

Hrvatsko debatno društvo
Zagreb, 2006.

*Skripta za Karl Popper s planom (KPP)
debatu*

Uredili:

Dea Ajduković

Bojan Marjanović



SADRŽAJ

Pravila debate	3
Afirmacija.....	4
Zadaci afirmacijske ekipe u debati sa planom	5
Par napomena za afirmaciju.....	6
Problem.....	6
Uzrok.....	6
Plan.....	7
Prednosti (benefiti).....	7
Stock issues	8
Negacija.....	9
Zadaci negacijske ekipe u debati sa planom	10
Moguće strategije negacijske ekipe:.....	10
Par napomena za negaciju.....	11
Cost/benefit analiza	13
Kontraplan	14
Uloge govornika u KPP debati	15
Prilozi	16
kostur KPP case-a.....	16
KPP podsjetnik	17

Ova skripta sastavljena je prema tekstovima Jelene Uzunović, Tomislava Reškovca, Ivana Jelena, Dee Ajduković, Bojana Marjanovića te edukativnih materijala debatnog kluba „Sagitto“ i služi za internu upotrebu Hrvatskom debatnom društvu.



Pravila debate

1. Debata je formalizirana rasprava u kojoj afirmacijska ekipa brani (zastupa), a negirajuća ekipa osporava (pobija) unaprijed zadanu tezu.

2. Svaka se ekipa sastoji od 3 člana.

3. Prvi govornici u ekipama mogu govoriti najviše 6, dok drugi i treći govornici govore najviše 5 minuta.

4. Unakrsno ispitivanje traje 3 minute.

5. Svaka ekipa ima pravo na ukupno 8 minuta za dogovaranje (poznato kao i vrijeme za razmišljanje). Vrijeme za razmišljanje se ne može koristiti tijekom govora ili unakrsnog ispitivanja. Osim ovih ograničenja, ekipe koriste vrijeme za dogovaranje kako im odgovara.

TIJEK DEBATE

- **Govor A1** (6 min)
- N3 unakrsno ispituje A1 (3 min)
- **Govor N1** (6 min)
- A3 unakrsno ispituje N1 (3 min)
- **Govor A2** (5 min)
- N1 unakrsno ispituje A2 (3 min)
- **Govor N2** (5 min)
- A1 unakrsno ispituje N2 (3 min)
- **Govor A3** (5 min)
- **Govor N3** (5 min)

- **Slušanje presude**

6. Mjeritelj vremena se brine da se sudionici debate pridržavaju vremenskih ograničenja. Njegova je uloga da tijekom debate govornicima pokazuje koliko im je vremena još preostalo, za to koristeći unaprijed dogovorene znakove.

7. Govornici govore stojeći. Čitanje govora nije dopušteno.

8. O pobjedniku debate odlučuju suci. Debatu sudi neparan broj sudaca, a pobjeđuje ekipa koja je dobila više glasova sudaca.

9. Suci odlučuju o pobjedniku isključivo na osnovu pokazane kvalitete debatanja. Osobna uvjerenja sudaca o tezi ne smije pritom igrati nikakvu ulogu.

10. Suci trebaju usmeno obrazložiti svoju odluku, kako bi pomogli ekipama da uče na osnovu svojih vlastitih izvedbi. Evaluacija mora biti neutralna i konstruktivna.

11. Tijekom debate nisu dopuštene nikakve upadice ili komentari. Debatanti se moraju vladati pristojno, uvažavajući oponente i suzdržavajući se od pretjerane agresivnosti.



Zadaci afirmacijske ekipe u debati sa planom

I. DOKAZATI NUŽNOST PROMJENE

- postoji problem
- problem je značajan
- problem je svojstven postojećem stanju (status quo je štetan)

II. IZNOŠENJE PLANA

- **Tko** će provesti plan?
- **Što** plan uključuje, koje su radnje predviđene?
- **Kako** će plan biti proveden?
- **Koliko** će sredstava biti potrebno za provedbu ovog plana?
- **Zašto** će taj plan funkcionirati?

III. DOKAZATI BOLJITAK OD PROVEDENOG PLANA

- dokazati kako je plan doveo do benefita
- plan rješava problem u cijelosti
- nedostaci su zanemarivi
- ciljevi (prednosti) moraju biti ostvareni planom

Afirmacijska ekipa treba prije svega uvjeriti suca da plan treba prihvatiti. To znači da je plan provediv, svrhovit, isplativ - koristan.

Par napomena za afirmaciju

Aff strana može si uvelike olakšati život temeljitom pripremom svoga case-a jer se u tom slučaju automatski osigurava od niza potencijalnih N napada.

Problem



Problem mora biti dovoljno specifično definiran (ni preusko ni preširoko) da bi se na njega mogao stvoriti solventan plan.

Problem koji glasi „loše stanje Roma u Hrvatskoj“ iako je značajan, je preširok. Nije ga moguće slijediti solventnim planom – toliko stvari je loše da bi bilo nemoguće tijekom debate iznijeti plan koji rješava tako obiman problem. Također je upitno postoji li uopće takav plan.

U ovom slučaju korisnije bi bilo fokusirati se na određeni dio problema npr. „Diskriminacija romske djece u školama“ ili „Neriješeno stambeno pitanje Roma“.

Problem ne smije biti ni preuzak, jer je teško dokazati njegov značaj, npr. „Diskriminacija Roma u zagrebačkom kvartu Dubrava“

Uzrok



Često za određeni problem postoji više uzroka.

Na primjer, kada je riječ o zlostavljanju žena, uzroci uključuju loše funkcioniranje pravosuđa, mentalitet, štetne rodne stereotipe, sveprisutnost nasilja itd. Čak i kad bi plan u potpunosti uklonio jedan od ovih uzroka ostali su i dalje dovoljno važni te problem ne bi bio riješen.

U tom slučaju najsretnija mogućnost je odabrati uzrok koji se može smatrati najvažnijim ili dovoljno (što će možda trebati dokazati) važnima da njihovim popravljanjem znatno poboljšamo situaciju. Npr. Kada bi država efikasno sankcionirala nasilnika i štitila žrtve problem bi bio u znatnoj mjeri smanjen, te bi se možda otvorio put rješavanju ostalih uzroka.

Plan

U pogledu provedivosti, mora postojati dokaz da plan funkcionira (već je proveden, relevantno tijelo ga preporuča) ili da postoje dovoljno logičkih pretpostavki da će plan funkcionirati. Originalni planovi su super, no mora postojati mogućnost odgovora na pitanje „a tko vama garantira da će to uspjeti“ koja se crpi iz jedne od gore ponuđenih opcija.



Kada primjenjujemo plan koji je potvrđen negdje drugdje treba posebno paziti da je plan „lokalno“ provediv i na populaciju na koju se provodi.

Razlike među društvima i populacijama mogu utjecati na provedivost. Što funkcionira u Švedskoj ne mora funkcionirati u Hrvatskoj, što funkcionira među odraslima ne mora među djecom.

Prednosti (benefiti)



Najvažniji i primarni benefit nekoga plana je rješavanje problema. To je jedini benefit koji afirmacija mora imati i dokazati!

Ostali benefiti nisu na odmet, ali pri njihovom nabranjanju mora ih se povezati sa planom. Također nema potrebe biti suviše kreativan pa izlagati desetke benefita kao ni stvarati umjetne veze ili koristiti „univerzalne“ benefite poput „približavanje europskoj uniji“ ili „bolje funkcioniranje društva“.



Stock issues

Svaki dio case-a (problem, uzrok, plan, posljedice) mora zadovoljavati određene karakteristike da bi bio kvalitetan to jest logičan. Te karakteristike su upravo stock issues. Ukoliko negacija uspije pokazati da neki od SI-a ne stoji to znači da ne stoji niti taj dio case a time se gubi logički slijed na kojem case počiva čime se afirmacija značajno oslabljuje.

DIO PLANA	STOCK ISSUE	ŠTO TO ZNAČI
PROBLEM	ZNAČAJ	Problem mora biti značajan - mora biti takav da ga ima smisla rješavati. Značaj problema mora se dokazati evidencijom ili logičkim izvedom.
UZROK	INHERENTNOST	Postojanje problema je svojstveno statusu quo, i u sadašnjem stanju nema mehanizma koji bi problem mogao riješiti na zadovoljavajući način.
PLAN	TOPIKALNOST	Plan mora biti u skladu sa temom debate i/ili naznačenim problemom.
	SOLVENTNOST	Plan mora rješavati problem u cijelosti ili značajnoj mjeri.
POSLJEDICE	SOLVENTNOST	Oni benefiti koje afirmacija mora dokazati su prije svega potpuno ili znatno rješavanje problema. Ostale nus-posljedice nisu nužne, ali ako su naveden u prvom govoru također moraju biti dokazane.



Negacija

PROBLEM	Status quo je super – nema potrebe za promjenom Problem će se sam riješiti u statusu quo (već se rješava ili treba samo pričekat) To nije problem, to je zapravo dobro Problem nije u okviru teze (nije topikalna)	
ZNAČAJ	Kvalitativni → navedena vrijednost nije značajno narušena → narušena vrijednost/zakon nije važna → to nije vrijednost pogođenim subjektima → trade off – da bismo zaštitili neku veću vrijednost, moramo ugroziti ovu → problem nije problem u kulturi o kojoj se govori → dobrovoljno smo u tome	Kvantitativni → mali broj ljudi → rijetko se događa → nanosi malu štetu → malo je vjerojatno da se dogodi → kratkotrajnost
UZROK	<ul style="list-style-type: none">• to nije uzrok tog problema• to nije jedini ili najvažniji uzrok tog problema• uzrok problema nije u trenutnom stanju (status quo)	
PLAN	<ul style="list-style-type: none">• loš agent (krivi, zavisni, ne funkcionira, nekompetentan, nema resursa)• loš mehanizam provedbe• problematično financiranje• neprovjeren mehanizam rješavanja• funkcionira, ali u drugačijim okolnostima• dokazano ne radi	
PREDNOSTI (BENEFITI)	<ul style="list-style-type: none">• Plan neće riješiti problem• Plan će riješiti neki drugi problem• Plan rješava samo dio problema• Benefiti su zapravo nedostatci• Plan će dovesti do nedostataka koji premašuju prednosti (Cost/benefit analiza)• Prednosti nisu relevantne za tezu	



Zadaci negacijske ekipe u debati sa planom

Moguće strategije negacijske ekipe:

PROBLEM

- ne postoji
- ne proizlazi iz trenutnog stanja
- nije dovoljno značajan
- nije u okviru teze; preuska ili preširoka definicija ključnih pojmova

UZROK

- nije jedini
- nije važan
- nije uzrok tog problema

PLAN

a) ako se napada predloženi plan

- izvršitelj radnje nije kompetentan, nezavisan, nema resurse, ...
- načini/mehanizmi nisu primjenjivi
- plan zahtijeva previše truda, vremena, novaca, ...
- nedostataka ima više od prednosti
- postojeća rješenja su dovoljno dobra

b) ako se nudi kontraplan

- negacija se slaže s problemom koji je predstavila afirmacija, ali se ne slaže s rješavanjem
- predložiti alternativni plan – on će biti bolji za rješavanje određenog problema
- kontraplan mora biti značajno drugačiji od afirmacijskog plana

PREDNOSTI/REZULTATI

- primjena plana neće dovesti do predviđenih rezultata, neće riješiti problem
- plan sadrži štetne nuspojave koje dovode do još većih problema


Par napomena za negaciju

Za negaciju je korisno imati strategiju napada – odabrati samo određene dijelove case-a koje će osporavati. Naime, budući da case čini logički slijed, ako je neki dio tog slijeda narušen, cjelokupni afirmacijski case prestaje biti funkcionalan (npr. Ako su srušeni benefiti, potpuno je svejedno hoće li se plan provesti ili ne).

Za razliku od KP formata u KPP-u negacijska ekipa nije dužna dokazati ništa osim da Aff. case ne stoji. Negacijska ekipa mora dokazati jedno od sljedećeg za afirmacijski case:

- nije u skladu sa tezom
- dokazati da ne postoji razlog za promjenu
 - da ne postoji problem
 - da problem nije značajan
 - da uzrok problema nije u trenutnom stanju
- dokazati da situacija nakon te promjene neće biti bolja nego što je status quo.

Negacijska ekipa može ponuditi i kontraplan i dokazati da on rješava problem bolje nego afirmacijski plan. Kontraplan je problematično raditi ako nemate dovoljno vremena, i na kontraplan ćemo se vratiti za nekoliko stranica.

 **PAŽNJA: Ne trebate i ne možete sve napasti – npr. samoubojstvo je istovremeno dokazivati da problem ne postoji i da ga njihov plan ne može riješiti.**



Razlikujte to od “čak i ako slučaja”, nije logički neodrživo reći “problem ne postoji, a čak i kad bi postojao njihov plan ga ne bi riješio”, ali je uglavnom taktička pogreška zbog nedostatka vremena i velike vjerojatnosti da ipak budete nekonzistentni. „Čak i ako“ strategiju treba primjenjivati samo ako ste sigurni da će svi govornici kroz debatu konzistentno naglašavati ovu vrlo važnu razliku!



Često je korisno prihvatiti dijelove afirmacijskog case-a.

Primjer: prihvaćamo da je uzrok problema u trenutnom stanju i kažemo:

- A) Da, problem je tako duboko ukorijenjen da ga vaš plan ne može riješiti.
- B) Jest, postoji nekoliko uzroka problema u st. quo i neke vaš plan rješava, ali postoje još neke barijere u trenutnom stanju koje niste uočili pa ih vaš plan ne dotiče, i zato će problem opstati.
- C) Točno, uzrok problema je u trenutnom stanju, preciznije u stavovima ljudi, i zato će ako išta budete mijenjali doći do velikog nezadovoljstva i protesta.
- D) Da, vaš plan će raditi sve što vi govorite, ali će njegovom provedbom nastati mnogo više štete! (ovu tvrdnju dokazujemo cost/benefit analizom)

Cost/benefit analiza

Cost/benefita (C/B) analiza metoda je kojom obje ekipa, sa različitim ciljevima, analiziraju prednosti (benefite) predloženog plana. Afirmacija mora dokazati da su pozitivne posljedice dovoljno velike da bi opravdale cost.

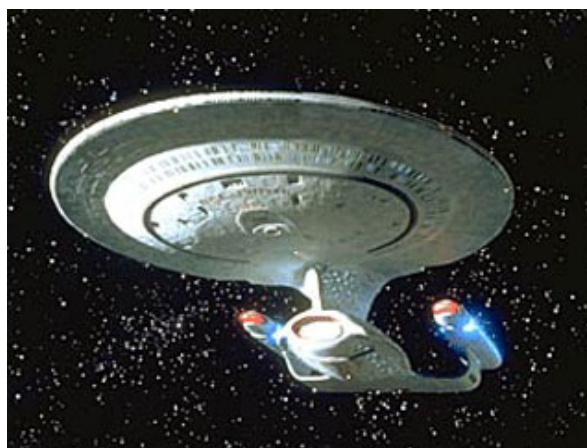
Kada govorimo o costu ne misli se samo na financijske troškove (iako se nažalost debata svede upravo na to), već o svim potencijalnim negativnim posljedicama, poput negativne reakcije javnosti, prevelike eksponiranosti žrtava ili ekoloških posljedica.

Ako se odluči za ovu strategiju negacijska se pak strana treba domisliti što više negativnih strana kako bi ih suprotstavila pozitivnim stranama uz naravno relativiziranje prednosti afirmacijske ekipe.

Primjer C/B analize na plan koji uključuje osvajanje svemira!

		Koristi	Troškovi
Izravni	Opipljivi	Dosad nepoznati	Troškovi ulaganja
	Neopipljivi	Zadovoljstvo istraživanja	Zagađivanje svemira
Neizravni	Opipljivi	Napredak znanosti	Moguća sve veća ulaganja
	Neopipljivi	Dobitak na svjetskom ugledu	Neravnoteža svjetskih sila

Kad radimo C/B analizu moramo uzeti u obzir izravne i neizravne te opipljive (materijalne) i neopipljive (nematerijalne) koristi i troškove. Nakon što sve ovo uzmemo u obzir možemo doći do zaključka o isplativosti cijeloga plana.



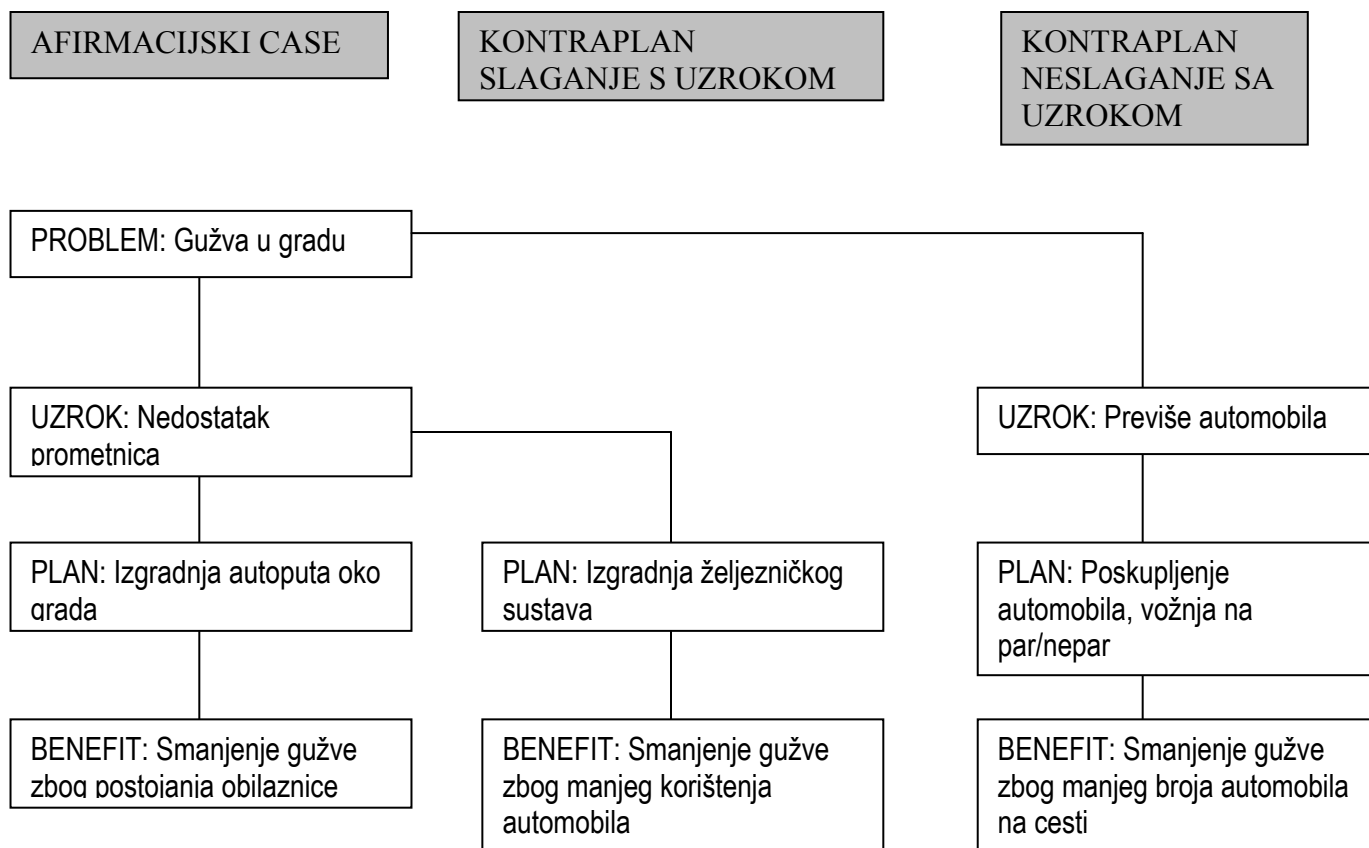


Kontraplan

Kontraplan je strategija negacije u kojoj se ona nužno slaže sa problemom no nudi rješenje koje smatram efikasnijim od onog ponuđenog od strane afirmacije. Slaganje sa uzrokom je moguće ali nije nužno. Ukoliko se neg. ne slaže s uzrokom mora ponuditi novi. Negacija mora objasniti zašto se ne slaže sa planom ili uzrokom – mora dokazati prednost svog plana nad aff. Ukoliko se pokaže da su oba plana jednako dobra negacija gubi debatu.

Pri iznošenju kontraplana NUŽNO je da kontraplan bude suštinski različit od plana(ne smije biti nadopuna aff. plana nego nuditi jedan sasvim novi mehanizam rješavanja tog problema).

Temeljni benefiti (rješenje problema) ostaju naravno isti no sa drugačijim obrazloženjima – načinima dolaženja do njih.



Budući da negacija preuzima na sebe teret dokazivanja prednosti kontraplana to je vrlo zahtjevna (pogotovo vremenski) strategija i zato ju je uputno koristiti samo kada N ekipa ima već pripremljen plan ili barem naznake istoga prije debate.

ULOGE GOVORNIKA U KPP DEBATI

A1 / 6 minuta	N1 / 6 minuta	A2 / 5 minuta	N2 / 5 minuta	A3 / 5 minuta	N3 / 5 minuta
Prihvaća tezu debate	Odbacuje tezu debate	Utvrdjuje A poziciju.	Pojašnjava ključne razlike između A i N pozicije	Usredotočuje se na presudne aspekte debate	Usredotočuje se na presudne aspekte debate
Definira ključne pojmove ukoliko svi nisu definirani tokom iznošenja case-a.	Prihvaća definicije afirm. ekipe ili uvodi nove definicije	Utvrdjuje definicije/pobija definicije N ekipe.	U slučaju da uvođenja nove definicije, dodatno pojašnjava	Objašnjava prednosti A definicije (u slučaju debate o definiciji)	Objašnjava prednosti N definicije
Iznosi argumentacijsku liniju (case): I. PROBLEM II. UZROK III. PLAN IV. POSLJEDICE Zaključuje govor tako što jasno i sažeto iznosi poziciju afirmacijske ekipe.	Prema strategiji N strane, napada sporne točke A casea	Osnažuje A arg. liniju tako što, slijedeći njezinu strukturu, razrađuje svaki pojedini dio casea: ☺ dodatno potkrepljuje dijelove uvodeći nove dokaze, primjere, analogije... ☺ brani one dijelove casea koji su napadnuti u N1 govoru	Razrađuje napad na one dijelove A casea koji su napadnuti u N1 govoru Odgovara na obrane iznesene u A2 govoru Iznosi potkrijepe za svoju stranu	Slijedeći strukturu A arg. linije: ☺ procjenjuje ključne napadnute dijelove casea ☺ sažimlje A argumentacijsku liniju	Slijedeći strukturu A arg. linije: ☺ procjenjuje ključne napade ☺ upozorava na njihovu važnost u debati ☺ komentira sve bitne momente debate
Ispituje N2 (3 minute) Ispituje ga N3 (3 minute)	Ispituje A2 (3 minute) Ispituje ga A3 (3 minute)	Ispituje ga N1 (3 minute)	Ispituje ga A1 (3 minute)	Ispituje N1 (3 minute)	Ispituje A1 (3 minute)

Prilozi

kostur KPP case-a

TEZA	
PROBLEM	
ZNAČAJ	
UZROK	
PLAN	
AGENT	
MEHANIZAM	
TROŠAK	
PREDNOSTI	



KPP podsjetnik
<p style="text-align: center;">Problem</p> <p><i>U čemu je problem? Koji je njegov značaj?</i></p> <ul style="list-style-type: none">▪ Kvalitativan: Je li je problem bitan zbog neke vrijednosti uz koju se veže? (npr. kršenje ljudskih prava je uvijek velik problem)▪ Kvantitativan: Je li puno ljudi pogođeno? Je li postojanje problema veliki trošak? <p>! Najlakše je braniti problem koji je značajan i kvalitativno i kvantitativno (npr. AIDS u Africi), ali se mogu braniti i problemi koji imaju prvenstveno kvalitativni značaj (npr. obrazovanje HIV-pozitivne djece u RH). ! Uvijek moramo dokazati kvantitativni i/ili kvalitativni značaj problema. <i>Dokaz za kvalitativni značaj mogu biti npr. povelje, zakoni i sl., a za kvantitativni statistike.</i></p>
<p style="text-align: center;">Uzrok</p> <p><i>Što je uzrok problema?</i></p> <p>Postojanje problema moramo pripisati nedostacima u sadašnjem stanju stvari (mehanizmima, zakonima, financiranju, društvenoj politici). To znači da je uzrok <i>inherentan statusu quo</i>. Ako uzrok problema ne možete smjestiti u status quo (npr. biološki je uzrokovan), imate problem kojeg nećete moći riješiti.</p> <p>! Ako imate više uzroka problema, pokušajte ih grupirati – da pojednostavite strukturu casea. ! Nije samo po sebi krivo imati više uzroka, no tada često moramo smišljati jako opširan plan kako bismo ih sve riješili. ! Pazite da neki važan uzrok niste zaboravili! U protivnom nećete moći značajno utjecati na problem (npr. ako kažemo da je najvažniji uzrok obiteljskog nasilja alkohol, napraviti ćemo plan vezan uz liječenje alkoholizma, a zanemarit ćemo transgeneracijski prijenos nasilja, preblago sankcioniranje...)</p>
<p style="text-align: center;">Plan</p> <p><i>Objašnjava kako ćemo riješiti problem.</i></p> <p>To je naš odgovor na pitanje:</p> <ol style="list-style-type: none">1. <u>što</u> ćemo raditi (edukacija, kažnjavanje,...)2. <u>kojim mehanizmima</u> ćemo to napraviti (više para, promjena zakona...)3. <u>tko</u> će to provesti (AGENT: sabor, udruge, UN, građani...) <p>Plan mora biti topikalni – mora biti u okviru teze (plan o spašavanju Velebitske Degenije ne možemo ugurati u tezu o ugroženim društvenim skupinama).</p> <p>Plan mora biti solventan – rješava problem u cijelosti ili u značajnoj mjeri (smanjiti bullying u jednoj školi ne znači riješiti problem nasilja u školama u Hrvatskoj).</p> <p>! Ukoliko imate kompleksan uzrok, važno je naglasiti kojim se dijelom plana rješava koji dio uzroka. Morate objasniti zašto je upravo ovakav plan najbolji način utjecanja na uzrok problema, pa tako i na sam problem. ! Moramo paziti koliko širok problem odabiremo kako bi ispunili uvjet <i>solventnosti</i>. Ukoliko imamo preširok problem, nećemo moći smisliti plan koji ga rješava u značajnoj mjeri (npr. problem: Loš život Roma u Hrvatskoj). ! Nije nužno da našim planom potpuno eliminiramo problem, ali moramo dokazati da ćemo <i>značajno</i> doprinijeti smanjenju problema. Da bismo to dokazali, možemo iskoristiti iskustva drugih država, dosadašnje pokušaje rješavanja...</p>
<p style="text-align: center;">Benefiti</p> <p><i>Što ćemo dobiti primjenom plana?</i></p> <p>Najvažniji benefit je uvijek taj da će problem biti riješen! Važno je pokazati da su ishodi vašeg plana isplativi – za to nam služi cost-benefit analiza.</p> <p>Cost = koliko će plan koštati (novci, ljudstvo, resursi) ! Cost-benefit analiza: stavite u omjer ono što morate uložiti u plan (cost) i ishode plana (benefit), pa vidite da li se to isplati (npr. 1000 spašenih tujana za milijun kuna – ok; 10 spašenih tujana za milijun kuna – nije ok). ! Skup plan nije loš ako dovodi do puno dobrih stvari ili ako je dugoročno isplativ. ! S nabranjem ostalih benefita prazno buduću da morate moći dokazati da će do njih zaista doći primjenom vašeg plana!</p>

