumenata i dokaza.

Primer teme debate: Životno okruženje retkih vrsta ptica.

Primer rezolucije (izjave): Republička vlada bi trebalo da pooštri propise za investitore koji se bave izgradnjom vetroparkova jer ugrožavaju opstanak retkih vrsta ptica u zaštićenim područjima.

Prvi govornik Afirmativnog tima predstavlja slučaj. Postoje četiri osnovne komponente uvodnog izlaganja Afirmativnog tima:

1. „Identifikujte problem: Zašto problem nije rešen?;
2. Identifikujte Akcioni plan: Šta će biti urađeno povodom problema?;
3. Identifikujte pitanje Zašto: Koji su najubedljiviji razlozi za preduzimanje akcije? Potrebno je razmotriti dugoročne posledice;
4. Opišite način funkcionisanja Plana.”¹²

Primer Identifikovanja problema

Ugrožavanje života retkih vrsta ptica u zaštićenim područjima nije umanjeno zato što neki smatraju da bi mere prevencije usporile razvoj sektorske industrije i ekonomski razvoj zajednice.

Primer Identifikovanja Akcionog plana

Republička Vlada bi trebalo da nametne dodatne i striktnije propise i da zahteva od kompanija da angažuju stručnjaka za zaštitu životne sredine i ornitologa s ciljem povećanja inovativnosti u sektorskoj industriji i sprovođenja propisa.

Primer Identifikovanja pitanja Zašto

Dodatni i striktniji propisi bi za ishod imali smanjen procenat smrtnih slučajeva retkih vrsta ptica, smanjen procenat oštećenih i izgubljenih staništa čemu su uzroci konvertovanje poljoprivrednog zemljišta u građevinsko (industrijsko) zemljište, seča stabala, ugrožavanje vodnih površina i slično kao i ekonomski rast van zaštićenih područja.

¹² Izvor: *Instruction manual „Youth Leading Debate” published by National Democratic institute (NDI), 2018., str. 20.*

Primer Opisa funkcionisanja Plana

Različita, kredibilna stručna istraživanja, pokazuju da su, dugoročno posmatrano, početni ekonomski troškovi regulisanja pitanja zaštite životnog okruženja retkih vrsta ptica zanemarljivi jer zdrava i očuvana životna sredina za ishod ima očuvanje retkih vrsta ptica i, ukupno posmatrano, viši životni standard za buduće generacije.

IDENTIFIKOVANJE PROBLEMA

U procesu identifikovanja problema, članovi Afirmativnog tima moraju ustanoviti razloge za neophodnost pokretanje akcije kao i razloge zbog kojih se promena nije već desila.

Primer: Ako se problem ugrožavanja retkih ptica u zaštićenim područjima smanjio u poslednjih sedam godina zbog kampanje koju su pokrenule kompanije koje posluju u oblasti izgradnje vetroparkova, ne bi bilo preporučljivo tvrditi da sve kompanije moraju angažovati stručnjaka za zaštitu životne sredine i ornitologa.

Dva osnovna načina identifikovanja problema su **Strukturni** (finansijsko-pravne barijere, npr. veći procenat kompanija ne raspolaže sredstvima za preduzimanje značajnih kacija i kampanja u oblasti zaštite životne sredine) i **Vrednosni** (nepostojanje volje ili interesa ljudi/donosioca odluka da promene sopstveno ponašanje i nastup, npr. pozicioniranje nacionalnog ekonomskog rasta ispred pitanja zdravlja nacije).

ZAŠTO PREDUZIMATI AKCIJU?

Detaljno navoženje željenih ishoda doprinosi utisku sudije/a o izlaganju Afirmativnog tima i povećava mogućnosti za ostvarenje postavljenog cilja – pobjedu u debatnom takmičenju. Ishodi mogu biti pozitivni (određena prava unapređena, kreirano više poslova i sl.) ili se može desiti odsustvo negativnih posledica (manje diskriminacije, manje nasilja, manje zagađenja životne sredine i sl.). Afirmativni tim bi trebalo da ima odnosne dokaze koji potkrepljuju iznete tvrdnje.

Aktuelni ishod: Vetroparkovi ugrožavaju retke vrste ptica u zaštićenim područjima delimično ili u potpunosti uništavajući njihova staništa i stvarajući buku tokom eksploatacije koja uznemirava ptice i negativno utiče na njihove živote.

Uzrok i posledica predložene radnje: Dodatni i striktniji propisi u oblasti izgradnje vetroparkova bi minimizovali nivo ugroženosti retkih vrsta ptica u zaštićenim područjima.

Korisnost ishoda: Izgradnja vetroparkova u zaštićenim područjima direktno utiče na opstanak retkih vrsta ptica i šteti ekosistemu. Propisi u oblasti izgradnje vetroparkova direktno utiču na očuvanje i unapređenje životnog okruženja retkih vrsta ptica kroz odgovarajuću zaštitu njihovih staništa, utiču na rast investicija u čistu energiju na osnovu usvojenog pregleda lokacija pogodnih za izgradnju vetroparkova i, dugoročno posmatra-

no, na rast životnog standarda za buduće generacije.

Afirmativni tim može steći određenu prednost u debatnom takmičenju ukoliko planirani benefiti Akcionog plana mogu biti ostvareni odmah ili u skorijem vremenskom periodu, ukoliko je opseg spašenih života i/ili uštedjenih sredstava veći, ukoliko je viši stepen verovatnoće za ostvarenje planiranih benefita. Važno je i razmatranje pitanja reverzibilnosti (povratnosti) problema.

KAKO ĆE PLAN FUNKCIONISATI?

Osnovna pitanja koja se postavljaju su sledeća:

1. „Ko će izvršiti Plan?
2. Koliko će to koštati?
3. Zašto će Plan funkcionisati?
4. Da li će Plan biti efektivan u meri u kojoj se to planom tvrdi?
5. Da li postoje druga implementaciona pitanja koja je potrebno uzeti u obzir?”¹³

Primer: Ugrožena staništa retkih vrsta ptica u zaštićenim područjima bi trebalo obnoviti i unaprediti odgovarajućim aktivnostima koje su u skladu s važećim propisima u oblasti zaštite životne sredine odnosno zaštite ptica.

Neophodno je identifikovati ko će sve morati da bude plaćen – stručnjak za zaštitu životne sredine, ornitolog, inspektori, zatim, izvor obezbeđivanja sredstava – porezi i slično, kao i raspodelu troškova između kompanija, Vlade i, eventualno, lokalnih samouprava. Postavlja se i pitanje da li bi angažovanje stručnjaka u oblasti zaštite životne sredine, ornitologa i inspektora doprinelo inovativnosti u sektorskoj industriji i u sprovođenju propisa ili, s druge strane, da li bi preuzeta obaveza obnavljanja i unapređenja ugroženih staništa retkih ptica promenila način korišćenja predmetnog zemljišta u budućnosti.

¹³ Izvor: *Instruction manual „Youth Leading Debate” published by National Democratic institute (NDI), 2018., str. 23.*

PISANJE NEGATIVNOG SLUČAJA

Argumenti slučaja

Negativni tim teži da pobedi Afirmativni tim, pobijajući (opovrgavajući) iznete tvrdnje odnosno argumente članova Afirmativnog tima. Cilj Negativnog tima se ostvaruje kroz iznošenje kontra argumenata kojima žele da što više oslabe tvrdnje Afirmativnog tima. Ukoliko članovi Negativnog tima pobjede u nekoj od rundi debatnog takmičenja, to može biti odlučujuće za konačnu odluku sudije/a.

1. „Minimalizovanje slučaja: Iznesite argumente potkrepljene dokazima koji poriču važnost štete;
2. Poricanje uzročnosti: Negirajte tvrdnje Afirmativnog tima;
3. Pretvorite Štetu u Pozitivu: Istaknite da šteta uopšte nije šteta;
4. Preusmeravanje uzročnosti: Tvrdite da će Plan Afirmativnog tima delovati suprotno od nameravanog;
5. Neminovnost. Član Negativnog tima može pročitati dokaze koji sugerišu da se problem ne može rešiti ni na koji način, uključujući Plan predložen od članova Afirmativnog tima;
6. Neće funkcionisati: Možda je najčešća strategija Negativnog slučaja da Plan neće uspeti što mora biti praćeno iznošenjem dokaza.”¹⁴

Argumenti van slučaja

Fokus ovog tipa argumenata je na iznošenju dokaza o o izrazito negativnim posledicama Akcionog plana Afirmativnog tima kao i na izlaganju predloga alternativnog rešavanja štete, prilagođenijeg i sveobuhvatnijeg u odnosu na posledice usvajanja Akcionog plana Afirmativnog tima.

Nedostaci

Predlog koji vodi k pozitivnoj promeni je suština bilo kog argumenta. U odnosu na goenavedeno, najbolja tvrdnja koju može izneti Negativni tim je da će predlog Afirmativnog tima imati negativne posledice. Nedostaci su argumenti koje je najmanje teško dokazati sudiji/ama.

Kada se Negativni tim protivi promeni određene politike, najčešće uzima u obzir nekoliko vrsta Nedostataka, kao što su:

1. Ekonomski troškovi: Vladini programi su skupi i čine upitnim realizaciju drugih važnih programa i mogu naškoditi stanju nacionalne ekonomije utičuci na ukupne troškove Vlade;

¹⁴ Izvor: Instruction manual „Youth Leading Debate” published by National Democratic institute (NDI), 2018., str. 24.

2. Politički kompromisi: Politički lideri koji prave nepopularne promene gube čak i deo sopstvenih pristalica. Akcioni plan može i povećati popularnost opasnih lidera omogućavajući im da sprovedu negativne i nekonzistentne politike;
3. Neočekivane posledice: Planovi ponekad dovode do niza razornih posledica koje nisu povezane s prvobitno planiranom akcijom.

Nedostatak se javlja samo ukoliko Plan bude usvojen.

„Primer: Ako bi neko rekao da predloženi Plan neće smanjiti globalno zagrevanje, Afirmativni tim bi morao da dokaže da se globalno zagrevanje neće povećati ili da će Plan doneti značajnu promenu u ozbiljnosti globalnog zagrevanja. To je zato što je određeni nivo globalnog zagrevanja već u toku i Plan možda neće odmah smanjiti globalno zagrevanje.”¹⁵

Negativni tim može steći određenu prednost u debatnom takmičenju ukoliko kroz svoja izlaganja dokažu da planirani benefiti Akcionog plana ne mogu biti ostvareni odmah ili u skorijem vremenskom periodu odnosno da će, npr., uvođenje dodatnih i striktnijih propisa za tržište izgradnje vetroparkova dovesti do veće energetske zavisnosti od tradicionalnih energenata kao i do gubitaka poslova. Što se opsega spašenih života i/ili ušteđenih sredstava tiče, može se navesti da je za realizaciju mera ili promenu propisa o okviru određene politike potreban ogroman iznos sredstava što bi dodatno opteretilo biznis i sve druge poreske obveznike. Predviđanje mogućnosti odnosno verovatnoće realizacije Akcionog plana je tačka u kojoj Negativni tim kroz izlaganja svojih članova, potkrepljenih odgovarajućim dokazima, ukazuje na sve faktore koji će usporiti ili onemogućiti realizaciju Akcionog plana (povećanje troškova Vlade, ugrožavanje tržišne konkurencije, kreiranje negativnog uticaja na rast tržišta rada i sl.).

Kontrapredlozi

Negativni tim može predložiti alternativnu politiku. Za razliku od Afirmativnog tima koji je ograničen na planove koji su primeri onoga što se zahteva temom ili rezolucijom (izjavom), Negativni tim nema ograničenja u tom pogledu i može koristiti sopstveni Plan kao moćno sredstvo ubeđivanja sudije/a.

Kontraplanovi ili kontrapredlozi moraju imati odgovarajući tekst odnosno sadržaj koji opisuje Plan akcije, uverljive argumente i potkrepljujuće dokaze, moraju biti međusobno isključivi s Akcionim planom Afirmativnog tima (dve različite ideje odnosno Plana su u konfliktu jer imaju zajedničku interesnu zonu odnosno ciljaju na pristup istim resursima, npr. ulaganje u zelenu poljoprivredu vs ulaganje u kontrolu curenja metanskog gasa) i moraju obezbediti neto benefite odnosno koristi. Neto korist je bilo koji razlog koji ukazuju da je Akcioni plan Negativnog

¹⁵ Izvor: *Instruction manual „Youth Leading Debate” published by National Democratic institute (NDI), 2018., str. 27. i 28.*

tima kvalitetniji odnosno da Akcioni plan Afirmativnog tima ne funkcioniše (npr. ulaganja u dva izvora čiste energije – solarna vs energija vetra). Negativni tim može iznositi argumente o nivou efikasnosti i efektivnosti predloga (interni argumenti) ali i da bi vetroparkovi odnosno vetroturbine ubijale ptice i uništavali njihova staništa dok su solarni paneli u potpunosti bezbedni po živi svet (spoljni argumenti).



Srž svake debate je komunikacija. Moć reči je najvažnija pri procesu odlučivanja o pobjedniku debatnog takmičenja. U toku debate, članovi Afirmativnog i Negativnog tima snagom iznesenih argumenata potkrepljenih dokazima pokušavaju da ubede sudiju/e koju da nagrade poenima njihov tima te takva izlaganja mogu transformisati sadržaj govora. Sadržaj iznesenih argumenata uz način odnosno stil izlaganja govornika mogu stvoriti jako ubedljive govore, uz odgovarajuću pripremu i vežbanje koji prethode učešću u debatnom takmičenju. „Ako debater dobro poznaje osnovnu poruku svog tima, veruje u istinitost poruke i prenosi poruku na ležeran način, on će postati efektivan zagovornik i ubedljiv govornik na javnim nastupima.”¹⁶

Sastavni činioci Javnog nastupa su:

1. **Glas:** Jasno i relativno glasno govoriti, ne previše brzo niti presporo, menjati tempo odnosno visinu tona i brzinu izgovora reči pri naglašavanju ključnih tački izlaganja (povisiti ton, usporiti, pauzirati ili kombinovati);
2. **Kontakt očima:** Održavanje kontakta očima je ubedljivo i stvara utisak kod publike da im se obraćate direktno, koristite 'M' tehniku i uspostavite kontakt sa svim prisutnim u prostoriji. Debater se tokom svog izlaganja uvek obraća nekome;
3. **Govor tela:** Najefektivnije je kada telo (gestovi) prati govor odnosno poruku koju želite preneti. Potrebno je da stojite uspravno i mirno na bini, i da kroz poruku koju iznosite prikažete snagu svog karaktera i samopouzdanje, nemojte se klatiti, poskakivati, prebacivati masu s jedne noge na drugu niti hodati u smeru napred-nazad;
4. **Izbor jezika:** Poželjno je da formalnim načinom izgovora istaknete ozbiljnost a neformalnim povezanost, da koristite metaforu za predočavanje kompleksnije situacije, birate odgovarajuće reči a bez prozivki i uvreda, ponavljate ključne tačke, predstavljate tačke u grupama od po tri što je alat koji pomaže publici da zapamti izloženo, upotrebljavate humor kao alata ali ne uvredljiv i kontroverzan a najbolje na početku ili na kraju izlaganja.

¹⁶ Izvor: *Instruction manual „Youth Leading Debate” published by National Democratic institute (NDI), 2018., str. 33.*

PRIMERI AKTIVNOSTI KOJE SE MOGU REALIZOVATI TOKOM SPROVOĐENJA DEBATNOG KLUBA ZA MLADE

Aktivnost I

Naziv i opis aktivnosti	Trajanje	Potreban materijal
Dogovor o radu Voditelj/ka radionice objašnjava učesnicima/ama kako je potrebno da zajedno kreiraju Dogovor o radu koji će poštovati na svim radionicama. Učesnici/e sami predlažu „pravila”. Potrebno je da se svi slože oko određenog pravila kako bi ono ušlo u Dogovor o radu. Primeri: Slobodno pitamo za dodatno objašnjenje, ukoliko ne razumemo neki zadatak. Slušamo jedni druge dok traje radionica. Ne kasnimo na aktivnosti. Nakon što se se sa grupom dogovorimo oko svih pravila, pravila se zapisuju za flip chart papir, svi učesnici/e radionice potpisuju dogovor o radu i on se kači na vidljivo mesto.	30 minuta	flip chart papir marker hemijske olovke
Šta je to debata? Učesnicima/ama se predstavlja teorijski deo o debati, kako je nastala, u kojim slučajevima se koristi i sl. Pokazujemo im i video primer jedne debate.	15 minuta	projektor platno
Pauza	15 minuta	
Pravila debate Učesnicima/ama se objašnjavanju i zapisuju pravila koja se poštuju prilikom debatovanja. Svaki učesnik/ca ova pravila dobija i u štampanoj verziji. Ostavlja se prostor da učesnici/e postave pitanja ukoliko im neko pravilo nije jasno ili ukoliko bilo šta treba dodatno pojasniti.	20 minuta	flip chart papir marker ištampana pravila
Predstavljanje potencijalnih tema za debate Učesnicima/ama se predstavljaju teme kojima bi trebalo da se bavimo u narednom periodu, tokom rada Debatnog kluba. Teme su: zaštita životne sredine, volonterizam, omladinski aktivizam, diskriminacija, poštovanje različitosti, kvalitetno provođenje slobodnog vremena i sl. Učesnici se nakon ovoga dele u grupe. Svaka grupa dobija dve teme za koje treba da odredi konkretna pitanja/podteme o kojima žele da diskutuju. Nakon što obe grupe završe sa radom, podteme se predstavljaju u plenumu.	20 minuta	flip chart papir lepljivi papirići flomasteri markeri

Naziv i opis aktivnosti	Trajanje	Potreban materijal
Odabir teme za prvu debatu Nakon što su učesnici/e izlistali više podtema kojima žele da se bave, zajedno biramo jednu temu za koju treba da se pripreme za sledeći susret i delimo se u grupe „za” i ”protiv” kako bi učesnici/e mogli adekvatno da se pripreme.	15 minuta	

Aktivnost II

Naziv i opis aktivnosti	Trajanje	Potreban materijal
Team building aktivnost (Ne)moguća misija Voditelj/ka radionice učesnicima/ama daje spisak zadataka koje treba da ispune. Učesnici/e imaju ograničeno vreme kako bi ispunili sve zadatke. U zavisnosti od broja članova/ica grupe, određuje se broj zadataka. Za grupu od 15-20 članova/ica, dovoljno je 20 zadataka. Primeri zadataka: ♦ Napravite voćnu salatu za sve učesnike/ce radionice ♦ Nacrtajte karikature svih članova/ica grupe ♦ Osmislite pesmicu o debati ♦ U prostoriji nađite predmete koji počinju svim slovima azbuke ♦ Saznajte kada su svi u grupi rođeni ♦ Uslikajte fotografiju na kojoj su svi članovi/ce grupe ♦ Pronađite 5 primera slavnih debata Kada istekne vreme predviđeno za (Ne)moguću misiju, utvrđuje se koliko su uspešno učesnici/e ispunili zadatke. Nakon toga se sa njima diskutuje o tome koliko im je bilo teško da odrede ko će šta raditi, da li su radili u grupama ili pojedinačno, da li im je smetalo ograničeno vreme i sl.	45 minuta	u zavisnosti od zadataka: papiri papiri u boji bojice flomasteri lepljivi papirići flip chart papir olovke hemijske olovke
Pauza	15 minuta	
Podsetnik na pravila debate	10 minuta	flipchart sa prethodne radionice na kojem se nalaze pravila debate

Naziv i opis aktivnosti	Trajanje	Potreban materijal
Vežba simulacije Učesnici/e preuzimaju uloge – jedna grupa su donosioci odluka a druga predstavljaju zainteresovane građane. Debatuju na temu izabranu tokom prethodnog susreta pridržavajući se svih pravila debate. Ukoliko je potrebno voditelj/ka radionice ih podseća na pravila.	45 minuta	flipchart moderator debate
Zaključna razmatranja Sa učesnicima/ama se diskutuje o tome kako im je bilo prilikom debate – šta im je bilo najteže, šta im je bilo najzanimljivije i sl. Svaki učesnik/ca na lepljivi papirić treba da napiše jednu reč koja sumira njegove utiske o tome kako se osećao tokom debate.	15 minuta	lepljivi papirići hemijske olovke flomasteri

Aktivnost III

Naziv i opis aktivnosti	Trajanje	Potreban materijal
Team building aktivnost Muzičke stolice Poređamo stolice u krug. U krugu ima jedna stolica manje u odnosu na broj učesnika/ca. Puštamo muziku i učesnici/e se kreću dok traje muzika. Kada zaustavimo muziku svaki učesnik/ca treba da pronađe stolicu na koju će sesti. U svakom krugu ispada po jedna osoba dok ne dođemo do pobednika.	15 minuta	
Iznenadna debata Voditelj/ka radionice saopštava učesnicima/ama da će danas debatovati na određenu temu. Učesnici/e se dele u dve grupe – „za” i „protiv”. Učesnici/e dobijaju vreme da spremе svoje argumente i podele uloge u timu.	40 minuta	flip chart papir marker hemijske olovke
Pauza	15 minuta	
Zaključna razmatranja Sa učesnicima/ama se diskutuje o tome kako im je bilo prilikom debate - da li im je bilo izazovno kada su morali u veoma kratkom vremenskom roku da spremе svoje argumente, koliko se ova debata razlikovala u odnosu na prethodnu za koju su imali mnogo više vremena da se pripreme, koje su prednosti jedne, a koje druge i sl.	15 minuta	



Impressum

Izdavač

Centar lokalne demokratije

Adresa: Subotica, Trg cara Jovana Nenada 15

E-pošta ldasubotica@aldaintranet.org

Veb sajt: www.lda-subotica.org

Za izdavača

Stanka Parać Damjanović

Prelom teksta

Nikola Čuvarđić

Tacit DOO Sombor

Subotica, novembar 2024.

