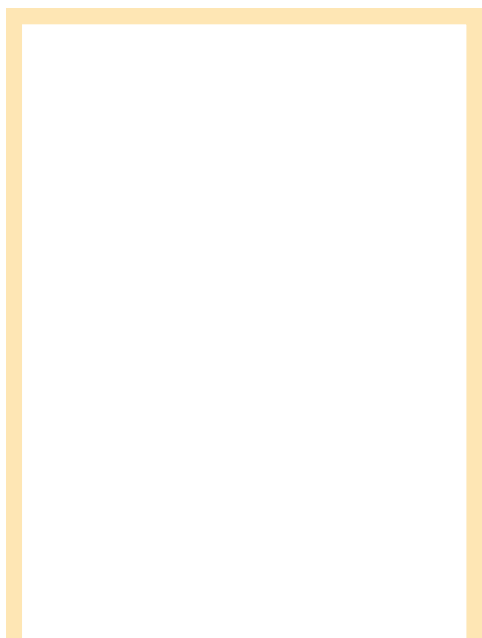


## YouthSpeakUp: Empowering Youth with Debate

Erasmus+ program – Ključna akcija 2 (KA220-YOU)  
Broj projekta: 2023-2-RS01-KA220-YOU-000185011  
Trajanje projekta: mart 2024 – mart 2026



# DEBATNI PRIRUČNIK: RADIONICE ZA POČETNIČKI KURS DEBATE



Open Communication



Hrvatsko  
Debatno  
Društvo



Co-funded by  
the European Union

## O ovom priručniku

Ovaj priručnik je osmišljen kao praktičan resurs za koordinatore koji vode početni kurs debate. Namenjen je širokom krugu fasilitatora, uključujući studente, nastavnike i omladinske radnike. Iako ga učenici i studenti mogu koristiti i samostalno za unapređenje svojih veština, priručnik je prvenstveno alat za one koji vode druge kroz proces učenja.

Priručnik je strukturiran kroz radionice koje kombinuju teorijska objašnjenja sa praktičnim vežbama i primerima. Svako poglavlje uvodi ključne debatne koncepte i postepeno nadograđuje znanja – od osnovnih veština ka složenijim oblicima argumentacije, analize i debatne interakcije.

Kurs se zasniva na Britanskom Parlamentarnom (BP) formatu. Iako je struktura fleksibilna i može se prilagoditi različitim obrazovnim kontekstima, radionice su osmišljene tako da podrže postepeni razvoj veština argumentacije, analize i debatne strategije.

## O projektu

**YouthSpeakUp: Empowering Youth with Debate** je Erasmus+ projekat saradnje čiji je cilj unapređenje kritičkog mišljenja, komunikacijskih veština i demokratskog učešća mladih kroz učenje zasnovano na debati.

Projekat podržava nastavnike, omladinske radnike, trenere i obrazovne organizacije u korišćenju debate kao pristupačne i praktične obrazovne metode. Kroz strukturirane obrazovne resurse i praktične smernice, YouthSpeakUp doprinosi razvoju održivih debatnih aktivnosti u školama, omladinskim centrima i zajednicama širom Evrope.

Projekat je usmeren na:

- razvoj kritičkog mišljenja i medijske pismenosti
- unapređenje veština argumentacije, javnog nastupa i istraživanja
- podsticanje aktivnog građanstva i demokratskog učešća
- podršku inkluzivnom obrazovanju usmerenom na učenika

## Projektni materijali

Ovaj priručnik je deo šireg seta besplatnih obrazovnih materijala razvijenih u okviru projekta YouthSpeakUp:

- **Debatni priručnik: Radionice za početnički kurs debate** – strukturirani program obuke koji kroz korak-po-korak radionice kombinuje teoriju i praktične vežbe za razvoj osnovnih debatnih veština.



- **Debatni priručnik: Tematske radionice** – zbirka tematskih modula koji objašnjavaju ključne društvene, političke, ekonomske i etičke koncepte koji se često koriste u takmičarskoj debati.
- **Organizacioni priručnik: Kako osnovati i voditi debatni klub** – praktični vodič za nastavnike, omladinske radnike i učenike o pokretanju, vođenju i održavanju debatnog kluba ili programa.
- **Rečnik pojmova** – referentni vodič sa objašnjenjima osnovnih debatnih pojmova koji se koriste u obuci, praksi i takmičenjima.
- **Video lekcije** – serija kratkih edukativnih videa koji pokrivaju ključne debatne veštine, uključujući argumentaciju, pobijanje, analizu teme, javni nastup, pripremu, suđenje i logičko zaključivanje.

Svi materijali su osmišljeni tako da se mogu koristiti zajedno ili pojedinačno i podržavaju pokretanje, razvoj i dugoročnu održivost debatnih aktivnosti.

## Partnerstvo

YouthSpeakUp sprovodi evropsko partnerstvo:

- **Otvorena komunikacija** (Srbija) – koordinator projekta
- **International Debate Education Association (IDEA)** (Holandija)
- **Hrvatsko debatno društvo** (Hrvatska)

## Erasmus+ informacije

Program: Erasmus+

Akcija: Ključna akcija 2 – Partnerstva za saradnju u oblasti mladih (KA220-YOU)

Trajanje projekta: mart 2024 – mart 2026

Broj projekta: 2023-2-RS01-KA220-YOU-000185011

## Odricanje od odgovornosti

Finansirano sredstvima Evropske unije. Izražena stanovišta predstavljaju isključivo stanovišta autora i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Fondacije Tempus. Ni pod kojim uslovima se Evropska unija ni davalac namenskih bespovratnih sredstava ne mogu smatrati odgovornima za njihovu sadržinu.

*Ova publikacija je deo projekta YouthSpeakUp i dostupna je za besplatno korišćenje u obrazovne i nekomercijalne svrhe.*



<b>Uvod u debatu</b>	<b>5</b>
Upoznavanje	5
Uvodne aktivnosti	6
Ključni pojmovi debate	8
<b>Argumentacija</b>	<b>11</b>
Uvod	11
Elementi Dobrog Argumenta	12
Analiza - dubina i širina	15
<b>Vežba argumentacije</b>	<b>17</b>
Primeri argumenata	19
<b>Pobijanje argumenata (eng. Rebuttal)</b>	<b>31</b>
Vrste pobijanja	31
Prioritetizacija pobijanja	34
Pisanje pobijanja	36
<b>Vežbe pobijanja argumenta</b>	<b>38</b>
Primeri argumenta za pobijanje	39
<b>Logičke greške</b>	<b>44</b>
Zaključak	51
<b>Uvod u Britanski parlamentarni format</b>	<b>52</b>
Pravila britanskog parlamentarnog formata debate	52
Prvi i drugi deo stola	53
Uloge govornika u britanskoj parlamentarnom formatu debate	54
<b>Uvod u format World Schools debate</b>	<b>57</b>
Uloge govornika u World Schools debate	58
<b>Vrste tema i analiza teme</b>	<b>62</b>
Vrste tema	62
Pristupi analizi teme	65
<b>Vreme za pripremu (prep)</b>	<b>69</b>
Korak-po-korak struktura pripreme	69
Česti problemi tokom prepa (i kako ih popraviti)	70
Opšti saveti za prep	71
Strategije prepa u zavisnosti od pozicije	72
<b>Tokom debate: praćenje, struktura i POI</b>	<b>74</b>
Praćenje debate	74
Struktura govora	76
Pitanja (POI, eng. Point of Information)	78

## Uvod u debatu

Cilj prve radionice je da pomogne učesnicima da se upoznaju sa osnovama akademske debate, počnu da se osećaju ugodno u grupi i probude radoznalost o širem značaju debate. Ova radionica je namerno dizajnirana da bude opuštena i angažujuća, sa fokusom više na pokretanje razgovora nego na podučavanje tehničke teorije. Do kraja sesije, učesnici bi trebalo da počnu da osećaju povezanost, kako međusobno, tako i sa osnovnim principima debate.

### Upoznavanje

U mnogim slučajevima, ova sesija će biti prvo upoznavanje učesnika ili prvi angažman u bilo kakvoj vannastavnoj aktivnosti vezanoj za javni nastup. Stvaranje otvorene atmosfere od početka je stoga od suštinskog značaja. Dok neke grupe mogu već biti pričajive i društveno ugodne, posebno ako se polaznici već poznaju drugima može biti potrebno malo više podsticaja da se otvore. Ovaj deo radionice treba prilagoditi na osnovu vaše procene početne dinamike grupe.

Počnite tako što ćete se predstaviti na topao i ličan način. Podelite nekoliko svojih hobija i ukratko objasnite zašto podučavate debatu. Biti malo neformalan i iskren u ovoj fazi pomaže da delujete pristupačno i postavlja ton za predstavljanje učesnika.

Kada dođe vreme da se učesnici predstave, korisno je ponuditi im jedno ili dva laka pitanja pored imena. Ovo im daje više prostora da se izraze i olakšava drugima da se povežu s njima na ličnom nivou.

Preporučena pitanja:

- Šta vas je dovelo ovde / Kako ste saznali za debatu?
- Koji su neki od vaših glavnih hobija i interesovanja?
- Koji aspekt debate vam je posebno zanimljiv?
- O čemu volite da razgovarate ili debatujete sa prijateljima?
- Koja je zabavna činjenica o vama koju većina ljudi ne zna?
- Koje je jedno pitanje u svetu o kojem biste želeli da više ljudi govori?

Pored toga što pomaže u izgradnji pozitivne atmosfere u grupi, ova aktivnost upoznavanja može vam pružiti uvid u ličnosti i interesovanja učenika, što su vredne informacije za oblikovanje narednih sesija i odabir tema koje će im biti relevantne.

## Uvodne aktivnosti

Korišćenje kratke, zabavne aktivnosti nakon upoznavanja može pomoći da se smanje društvene barijere i podigne energija u prostoriji. Ispod su tri preporučene vežbe. Izaberite jednu u zavisnosti od veličine grupe, vremena koje imate i opšte atmosfere učesnika.

### Uvodna aktivnost 1: Linija identiteta

**Trajanje:** 20 minuta

**Materijali:** Traka ili zamišljena linija na podu; dva znaka: „Slažem se“ i „Ne slažem se“

**Instrukcije:**

Napravite liniju preko učionice—bilo pomoću trake ili samo zamišljajući je. Jedan kraj označite kao „Slažem se“, a drugi kao „Ne slažem se“. Pročitajte niz izjava i zamolite učesnike da se postave duž linije u zavisnosti od toga koliko se slažu ili ne slažu sa svakom izjavom. Nakon što svi odaberu poziciju, zamolite nekoliko učenika da podele zašto su izabrali baš to mesto. Podstaknite učesnike da se pomere ako im se mišljenje promeni u bilo kom trenutku.

**Primeri izjava:**

- Ljudi bi uvek trebali da se oglase kada se ne slažu
- Glasanje na izborima bi trebalo biti obavezno
- Loše je jesti meso
- Društvene mreže više štete nego koriste
- U redu je lagati ako time štite nečija osećanja
- Opravdano je prekršiti zakon ako to vodi boljem ishodu
- Univerzitet nije neophodan za uspeh
- Uspeh zavisi više od sreće nego od napornog rada

### Uvodna aktivnost 2: Budi Kapetan!

**Trajanje:** 20–30 minuta

**Materijali:** Papirići za glasanje (opciono: rekviziti poput kapetanske kape ili dvogleda)

**Instrukcije:**

Trener debate uvodi scenario:

„Svi ste nasukani na brodu u opasnim vodama. Kapetan je nestao. Jedan od vas mora preuzeti

komandu — ali samo jedan. Tokom nekoliko rundi, dokazaćete ko zaslužuje da vodi. Nakon svake runde, grupa glasa da ukloni jednog učesnika sa komandnog mosta. Na kraju ostaje jedan Kapetan.“

Aktivnost se sastoji od četiri runde, od kojih svaka ima jedinstveni izazov u govoru. Nakon svake runde, učesnici glasaju za eliminaciju 1–2 igrača. Glasanje je anonimno i može se obaviti pomoću papirića.

Učesnici govore u odgovoru na prompt svake runde, koristeći kreativnost, ubeđivanje, humor ili strateško razmišljanje. Aktivnost dobro funkcioniše za male i srednje grupe (6–20 učenika).

#### **Runda 1 – Zašto TI?**

**Zadatak:** „Zašto baš TI treba da budeš kapetan ovog broda?“

Učesnici brane svoj slučaj kratkim ubeđujućim (ili smešnim) govorom.

**Vreme za govor:** 1–1,5 minuta po osobi

**Akcija:** Glasanje i uklanjanje 1–2 učesnika

#### **Runda 2 – Katastrofa!**

**Zadatak:** „Morsko čudovište napada brod. Šta radiš?“

Učesnici daju kreativan odgovor u krizi da pokažu liderstvo pod pritiskom.

**Vreme za govor:** 1 minut po osobi

**Akcija:** Glasanje i uklanjanje još 1–2 učesnika

#### **Runda 3 – Moralna dilema**

**Zadatak:** „Imaš dovoljno sveže vode samo za polovinu posade. Šta radiš?“

Učesnici demonstriraju svoje moralno rasuđivanje i vrednosti.

**Vreme za govor:** 30 sekundi po osobi

**Akcija:** Eliminacija dovoljnog broja učenika da ostanu samo 2–3 finalista

#### **Runda 4 – Završni pokušaj**

**Zadatak:** „Posada je gladna, umorna i na ivici pobune. Predstavi svoj završni pokušaj za liderstvo.“

Svaki finalista iznosi poslednji ubeđujući pokušaj — ali ovaj put koristeći samo jednu reč.

**Vreme za govor:** 1 reč po osobi

**Akcija:** Grupa glasa i bira konačnog Kapetana

### **Uvodna aktivnost 3: Brzo prijateljstvo**

**Trajanje:** 20 minuta

**Materijali:** Lista pitanja za razgovor

#### **Instrukcije:**

Podelite grupu u dva kruga — jedan unutrašnji i jedan spoljašnji. Svaki učesnik gleda partnera u

suprotnom krugu. Trener debate pročitava pitanje za razgovor, a par ima 90 sekundi da razgovara. Kada vreme istekne, spoljašnji krug se pomera jedan položaj udesno, i čita se novo pitanje.

**Primeri pitanja:**

- Koji film ili seriju možeš gledati iznova i iznova?
- Koja je neobična ili neočekivana stvar u kojoj si stvarno dobar?
- O čemu si nedavno promenio mišljenje?
- Koju zemlju bi voleo/la da posetiš i zašto?
- Koje je tvoje nesvakidašnje mišljenje koje braniš?
- Da li bi radije branio nešto sa čim se ne slažeš ili se svađao protiv nečega što voliš?
- Da možeš odmah savladati jednu veštinu, koja bi to bila?
- Da možeš postaviti jedno pitanje svom budućem ja, koje bi to bilo?
- Šta si probao/la jednom, ali nikada više ne bi ponovio/la?

## Ključni pojmovi debate

Kada se grupa opusti i postane angažovana, predstavite osnovnu definiciju i principe akademske debate.

Akademska debata je formalna aktivnost sa pravilima u kojoj dve strane argumentuju za i protiv određene tvrdnje, poznate kao tema. Teme su obično društveno ili politički relevantne i često kontroverzne. Ono što debatu razlikuje od običnog razgovora jeste njena struktura: timovi su dodeljeni stranama bez obzira na lična uverenja, poštuju vremenska ograničenja i uloge govornika, i ocenjuju se na osnovu kvaliteta argumenata.

To znači da će učesnici ponekad morati da brane stavove sa kojima se lično ne slažu, što im pomaže da razviju empatiju i kritičko mišljenje kroz angažovanje sa perspektivama koje možda ne dele. Takođe pruža priliku da nauče više o složenim pitanjima i istraže različite poglede.

U debati se argumenti grade na logici i činjenicama, dok su stil i način izlaganja sekundarni. To znači da učenici sa vrlo različitim ličnostima mogu uspevati u debati i razvijati se na način koji im najviše odgovara, sve dok iznose snažne argumente.

Tema je konkretna tvrdnja ili predlog o kojem učesnici debate raspravljaju. Svaka tema debate idealno ima dve podjednako legitimne strane, što omogućava validne argumente i za i protiv teme. To je važno jer se debate često bave kontroverznim pitanjima za koja ne postoji društveni konsenzus niti „ispravan“ odgovor.

Učenici će kasnije imati priliku da testiraju svoje veštine na domaćim turnirima, a potom, potencijalno, i na međunarodnim takmičenjima.

### **Upoznavanje sa formatom: Britanska parlamentarna debata**

Britanski parlamentarni (BP) format je dominantan format u univerzitetskim i akademskim debatama. Nastao je kao simulacija parlamentarne debate u Ujedinjenom Kraljevstvu. Najveća i najprestižnija debatna takmičenja održavaju se u ovom formatu, zbog čega se većina studenata fokusira na njegovo učenje i takmičenje.

Posebna karakteristika BP formata je da u svakoj debati učestvuju četiri tima, po dva na svakoj strani — „vlada“ i „opozicija“. Svi timovi se takmiče za pobjedu, ne samo protiv timova sa suprotne strane, već i protiv tima na svojoj strani, uz poštovanje pravila izbegavanja kontradikcija sa svojim savezničkim timom. Ova struktura dodaje stratešku dubinu debati, jer se u okviru runde iznosi veliki broj argumenata, a timovi moraju pažljivo proceniti koji će argumenti biti najefikasniji u specifičnom kontekstu tekuće debate.

Pored složenosti koju donosi prisustvo četiri tima u rundi, BP format omogućava timovima 15 minuta pripreme za izlaganje pre početka debate. Pošto je zabranjeno koristiti internet za istraživanje tokom ovog vremena, govornici se fokusiraju na posedovanje širokog opšteg znanja i na to kako da maksimalno iskoriste informacije koje imaju u datom trenutku.

### **Aktivnost: Diskusija o različitim temama**

Da biste završili sesiju, pređite na lagano moderisanu grupnu diskusiju o nekoliko primera debatnih tema. Cilj nije simulacija formalne debate, već podsticanje kritičkog razmišljanja i deljenja mišljenja među učesnicima.

Pripremite se sa 2–5 tema i pozovite učesnike da podele svoje početne reakcije. Oni mogu ponuditi razloge za jednu stranu, lična iskustva, relevantne primere ili pitanja koja tema postavlja. Cilj je podstaći istraživanje, ne tačnost — najvažnije je uključiti što više glasova u razgovor.

Primeri tema koje možete koristiti u radionici:

- Ovaj dom podržava trend da sve više mladih ljudi uzima gap year (posle srednje škole).
- Ovaj dom smatra da su društvene mreže donele više štete nego koristi.
- Ovaj dom bi zabranio domaće zadatke za osnovce.
- Ovaj dom bi zabranio proizvodnju mesa.

Ako je diskusija previše slobodna ili neusmerena, razmislite o malim zadacima. Na primer, možete tražiti od svih da se fokusiraju na argumente za jednu stranu teme, a zatim da pređu na drugu stranu.



Alternativno, podstaknite grupu da razmisli o tome kako problem utiče na različite grupe decu, roditelje, kompanije itd. i da iz toga izgrade perspektive.

**Dodatni saveti za koordinateore:**

- **Ostanite fleksibilni.** Dozvolite diskusiji da se razvija u skladu sa interesovanjima grupe. Ako su učesnici posebno angažovani oko određene teme, omogućite dodatno vreme za detaljnije istraživanje. Struktura se može prilagođavati energiji i radoznalosti grupe.
- **Uključite doprinose učesnika.** Ako neko predloži temu ili pokaže strast prema nekoj temi, razmislite o uključivanju u diskusiju. To povećava angažovanost i daje učesnicima osećaj vlasništva nad procesom učenja.
- **Podstičite i afirmišite.** Kad god učesnici dele ideje, mišljenja ili lična iskustva — tokom predstavljanja, uvodnih aktivnosti ili debata — ponudite reči ohrabrenja.

# Argumentacija

## Uvod

Ova radionica treba da bude što interaktivnija. Nakon objašnjavanja svakog ključnog koncepta, uključite učenike tako što ćete tražiti njihova mišljenja, primere ili reakcije. Ohrabrite ih da dovode u pitanje ono što čuju, da daju sopstvene razloge i da vežbaju jasno izražavanje svojih ideja.

Argument je tvrdnja ili stav podržan objašnjenjima i dokazima, koji se koristi za odbranu određenog stava u debati. To je razložena osnova za podršku ili protivljenje nekoj ideji ili poziciji.

U kompetitivnim debatama, argument je u suštini skup razloga i dokaza koji podržavaju tvrdnju. Da bi argument bio jak, mora da ispuni dve važne funkcije: mora biti istinit i relevantan za debatu. To znači da argument treba da bude logičan, dobro objašnjen i direktno povezan sa temom o kojoj se raspravlja.

### **Primer:**

*Tema: Ovaj dom bi ukinuo ocene u školama*

- *Argument strane vlade: Uklanjanje ocena u školama bi značajno smanjilo stres koji učenici osećaju, što bi u velikoj meri poboljšalo njihov učinak u školi.*
- *Argument strane opozicije: Ocene su odličan način da učenici budu motivisani za učenje, čak i kada je teško, što ih čini sklonijim da steknu vredno znanje.*

Iako primer iznad pokazuje kako argument izgleda, nije potpuno jasno na koji način ispunjava funkciju da bude istinit i relevantan.

Neko bi mogao da tvrdi da stres u školama nije nužno uzrokovan ocenama, već različitim faktorima poput težine predmeta, društvenog okruženja ili obaveza koje idu uz školu. S druge strane, može se ispravno ukazati da ocene nisu odličan motivator za sve učenike, jer mogu stvoriti napetu atmosferu u kojoj loše ocene imaju vrlo negativne uticaje, dok postizanje dobrih ocena ne donosi mnogo neposrednih pozitivnih nagrada.

Ovo znači da oba argumenta ostavljaju dovoljno nejasnog prostora koji ih čini podložnim različitim interpretacijama i percepcijama, što utiče na ocenu pomenutih tvrdnji.

Pošto svako ima različita iskustva i subjektivno procenjuje ideje i postupke, osoba koja iznosi argument treba da pruži objašnjenja i razloge koji čine tvrdnju koju pokušava da dokaže što manje podložnom subjektivnoj proceni.

Pravilo kao smernica: „Dobro objašnjen i potkrepljen argument je onaj koji bi prosečana inteligentna osoba sa prosečnim znanjem o svetu smatrao istinitim i relevantnim, i koji ne bi zahtevao dodatno objašnjenje.“

Proces argumentacije može se posmatrati na različite načine, ali u suštini je to iterativni proces u kojem se postavljate pitanje zašto nešto funkcioniše ili izgleda kako izgleda, sve dok ne budete sigurni da bi većina ljudi saglasila sa odgovorom na to pitanje.

## Elementi Dobrog Argumenta

Većinu vremena, argument se sastoji iz 4 elementa:

### 1) Tvrdnja (Statement)

Ovo je naslov argumenta i u većini slučajeva biće rečenica koja daje sažetak argumenta.

Tvrdnja treba da bude formulisana tako da je jasno koji je logički zaključak argumenta i koje uticaje ima u kontekstu debate.

**Pozitivan primer:** „Uklanjanje ocena u školama bi značajno smanjilo stres koji učenici osećaju, što bi u velikoj meri poboljšalo njihov učinak u školi.“

Ovo je dobar primer jer tvrdnja objašnjava uticaj akcije u kontekstu teme debate, kao i zašto se taj uticaj dešava, tj. smanjenjem stresa.

**Negativan primer:** „Ocene su loše za učenike.“

Ovo je loš primer jer je nejasno zašto je tvrdnja istinita i koji je njen uticaj– zašto nam je stalo do toga? Tvrdnja bi bila bolja sa dodatnim objašnjenjem: „Ocene su loše za učenike jer stvaraju stres, a uklanjanjem ocena bi nastalo bolje okruženje za učenje.“

### 2) Objašnjenje/Analiza (Analysis)

Ovaj element argumenta služi da objasni unutrašnju logiku i pruži validnost tvrdnji. Najčešće se sastoji od nekoliko jedinstvenih i analiziranih razloga (ponekad nazvanih mehanizmi) koji efikasno dokazuju argument. U objašnjenju dokazujemo zašto je naša tvrdnja istinita.

**Primer:** „Uklanjanje ocena u školama bi značajno smanjilo stres koji učenici osećaju, što bi u velikoj meri poboljšalo njihov učinak u školi.“

Objašnjenje:

- 1) Ocene stvaraju stres jer učenici povezuju svoj osećaj vrednosti i samopercepciju sa rezultatom testa, što otežava učenje zbog straha od neuspeha.
- 2) Učenici bi se osećali manje stresno kada ne bi postojala ocena koja kategorizuje njihovo znanje i inteligenciju, već kvalitativna procena poput opisnog komentara sa konstruktivnom povratnom informacijom. Ovo je tačno jer učenici vide ocene kao konačne, dok komentare i povratne informacije ne doživljavaju na isti način, što ih opušta.
- 3) Njihov učinak bi se značajno poboljšao zbog smanjenja stresa. Stres smanjuje energiju, otežava koncentraciju i fokus, pa učenicima postaje teže da uspešno obavljaju zadatke poput učenja.

### 3) Primer (Example)

Primeri pomažu da se ilustruje vaš argument korišćenjem stvarnih situacija ili analogija. Dobri primeri pojašnjavaju tvrdnju, čine je razumljivijom i jačaju shvatanje publike. Međutim, nisu svi primeri podjednako korisni.

Debateri treba da analiziraju primere: koji deluju uverljivo i zašto? Koji su previše slabi da bi dokazali opštu tvrdnju?

#### Loša upotreba primera:

- Istorijski primeri – kontekst u kojem se nešto dogodilo često se zanemaruje i značajno se razlikuje od sadašnje situacije.
- Naučni podaci – budući da se nauka stalno menja i objavljuju se nove teme koje pobijaju ranije dokazane tvrdnje, ovi primeri nisu korisni za debateru jer sudija i drugi govornici ne mogu lako proveriti da li je istraživanje korišćeno pravilno.
- Lični primeri – iako mogu biti uverljivi, nije fer da se visoko vrednuju jer nije moguće znati da li je primer izmišljen samo da podrži tvrdnju.

#### Dobra upotreba primera:

- Stvarna politika koja je bila uspešna/neuspešna – široko poznata i lako uporediva.
- Najnovije vesti ili aktuelni događaji – visoka prepoznatljivost, snažna relevantnost.

## 4) Uticaj (eng. Impact)

Uticaj pokazuje zašto je argument relevantan u debati, odnosno, zašto, pod pretpostavkom da je ono što tvrdite tačno, treba da nam bude stalo do toga posebno zato što obe strane gotovo uvek iznose tvrdnje koje su delimično tačne.

Možemo široko podeliti uticaje u dve kategorije: direktni i široki uticaji.

### Direktni uticaj na živote/ zdravlje/ dobrobit ljudi

#### **Primer 1:**

*Tema: Ovaj dom bi subvencionisao kupovinu električnih vozila u Evropi*

*Argument: Kada većina ljudi pređe na električna vozila, zagađenje vazduha u gradovima će se značajno smanjiti, a ljudi će biti zdraviji kao posledica.*

*Uticaj: Kvalitet zdravlja se povećava i ljudi su manje bolesni zbog ove promene.*

#### **Primer 2:**

*Tema: Ovaj dom bi dao mladima dva glasa na demokratskim izborima.*

*Argument: Mladi ljudi su više orijentisani na dugoročne ciljeve i imaju strukturne probleme koji će se bolje rešavati ako imaju dva glasa na izborima.*

*Uticaj: Mladi ljudi imaju više sigurnosti i stabilnosti u svojim životima.*

#### **Primer 3:**

*Tema: Ovaj dom se protivi tome da društvene mreže postanu primarni izvor informacija za ljude.*

*Argument: Društvene mreže su pune lažnih vesti, a ljudi nisu opremljeni da se nose sa njima, što ih čini ranjivijim na političku i društvenu manipulaciju.*

*Uticaj: Ljudi će donositi loše odluke jer nemaju adekvatne informacije, što vodi ka lošijim ishodima u njihovim životima.*

### Široki uticaji

Ovo uključuje šire političke, ekonomske i društveni uticaje. Imajte na umu da se ovi uticaji na kraju svode na one pomenute gore. Na primer, ekonomska efikasnost na kraju utiče na živote ljudi—kroz prihode pojedinaca, cene proizvoda itd.

Politički uticaji – funkcionisanje institucija i političkog sistema, stabilnost, politički diskurs itd.

Ekonomske uticaji – ekonomski rast, (ne)zaposlenost, inflacija, prihodi građana itd.

Društveni uticaji – poštovanje ljudskih prava, društvena kohezija, bezbednost itd.

Možete objasniti uticaj argumenta kroz analizu i primere, baš kao i istinitost argumenta—tako da taj uticaj postane vrlo teško osporiti. Odlično objašnjenje zašto je nešto tačno neće pobediti debatu ako sama tvrdnja nije relevantna.

Podsetite studente da uticaji moraju biti specifični i značajni. Reći „ljudi će biti srećniji“ ili „ekonomija će se poboljšati“ je previše nejasno, osim ako nije objašnjeno i povezano sa konkretnim ishodima.

## Analiza - dubina i širina

Pošto je cilj argumentacije stvaranje i pronalaženje razloga i dokaza koji daju dovoljno objašnjenje logike tačke o kojoj raspravljamo, možemo razmišljati o dva pristupa strategiji koju ćemo koristiti da bismo bili što efikasniji. Imajte na umu da je najčešći način pravljenja argumenata kombinacija ova dva pristupa.

### Analiza fokusirana na dubinu

Ideja ovog pristupa je da se uzme prvi odgovor na pitanje zašto je početna tvrdnja ili osnovna ideja argumenta tačna, i potom se analizira istinost i validnost tog odgovora dok ne budemo potpuno zadovoljni skupom odgovora.

#### **Primer:**

*Tema: Ovaj dom bi ukinuo ocene u školama*

*Argument strane predloga: Ocene su loš način za ocenjivanje znanja i uspeha u školama, i alternativa bi bila bolja.*

#### **Analiza:**

- **Zašto su ocene loš način za ocenjivanje znanja i uspeha u školama?**  
*Da bismo nešto ocenili brojem/slovom/poenima, moramo testirati određene elemente znanja koji bi dokazali da je učenik zaista savladao predmet. To znači da test u većini slučajeva proverava pamćenje, a ne razumevanje znanja.*
- **Zašto je tačno da se fokus češće stavlja na memorisanje nego na razumevanje?**  
*Kada nastavnici kreiraju testove i kriterijume za ocenjivanje znanja, moraju napraviti najobjektivniju meru kako bi test bio fer za sve učenike i ne podložan različitim interpretacijama. Većina pitanja traži činjenicu/detalj, a ne razumevanje materije, jer je lakše i objektivnije oceniti odgovor koji je jednostavno tačan ili netačan.*

Ovo može biti dovoljno, ali možete nastaviti sa ovim procesom. Cilj je biti zadovoljan nivoom analize i kvalitetom objašnjenja.

## Analiza fokusirana na širinu

Glavni cilj analize fokusirane na širinu je pronaći što više jedinstvenih razloga koji podržavaju našu tvrdnju/argument i pokazati da je naš argument tačan. Imajte na umu da, iako je nivo analize i objašnjenja ovih mehanizama značajno manji u poređenju sa pristupom fokusiranim na dubinu, i dalje je potrebno pružiti određeni nivo dokaza za specifične razloge koje navodimo da podrže naš argument.

### **Primer:**

*Tema: Ovaj dom bi mladima dao 2 glasa na izborima*

*Argument strane predloga: Ova promena će motivisati mlade da više učestvuju u izborima, i imaćemo bolju reprezentaciju potreba ljudi u zemlji.*

### **Analiza:**

- 1. Dajući mladima 2 glasa, oni će se osećati odgovornije da se uključe i odlučuju o budućnosti svoje zemlje.*
- 2. Trenutno mladi osećaju da ne mogu ništa promeniti u zemljama u kojima žive i ne osećaju se prepoznato, ali ako im damo 2 glasa, osetiće se osnaženo da učestvuju i promene sistem.*
- 3. Političari i političke stranke bi bili skloniji da uključe probleme specifične za mlade u svoje političke programe i ponude bolja rešenja i podršku za njih, jer je njihov glas dvostruko važniji nego ranije. To znači da mladi zapravo dobijaju potencijalna rešenja za svoje probleme koja su trenutno zanemarena. Političari će ovo činiti jer im je glavni cilj da budu izabrani, a ovo povećava njihove šanse da postignu svoj cilj.*

Svi navedeni razlozi su jedinstveni i svi podržavaju našu početnu tvrdnju/tvrdu argumenta pružajući dokaz da će mladi biti motivisaniji i više uključeni. Naravno, ovo objašnjenje nije apsolutno kompletno, ali je mnogo lakše pružiti primere i dati uticaje kada smo dobro dokazali svoju tvrdnju.

## Vežba argumentacije

Mnogi novi debatanti se bore sa time da izostavljaju ključna objašnjenja, zanemaruju važnost uticaja ili se oslanjaju na površno rezonovanje. Ovo poglavlje nudi tri praktične vežbe osmišljene da reše te izazove kroz ponavljanu i fokusiranu praksu. Svaka vežba se može koristiti fleksibilno bilo kod kuće za individualni rad, tokom radionice za vođeno grupno učenje ili u parovima prilikom pripreme za debatu kako bi se testirale i ojačale ideje.

Da bi se podržao ovaj proces, poglavlje uključuje i **potpuno razrađene primere argumenata**. Oni služe kao jasni modeli snažne argumentacije i mogu pomoći facilitatorima da usmere diskusiju, strukturiraju povratne informacije ili ponude konkretne primere iz kojih učesnici mogu učiti.

### Aktivnost 1: Građenje strukturisanih argumenata

**Razvijena veština:** Strukturirana argumentacija i jasnoća

**Uputstvo:**

- Podelite učesnike u parove ili male grupe.
- Dodelite svakoj grupi temu i odredite stranu koju će zastupati.
- Zadatak je da konstrušu argument koristeći ovu četvorodelnu strukturu:
  - **Tvrdnja (eng. Statement)** – Šta pokušavaš da dokažeš?
  - **Analiza (eng. Explanation)** – Zašto je to tačno?
  - **Primer (eng. Example)** – Ilustracija iz stvarnog sveta ili hipotetički primer
  - **Uticaj (eng. Impact)** – Zašto je to važno u debati?
- **Ograničite vreme govora**– Svaka grupa izlaže argument kroz mini-govor od 2 minuta.
- **Facilitator daje kratke, podržavajuće povratne informacije** – Fokus je posebno na objašnjenju i uticaju kako bi se učvrstila jasnoća i relevantnost.

**Opcione varijacije:**

- Koristite teme koje grupa nikada ranije nije videla za spontano građenje argumenata.
- Zatražite od grupa da ponovo izgrade isti argument koristeći različito objašnjenje ili uticaj.
- Pretvorite u prijateljsko takmičenje: grupe glasaju koji argument je bio najjasniji, najubedljiviji ili najbolje strukturiran.

## Aktivnost 2: Metod pet „zašto“

**Razvijena veština:** Dubina analize i uticaj

**Uputstvo:**

1. Podelite učesnike u parove.
2. Za svaki par izaberite temu i predstavite tvrdnju (jednostavnu tvrdnju povezanu sa temom).
3. U parovima, učesnici se naizmenično pitaju i odgovaraju:
  - „Zašto je ova tvrdnja tačna?“
  - Ponavljajte ovo pet puta, pri čemu svaki odgovor vodi do sledećeg „zašto“.
  - **Primer lanca:**  
Tvrdnja: „Treba zabraniti kockanje.“  
Zašto? → „Zato što dovodi do finansijskih problema.“  
Zašto? → „Zato što ljudi mogu postati zavisni.“  
Zašto? → „Zavisnost navodi ljude da troše neodgovorno.“  
Zašto? → „Tada se zadužuju i ne mogu da zadovolje osnovne potrebe.“  
Zašto? → „To dovodi do društvenih problema poput siromaštva i raspada porodica.“
4. Izaberite jedan par da predstavi ceo lanac grupi.
5. Zamolite ostale da pažljivo slušaju, a zatim obezbedite zajedničke ili facilitatorske povratne informacije o dubini i jasnoći rezonovanja.

**Opcione varijacije:**

- Koristite tajmer: Dajte svakom paru 5 minuta da završi svojih pet „zašto“.
- Obrnite metod: Počnite od velikog uticaja i postavljajte „zašto“ kako biste radili unazad do uzroka.

## Aktivnost 3: Oluja uticaja

**Razvijena veština:** Generisanje uticaja i prioritizacija

**Uputstvo:**

1. **Izaberite temu** – odaberite onu sa širokim ili višeslojnim uticajima.
  - Primer: „Ovaj dom bi zabranilo plastiku za jednokratnu upotrebu.“
2. **Iznesite jak argument** – fokusirajte se na jednu jasnu tačku.
  - Primer: „Plastično zagađenje ozbiljno uništava morske ekosisteme.“

3. **Nabrojite što više uticaja za 90 sekundi** – razmišljajte kroz različite kategorije:
  - **Ekološki:** izumiranje vrsta, kolaps ekosistema
  - **Ekonomski:** gubitak ribarske industrije, pad turizma
  - **Zdravstveni:** mikroplastika ulazi u lanac ishrane
  - **Politički:** međunarodni pritisak za akciju protiv zagađenja
4. **Organizujte uticaje** – podelite ih na:
  - Kratkoročne vs. dugoročne
  - Individualne vs. društvene
5. **Odredite prioritet najjačim uticajima** – postavite pitanja:
  - Koji su najteži?
  - Koji utiču na najviše ljudi?
  - Koji su najverovatniji?
6. **Predstavite svoju analizu uticaja u 1–2 minuta** – fokusirajte se na to **zašto baš ti uticaji treba da budu presudni u debati.**

**Opcione varijacije:**

- Ograničite vreme za generisanje ideja (npr. 60 sekundi) radi dodatnog izazova.
- Radite u parovima i uporedite koje je uticaje svaki učesnik prioritetizovao i zašto.
- Primijenite vežbu na pravu debatu koju ste nedavno gledali ili u kojoj ste učestvovali.

## Primeri argumenata

### Argument 1

Tema: Ovaj dom smatra da bi glavne turističke destinacije trebalo značajno da ograniče broj turista koji ih mogu posetiti

Strana: Vlada

Tvrdnja: Preterani turizam čini nemogućim da lokalni ljudi uživaju u lepoti, kulturi ili jednostavno vode normalan život u svom gradu.

Objašnjenje:

- Ove destinacije postaju sve popularnije zahvaljujući marketingu turističkih agencija, promocijama na društvenim mrežama i preporukama što znači da s vremenom sve više ljudi želi da dođe.
- Turisti često plaćaju mnogo novca da bi došli na ova atraktivna mesta i osećaju se kao da imaju pravo da se ponašaju kako žele, često se ponašajući nepristojno.
- Turisti se često ne trude dovoljno da upoznaju lokalnu kulturu i običaje, a ponekad aktivno ne poštuju sveta mesta i znamenitosti.

- Za siromašnije destinacije ovo znači veliki rast cena, jer bogatiji turisti podižu cene dobara i usluga, kao što su restorani.
- Porast platformi poput Airbnb-a dodatno povećava cene stanovanja, jer sada građani moraju da se takmiče sa strancima koji su spremni da plate mnogo više za isti prostor.
- Pošto bi svaki drugi oblik ekonomskog razvoja, poput industrijskih centara ili poslovnog prostora, bio manje atraktivan za turiste, gradovi se često „zaključavaju“ u model koji ne podstiče dalji razvoj.

Uticaj:

- Ljudi su primorani da napuštaju svoje domove jer više ne mogu da plate kiriju i sele se na periferiju grada, gde su ekonomske prilike lošije.
- Grad je stalno prepun, bučan i potencijalno manje bezbedan.
- Kulturni spomenici, hramovi i važni gradski trgovi postaju nedostupni domaćem stanovništvu.
- Gradovi postaju prljaviji i zapušteniji.
- Život u gradu postaje mnogo skuplji, a ljudima ostaje manje novca za uštedu.

### Argument 2

Tema: Ovaj dom smatra da bi glavne turističke destinacije trebalo značajno da ograniče broj turista koji ih mogu posetiti

Strana: Opozicija

Tvrđnja: Onemogućavanje ljudima da posete neka od najznačajnijih istorijskih i kulturnih mesta na svetu lišava ih prelepih prizora, značajnih iskustava i dragocenih uspomena.

Objašnjenje:

- Ljudi često imaju ograničeno vreme i sredstva za putovanja. Kada shvate da je sada mnogo teže doći do važnog mesta, veća je verovatnoća da će odustati ili se zadovoljiti manje atraktivnom alternativom. Ovo je posebno obeshrabrujuće za ljude koji mnogo rade i ne zarađuju dovoljno, jer dodatni napor i rizik da budu odbijeni predstavljaju veliko opterećenje.
- Kako ova mesta postaju ekskluzivnija, verovatno će biti teže pronaći turističke agencije koje vode do njih ili jeftin smeštaj u gradu.

Uticaj:

- Videti Pariz nije isto što i videti bilo koji drugi grad. To je mesto o kojem smo sanjali još kao deca, gledali ga u filmovima, slušali u pesmama i zamišljali sebe kako pijemo kafu gledajući u Ajfelov toranj. Zašto bi to iskustvo bilo privilegija samo odabranih ljudi? Zašto ljudi rođeni u Kini nikada ne bi mogli da vide Mona Lizu, samo zato što Francuska smanjuje broj turističkih viza? Ovo su neka od najvažnijih dela ljudske kulture i svi bi trebalo da imamo pristup njima.

### Argument 3

Tema: Ovaj dom žali zbog narativa da novac ne može kupiti sreću.

Strana: Vlada

**Tvrđnja:** Finansijska stabilnost je teško dostižna i zahteva mnogo žrtvi. Ovaj narativ smanjuje motivaciju i odlučnost ljudi, otežavajući im da postanu finansijski stabilni.

**Objašnjenje:**

- Danas je veoma teško postići finansijsku stabilnost: stanarine su visoke, roba je skupa, poslovi nesigurni. Zato je važno imati siguran, dobro plaćen posao u stabilnom sektoru.
- Ovi poslovi su veoma konkurentni i zahtevaju veliki trud od ranog uzrasta: upis na dobar univerzitet, visoke ocene, prakse i stalno usavršavanje tokom karijere.
- Međutim, narativ iz teme se širi tako što obeshrabruje ljude da ulažu trud da bi zaradili novac. Prijatelji ih pritiskaju da daju prednost kratkoročnim užicima, roditelji da ne rade previše, a sami sebi daju izgovor da izaberu lakši fakultet, da manje uče ili ne idu na praksu.
- Sve ove odluke se gomilaju i dugoročno znače propuštene prilike i slabiju profesionalnu osposobljenost, što vodi ka nižoj zaradi.

**Uticaj:**

- U krajnjem ishodu, razlika se svodi na to da li osoba ima visoko plaćen posao ili posao sa srednjom ili niskom platom.
- Ovo je presudno jer finansijska stabilnost omogućava:
  - zadovoljenje osnovnih potreba (pristojan stan, sigurnost za porodicu),
  - fleksibilnost (mogućnost promene posla bez finansijskog rizika),
  - pristup zdravstvenoj zaštiti i brigu o porodici (deci, roditeljima),
  - uživanje u životnim zadovoljstvima (putovanja, večere, pokloni za voljene osobe).
- Dakle, ovaj narativ direktno umanjuje šanse da ljudi dođu do životnih benefita koje donosi finansijska sigurnost.

#### **Argument 4**

**Tema:** Ovaj dom žali zbog narativa da novac ne može kupiti sreću.

**Strana:** Opozicija

**Tvrđnja:** Postoje mnoge okolnosti koje je nemoguće prevazići, a koje sprečavaju ljude da imaju dovoljno novca za život po svojim željama. Ovaj narativ im pomaže da se osećaju bolje zbog toga.

**Objašnjenje:**

- Jedan od dominantnih savremenih narativa je konzumerizam, koji stalno poručuje da se sreća kupuje materijalnim stvarima i da si manje vredan ako ne možeš da trošiš mnogo novca.
- Međutim, za većinu ljudi ovaj stil života je nedostižan: nisu rođeni u bogatim porodicama, odrasli su u nerazvijenim sredinama, nisu imali dobre škole ili akademske sposobnosti. Najveći broj će raditi prosečne poslove i boriti se sa ograničenim budžetom ceo život.

- Ovaj narativ deluje kao mehanizam suočavanja: ubeđuje ih da zapravo ne propuštaju mnogo. Ukazuje na vrednosti koje se ne mogu kupiti (zajednica, porodica, tradicija) i romantizuje jeftinije životne izbore (izlasci u lokalne pabove, gledanje utakmica kod kuće, kampovanje umesto hotela).

Primer: Slična logika se primenjuje u narativima o životima poznatih ličnosti, naglašava se stres, nedostatak privatnosti, veliki pritisak rada i burne ljubavne veze. Takvi opisi pomažu običnim ljudima da se osećaju bolje što nikada neće dostići slavu.

Uticaj:

- Ovaj narativ pomaže ljudima da se osećaju zadovoljnije svojim životom i postignućima, čak i kada ne dosegnu daleko.
- Čini ih manje posramljenim kada drugi imaju više od njih.
- Ako starije generacije veruju u ovaj narativ, manje osuđuju one koji žive lošije, jer veruju da su najvažnije stvari u životu i dalje dostupne svima.

### Argument 5

Tema: Ovaj dom veruje da društvene mreže donose više štete nego koristi

Strana: Vlada

Tvrdnja: Širenje dezinformacija na društvenim mrežama dovodi do povećane polarizacije i političke nestabilnosti, što otežava ljudima da se uključe u produktivne rasprave i postignu konsenzus.

Objašnjenje:

- Algoritmi društvenih mreža daju prioritet sadržaju koji izaziva angažovanje, često pojačavajući senzacionalistički i obmanjujući sadržaj jer on generiše više klikova i deljenja. To stvara „eho komore“ u kojima su korisnici izloženi samo mišljenjima koja potvrđuju njihova već postojeća uverenja, smanjujući im sposobnost da razmotre alternativne perspektive.
- Lažne vesti i propaganda namerno su osmišljene da imaju „wow“ efekat koji privlači pažnju, što ih čini verovatnijim da će biti deljene i komentarisane. Ovo podstiče ciklus u kojem algoritmi dalje guraju takav sadržaj, uvlačeći korisnike dublje u dezinformacije. Dodatno, proveravaoci činjenica se često suočavaju sa poteškoćama u proveru tvrdnji zbog brzine širenja lažnih informacija, ograničenog pristupa primarnim izvorima ili ogromnog obima obmanjujućeg sadržaja na mreži.
- Politički akteri i interesne grupe koriste ove platforme za širenje propagande, manipulisanje javnim mnjenjem i povećanje nepoverenja u demokratske institucije.
- Brzo širenje teorija zavere i lažnih vesti, poput dezinformacija o izbornim prevarama ili javnim zdravstvenim politikama, dovodi do stvarnih posledica, to uključuje političko nasilje, društvene nemire i opšte nepoverenje u sistem.
- Države beleže značajan porast kampanja dezinformacija, i domaćih i stranih aktera, što dodatno produbljuje podele i stvara neprijateljstvo između različitih političkih grupa.

Uticaj:

- Ljudi postaju radikalizovaniji i nespremni da se uključe u smislene diskusije, što vodi ka političkom ekstremizmu.
- Društveni nemiri rastu jer dezinformacije šire nepoverenje u institucije i slabe demokratske procese.
- Izbori i javne politike bivaju pod snažnim uticajem dezinformacija umesto činjenica, čime se potkopava demokratsko odlučivanje.

**Argument 6**

Tema: Ovaj dom veruje da društvene mreže donose više štete nego koristi

Strana: Opozicija

Tvrdnja: Društvene mreže pružaju platformu pojedincima da uče o političkim pitanjima, podižu svest i mobilišu se za kolektivnu akciju, što vodi ka značajnom društvenom napretku.

Objašnjenje:

- Za razliku od tradicionalnih medija, koje često kontrolišu korporacije sa snažnim profitnim motivom i/ili vlade, društvene mreže daju glas marginalizovanim zajednicama, omogućavajući im da direktno podele svoja iskustva i perspektive sa javnošću.
- Ovaj sadržaj dopire do široke publike jer platforme daju prioritet angažovanju, a lične priče često postaju viralne zbog svoje emotivne snage i povezivosti. Takođe, grassroots pokreti koriste heštegove i onlajn aktivizam kako bi pojačali svoje poruke i privukli pažnju mejnstrim medija.
- Društvene mreže bile su ključne u pokretima kao što su #MeToo i Black Lives Matter, pomažući aktivistima da dosegnu globalnu publiku i organizuju proteste koji zahtevaju promene.
- Političko obrazovanje postaje dostupnije nego ikad, jer stručnjaci, novinari i aktivisti koriste platforme poput Twitter-a, Instagrama i TikToka da jednostavno objasne složena pitanja na način koji angažuje i informiše javnost.
- Društvene mreže omogućavaju pojedincima da pozovu vlade i institucije na odgovornost otkrivajući korupciju, policijsku brutalnost i kršenja ljudskih prava.

Uticaj:

- Više ljudi, naročito mladih, postaje politički svesno i angažovano, što vodi ka većem građanskom učešću.
- Društveni pokreti dobijaju zamah brže nego ranije, prisiljavajući vlade da se suoče sa sistemskim nepravdama.
- Autoritarni režimi teže mogu da uguše otpor, jer građani mogu da zaobiđu državne medije i podele informacije u realnom vremenu sa svetom.

### Argument 7

Tema: Ovaj dom veruje da zapadni muzeji treba da vrata istorijske artefakte zemljama iz kojih potiču

Strana: Vlada

Tvrdnja: Vraćanje istorijskih artefakata u njihove zemlje porekla jača lokalne muzeje, unapređuje kulturni identitet i promoviše istorijsku pravdu.

Objašnjenje:

- Lokalni muzeji dobijaju vredne kulturne i istorijske predmete, obogaćujući svoje zbirke i privlačeći više posetilaca.
- Prisustvo ovih artefakata na pravim mestima omogućava zajednicama da se ponovo povežu sa svojom baštinom i podstiče nacionalni ponos.
- Mnogi artefakti su odneti tokom kolonijalne vladavine ili na neetički način, a njihovo vraćanje ispravlja istorijske nepravde.
- Povratak artefakata takođe podstiče istraživačke prilike u matičnim zemljama, motivišući lokalne naučnike i istoričare da proučavaju i čuvaju sopstvenu kulturnu baštinu.
- Držanjem artefakata u zemlji porekla osigurava se da se kulturne priče pripovedaju iz perspektive onih kojima pripadaju, a ne kroz zapadnjačku interpretaciju.

Uticaj:

- Muzeji u zemljama u razvoju dobijaju veći ugled, znanje i više posetioca.
- Veća kulturna edukacija i ponos među lokalnim stanovništvom.
- Poboljšane obrazovne prilike, jer studenti i istraživači imaju direktan pristup svojoj istoriji.
- Uravnoteženiji globalni istorijski zapis, gde priče nisu centrirane na zapadne institucije.

### Argument 8

Tema: Ovaj dom veruje da zapadni muzeji treba da vrata istorijske artefakte zemljama iz kojih potiču

Strana: Opozicija

Tvrdnja: Čuvanje artefakata u zapadnim muzejima osigurava pristupačnost, očuvanje i širi obrazovni uticaj za ljude širom sveta.

Objašnjenje:

- Zapadni muzeji imaju resurse i stručnost da pravilno očuvaju i izlože artefakte, sprečavajući oštećenja ili propadanje.
- Ovi muzeji primaju milione posetilaca godišnje, omogućavajući ljudima iz različitih sredina da uče o globalnoj istoriji.
- Mnogi artefakti su bolje zaštićeni u zapadnim institucijama, posebno u slučajevima kada bi njihovo vraćanje izložilo političkoj nestabilnosti ili nedovoljnoj konzervatorskoj brizi.
- Međunarodne izložbe i saradnje osiguravaju da artefakti ostanu dostupni globalnoj publici, uz priznanje njihovog porekla.

- Zapadni muzeji često ulažu u visokokvalitetne konzervatorske napore koje neke zemlje nemaju infrastrukturu da održavaju.

Uticaj:

- Više ljudi stiže znanje o različitim kulturama i istorijama.
- Artefakti se čuvaju u optimalnim uslovima uz stručnu brigu.
- Sprečava se potencijalni gubitak ili uništenje zbog nedostatka adekvatnih objekata ili političkih sukoba u zemljama porekla.
- Osigurava dugoročno akademsko istraživanje i pristupačnost za naučnike širom sveta.
- Podstiče kulturnu razmenu i dijalog čuvanjem istorijskih artefakata u međunarodno priznatim institucijama.

### Argument 9

Tema: Ovaj dom veruje da školske uniforme treba da budu obavezne u svim školama

Strana: Vlada

Tvrdnja: Uvođenje školskih uniformi smanjuje društvene i ekonomske razlike među učenicima, stvarajući inkluzivnije i fokusiranije okruženje za učenje.

Objašnjenje:

- Uniforme eliminišu vidljive ekonomske razlike, sprečavajući da učenici budu ocenjuju po brendovima odeće ili ličnom stilu.
- Kada svi učenici nose istu odeću, smanjuje se pritisak da se prati moda, što omogućava veću koncentraciju na akademski rad i lični razvoj.
- Uniforme doprinose jačanju osećaja zajedništva i pripadnosti, podstičući identitet škole i zajedničke vrednosti.
- Smanjuju vršnjačko nasilje i diskriminaciju na osnovu odeće, jer učenici ne mogu biti izdvojeni zbog ekonomskog statusa ili izbora stila.
- Standardizovani kodeks oblačenja pomaže u održavanju discipline i minimiziranju ometanja u učionici.

Uticaj:

- Stvara pravednije i inkluzivnije školsko okruženje, smanjujući vršnjački pritisak i društvene podele.
- Jača identitet i ponos škole, podstičući osećaj jedinstva među učenicima.
- Smanjuje vršnjačko nasilje povezano sa odećom i ekonomskim razlikama.

### Argument 10

Tema: Ovaj dom veruje da školske uniforme treba da budu obavezne u svim školama

Strana: Opozicija

**Tvrđnja:** Uvođenje školskih uniformi ograničava sposobnost učenika da izraze svoju ličnost, kreativnost i kulturni identitet, što je ključno za lični razvoj.

**Objašnjenje:**

- Odeća je važan oblik samoistraživanja, a prisiljavanje učenika da nose uniforme potiskuje njihovu individualnost i kreativnost.
- Učenici dolaze iz različitih sredina, a uniforme možda neće uvek uzeti u obzir kulturne, verske ili rodne potrebe.
- Podsticanje samoistraživanja kroz odeću pomaže učenicima da razviju samopouzdanje i osećaj identiteta, pripremajući ih za odrasli život gde je lični nastup važan.
- Nametanje uniformi ne eliminiše nužno vršnjačko nasilje, jer učenici i dalje mogu biti meta zbog izgleda, akcesoara ili socijalnog statusa.
- Trošak školskih uniformi može biti finansijski teret za porodice sa niskim primanjima, posebno ako škole zahtevaju određene brendove ili česte zamene.

**Uticaj:**

- Ograničava sposobnost učenika da razviju osećaj individualnosti i samopouzdanja.
- Može marginalizovati učenike čiji kulturni ili lični identiteti nisu u skladu sa standardnom uniformom.
- Ne rešava efikasno osnovne uzroke vršnjačkog nasilja i društvenih podela.
- Finansijski teret za porodice koje moraju kupovati specifične uniforme, što može učiniti obrazovanje skupljim, a ne dostupnijim.

### **Argument 11**

**Tema:** Ovaj dom bi dao dva glasa mladima na izborima

**Strana:** Vlada

**Tvrđnja:** Mladi su sve više informisani o političkim pitanjima i budućim izazovima, što im omogućava da glasaju s većim znanjem i odgovornošću.

**Objašnjenje:**

- U savremenom dobu mladi imaju veći pristup informacijama nego ikada pre, preko društvenih mreža, nezavisnih medija i podkasta, što im omogućava da sagledaju različite perspektive i razviju kritičko mišljenje.
- Mladi danas bolje prepoznaju kredibilne informacije i razlikuju ih od obmanjujućih sadržaja, doprinoseći informisanijem biračkom telu.
- Davanjem dva glasa, mladi su motivisaniji da glasaju s fokusom na budućnost, jer će oni živeti sa posledicama političkih odluka duže od starijih generacija. Ovo ih čini više zainteresovanim za pitanja klimatskih promena, tehnološkog napretka, ekonomske održivosti i socijalne pravde.

- U poslednjih nekoliko decenija mladi su pokazali sposobnost organizovanja društvenih pokreta (npr. klimatski aktivizam, globalni protesti za rasnu ravnopravnost), što dokazuje da aktivno oblikuju politički diskurs.
- Mladi su skloniji da podržavaju progresivne politike koje se bave ekonomskom nejednakošću, pravima LGBTQ+ populacije, rasnom pravdom i reformom zdravstvenog sistema. Povećanje njihove političke moći omogućava zastupanje ovih vrednosti.

#### Uticaj:

- Zaštita budućnosti: Politike se fokusiraju na dugoročne izazove poput zaštite životne sredine i održivog ekonomskog rasta.
- Veće angažovanje i političko obrazovanje: Mladi postaju informisaniji i aktivniji u političkom životu.
- Progresivnija politička scena: Omogućava donošenje politika koje se bave savremenim izazovima i stvaraju progresivnije i inovativnije društvo.

### Argument 12

Tema: Ovaj dom bi dao dva glasa mladima na izborima

Strana: Opozicija

Tvrdnja: Mladi nemaju dovoljno životnog iskustva i političkog znanja da donose ispravne odluke pri izboru lidera.

Objašnjenje:

- Mladi često nisu iskusili dugoročne uticaje političkih odluka i nemaju praktično razumevanje za procenu budućih efekata politika.
- Podložni su uticaju trendova, društvenih mreža, manipulacija i pritiska vršnjaka, što može dovesti do glasanja po popularnosti, a ne po objektivnoj analizi.
- Političke odluke zahtevaju razumevanje istorijskog konteksta i dugoročnih ekonomskih posledica, što mladim biračima često nedostaje.
- Mladi još razvijaju svoje političke stavove i nemaju široko sagledavanje kompleksnih pitanja, što može dovesti do odluka baziranih na nepotpunim ili pristrasnim informacijama.

#### Uticaj:

- Davanjem dva glasa mladima, odluke mogu biti zasnovane na površnom razumevanju ili kratkoročnim interesima, što može narušiti stabilnost i efikasnost vlasti.
- Mladi birači mogu podržavati idealističke ili populističke politike koje nisu održive, što može dugoročno štetiti ekonomiji i društvu.
- Veći broj mladih birača sa ograničenim razumevanjem može povećati polarizaciju i političke podele, otežavajući kompromis i efikasnu implementaciju politika.

### Argument 13

Tema: Ovaj dom bi dao više glasova građanima prema rezultatima testa iz aktuelnih događaja

Strana: Vlada

Tvrdnja: Ako informisaniji građani imaju više glasova, oni će glasati za bolje politike.

Objašnjenje:

- Pošto mali broj birača razume politike detaljno, političari često ne ulažu dovoljno u objašnjavanje svojih politika. Ako informisaniji građani dobiju više glasova, političari će biti primorani da detaljnije obrazlože svoje politike.
- Takvi birači će imati osnovno znanje iz politike, prava, ekonomije, aktuelnih problema zemlje i mogućih rešenja, što im pomaže da bolje procene različite političke opcije.
- Informisani birači su motivisaniji da ostvare političke promene koje žele, pa će istraživati različite kandidate i politike.
- Oni su manje podložni retorici, populističkim tvrdnjama i lažnim ili nemogućim obećanjima.

Primer: Mnogi veruju da će Tramp naterati Kinu da plati uvozne tarife koje planira, što je nemoguće.

Uticaj:

- Politike će biti pažljivije osmišljene i efikasnije u rešavanju problema zemlje.
- Političari će morati da budu precizniji u svojim obećanjima.
- Biće lakše držati političare odgovornima i smenjivati ih, jer će im biti teže da lažu o efektima svojih odluka.

### Argument 14

Tema: Ovaj dom bi dao više glasova građanima prema rezultatima testa iz aktuelnih događaja

Strana: Opozicija

Tvrdnja: Znanje potrebno za test iz aktuelnih događaja manje je dostupno ugroženim populacijama, što smanjuje njihovu političku moć.

Objašnjenje:

- Mnogi nisu odrasli u sredinama sa kvalitetnim obrazovanjem, radili su od ranog doba, nemaju obrazovane roditelje i samim tim nisu upoznati sa konceptima potrebnim za razumevanje aktuelnih događaja.
- Aktuelni događaji su kompleksni i brzo se menjaju; potrebno je znanje iz ekonomije, prava, međunarodnih odnosa i drugih oblasti, što većina ljudi nema.
- Kada znaju da će imati manje glasova, ljudi su manje motivisani da se politički angažuju, što dovodi do lošijih rezultata na budućim testovima i stvara negativan ciklus.
- Političari će verovatno obraćati manje pažnje na ove birače.

Uticaj:

- Ovi građani zavise od državnih politika (socijalnih usluga, subvencija u poljoprivredi itd.), a smanjenje njihove zastupljenosti dovodi do smanjenja prioriteta za ove politike.

- Građani su jednako obavezni da plaćaju poreze, poštuju zakone i rade za državu kao i obrazovaniji, pa je nepošteno da imaju manju političku moć u odlučivanju o vođenju države.
- Neki zakoni koji koriste obrazovanijima (npr. smanjeni porezi za najveće zarade) direktno štete manje obrazovanima (manje sredstava za državne usluge).

### Argument 15

Tema: Ovaj dom bi zabranio sva ispitivanja na životinjama

Strana: Vlada

Tvrdnja: Ispitivanje na životinjama uključuje nepotrebnu patnju, krši etičke principe i često ne daje pouzdane rezultate za ljudsku bezbednost.

Objašnjenje:

- Ispitivanja na životinjama često izazivaju ekstremni bol, stres i štetu. Životinje su smeštene u male kaveze, prisilno im se daju štetne supstance ili prolaze kroz invazivne procedure bez ublažavanja bola. Mnoge životinje trpe dugotrajnu patnju, a neke bivaju ubijene nakon eksperimenata. Ova okrutnost je etički neprihvatljiva, posebno kada postoje alternativne metode.
- Životinje su senzibilna bića sposobna da osećaju bol, strah i stres. Korišćenje životinja bez njihovog pristanka krši njihova osnovna prava i zanemaruje njihovu sposobnost da pate. Testiranje proizvoda, posebno kozmetike i nebitnih proizvoda, radi ljudske koristi, ne opravdava ovu eksploataciju.
- Naučni napredak omogućava zamenu ispitivanja na životinjama pouzdanijim i humanijim alternativama, kao što su in vitro testovi (ljudske ćelije i tkiva), računarsko modelovanje i tehnologije "organ-on-a-chip". Ove metode smanjuju potrebu za životinjskim testiranjem i daju relevantnije rezultate.
- Testiranja na životinjama često ne predviđaju reakcije ljudi zbog fizioloških razlika između vrsta. Na primer, lek koji je bezbedan za životinju može biti štetan za čoveka.
- Javnost sve više zahteva humano postupanje sa životinjama, a mnoge zemlje uvode strožije regulative. Zabranom testiranja na životinjama usklađujemo se sa etičkim standardima i društvenim očekivanjima.

Uticaj:

- Zabranom testiranja na životinjama odmah bi se smanjila patnja miliona životinja, promovirajući saosećajnije društvo.
- Podstiče se razvoj i primena alternativnih metoda, što ohrabruje inovacije u nauci i tehnologiji na etički prihvatljiviji način.
- Usaglašava naše postupke sa društvenim pritiskom za bolji tretman životinja i odražava posvećenost napretku u etici i nauci.

## Argument 16

Tema: Ovaj dom bi zabranio sva ispitivanja na životinjama

Strana: Opozicija

Tvrdnja: Ispitivanje na životinjama je ključno za medicinska istraživanja, razvoj lekova koji spašavaju živote i osiguranje bezbednosti medicinskih tretmana za ljude.

Objašnjenje:

- Ispitivanje na životinjama bilo je od ključne važnosti za medicinske proboje koji danas spašavaju živote, uključujući vakcine, tretmane za rak, dijabetes i HIV, kao i hirurške procedure.
- Pre upotrebe novih lekova ili tretmana na ljudima, važno je proceniti njihovu bezbednost putem životinjskih modela. Životinje omogućavaju istraživačima da prouče potencijalne efekte supstanci, smanjujući rizik po ljude.
- Alternative poput in vitro testova ili računarskih simulacija ne mogu potpuno replicirati složenost živog organizma. Ispitivanje na životinjama ostaje najpouzdaniji način da se razume interakcija lekova, hemikalija i tretmana sa celokupnim biološkim sistemom.
- Iako postoje etičke zabrinutosti, koristi po ljudsko zdravlje često prevazilaze etičke troškove. Zabranom testiranja moglo bi doći do usporavanja razvoja medicinskih tretmana i produženja ljudske patnje.
- Umesto potpune zabrane, poboljšana regulativa može minimizirati nepotrebnu štetu životinjama, dok se i dalje omogućava naučni napredak.

Uticaj:

- Zabrana ispitivanja mogla bi značajno usporiti razvoj medicinskih tretmana i odložiti ili sprečiti pronalazak lekova za ozbiljne bolesti.
- Bez životinjskog testiranja proces dovođenja novih lekova na tržište postaje rizičniji, jer nemamo pouzdan način da testiramo efekte na žive organizme pre ljudskih ispitivanja.
- Ograničava napredak naučnih istraživanja, smanjuje razumevanje složenih bioloških sistema i usporava razvoj u mnogim oblastima, uključujući medicinu i javno zdravlje.

## Pobijanje argumenata (eng. Rebuttal)

Suština debate je sukob suprotstavljenih stavova. U praksi, svaki tim mora da ubedi sudiju da glasa za njih. To se postiže kroz izgradnju ubedljivog slučaja u svoju korist, ali i kroz odbacivanje argumenata protivničkog tima. Ovaj deo radionice fokusira se na to kako efikasno reagovati na argumente protivničke strane.

Pobijanje argumenata je odgovor na argumente koje je predstavila protivnička strana. Njegova svrha je da oslabi ili diskredituje njihove tvrdnje, objašnjenja ili logiku. Kroz dobaro pobijanje vaš slučaj postaje jači u poređenju sa protivničkim timom.

### Vrste pobijanja

Nije važno da u početku pamtite imena svake vrste pobijanja. Logički su podeljene, ali će se u praksi gotovo uvek preplitati.

#### 1. Ublažavanje (eng. mitigation)

Ublažavanje znači da smanjujete obim ili ozbiljnost uticaja protivničkog argumenta, bez napada na logiku njihovog slučaja. Ublažavanje se može primeniti na svaku komponentu argumenta – karakterizaciju, uticaj ili analizu.

**Primer:**

*Tema: „Ovaj dom bi zabranio društvene mreže“*

*Vlada tvrdi: „Ljudi postaju zavisni od društvenih mreža, što gubi vreme i znači da neki učenici dobijaju loše ocene.“ Ublažavanje bi bilo : „Učenici imaju roditelje koji ih nadgledaju i pomažu im da uče, ili mogu da koriste aplikacije koje pomažu u kontroli vremena provedenog na mrežama.“*

U ovom primeru priznajemo logiku da učenici mogu postati zavisni od društvenih mreža, ali umanjujemo obim uticaj – zavisnost neće automatski dovesti do pada ispita, ili će se to dogoditi samo u malom broju slučajeva. Argument protivnika postaje manje relevantan – više se ne radi o padanju ispita, već o neizvršavanju kućnih obaveza.

Dve najčešće strategije ublažavanja su smanjenje obima uticaja (koliko ljudi je pogođeno) i smanjenje intenziteta uticaja (koliko je uticaj ozbiljan).

## 2. Komparativno pobijanje

Da bi argument bio ubedljiv u debati, njegov uticaj ne smeju se događati sa obe strane teme, bez obzira na to koja se tema razmatra. Ako protivnička strana nije objasnila šta bi se desilo u alternativni, to je gotovo uvek najefikasniji način da se odbaci njihov argument.

Da biste to postigli, debatanti treba da razmisle o mehanizmima i pojavama koje se neće promeniti ako se izglasa predložena tema.

### **Primer 1:**

*Ako uzmemo prethodni primer: „Ljudi bi postali zavisni od društvenih mreža“, možemo oboriti tako što ćemo reći: „Ljudi bi i dalje postajali zavisni od video igara ili gledanja filmova i serija, bez obzira na zabranu društvenih mreža.“*

*Zaključak: Šteta koju pokušavaju da pokažu se događa sa obe strane teme, pa argument nije komparativan.*

### **Primer 2:**

*Tema: „Ovaj dom podržava uvođenje obaveznog vojnog roka“*

*Vlada tvrdi: „Obavezna vojska pomaže ljudima da razviju radne navike korisne u školi i na poslu.“*

*Komparativno pobijanje: „Ljudi bi i dalje razvijali radne navike kroz strogi raspored, ispite koji ih teraju da uče i podršku porodice.“*

## Paralelna analiza (Parallel analysis)

Često se dešava da neka pojava ima **pozitivan uticaj za neke ljude, a negativne za druge**. U tom slučaju je ključno **uporediti i objasniti zašto je negativan uticaj važniji od pozitivnog**, ili obrnuto. Ako tim ne izvrši upoređivanje, protivnik može jednostavno reći suprotno, čime se argument gubi na težini kod sudije.

### **Primer:**

*Debata: „Ovaj dom smatra da religija više šteti nego koristi“*

*Vlada tvrdi: „Koncept pakla plaši ljude.“*

*Ako se ne uporedi sa konceptom raja, opozicija može reći: „Ali koncept raja čini ljude srećnim i optimističnim.“*

*Zaključak: nastaje sukob „pakao je loš vs raj je dobar“. Bez jasnog metrike (npr. koliko ljudi veruje u raj/pakao, koliko su dostupni itd.), sukob gubi važnost za sudiju.*

## 4. Vaganje i žrtvovanje (eng. weighing and trade-off)

Potpuno odbacivanje protivničkog slučaja je često teško i nerealno. To znači da će deo njihovog uticaja ostati. Da biste pobedili, uporedite svoje uticaje sa uticajima protivnika i recite sudiji koji argument i po kojoj metriki je odlučujući. To često uključuje priznavanje određenog argumenta protivnika, ali objašnjenje zašto je vaš argument važniji.

### Neke od metrika za vaganje:

- Broj pogođenih ljudi
- Intenzitet uticaja
- Pogođene ranjive grupe (deca, manjine...)
- Ekskluzivnost (jedini način da se reši problem)
- Kratkoročno vs dugoročno (Što je važnije i zašto)
- Verovatnoća da se uticaj dogodi (neki argumenti su spekulativniji od drugih)
- Važno je objasniti zašto i kako pobedite po određenoj metriki, nije dovoljno samo reći da je više ljudi pogođeno na vašoj strani.

### **Primer:**

*Debata: „Ovaj dom podržava uvođenje obaveznog vojnog roka“*

*Vlada tvrdi: „Pomaže ljudima da razviju radne navike.“*

*Opozicija tvrdi: „Nepravda je jer uskraćuje ljudima slobodu izbora.“*

*Žrtvovanje: opozicija može reći da je njihov argument sigurniji jer neki ljudi već imaju radne navike, a te navike nisu garantovane nakon vojnog roka. Sa druge strane, svima je uskraćena sloboda, što je težinski važnije.*

## 5. Kontradikcije i tenzije u protivničkom slučaju

Kada tim pravi sveobuhvatan slučaj, sastavljen od više različitih argumenata, često ne primete da deo njihovog slučaja značajno ublažava i ograničava opseg njihovog argumenta. Tenzija znači da se dva dela slučaja međusobno ublažavaju, ali mogu postojati zajedno. Kontradikcija znači da su dve tvrdnje međusobno isključive i da se može priznati samo jedna od njih.

Ovo se često dešava kada tim želi da izbegne argument protivnika. Tenzija se obično javlja između karakterizacije i argumenata koji iz nje proizilaze. Isticanjem tenzije u njihovom slučaju, sudiji se pokazuje da su njihovi efekti marginalni.

### **Primer 1 – Tenzija**

*Debata: „Ovaj dom smatra da organizovana religija više šteti nego koristi“*

*Tim opozicije može karakterisati religiju kao najvažniju u manjim gradovima i selima.*

*Kasnije tvrde da je religija važna zbog svoje zajednice (okupljanje ljudi tokom ceremonija, praznika itd.).*

*Pobijanje:*

*Ako govore o manjim mestima, ona su ionako prirodno čvrsta zajednica (manje ljudi, svi idu u istu školu, svi se druže na istim mestima, susedi su važni).*

*Zaključak: aspekt zajednice je marginalan i manje važan. Postoji tenzija između karakterizacije i argumenta o zajednici.*

Ukazivanje na kontradikciju uz kratko objašnjenje zašto su dve tvrdnje međusobno suprotne obično je dovoljno da se taj deo njihovog slučaja ospori. Kada dođe do kontradikcije, priznaje se samo tvrdnja koja je izneta prva, ili, u retkim slučajevima, ako je druga tvrdnja znatno bolje analizirana i važnija, prednost se može dati drugoj. Ukazivanje na napetost ili kontradikciju može biti veoma efikasno pitanje (POI).

### **Primer 2 – Kontradikcija**

*Debata: „Ovaj dom bi dodeljivao broj glasova (1 do 3) prema rezultatu na testu opštih znanja“*

*Tim ne može istovremeno tvrditi: „Ovo će dovesti do većeg izlaska na glasanje“ i „Ovo će dovesti do toga da glasaju samo najobrazovaniji ljudi“ Ove tvrdnje se međusobno isključuju.*

## **Prioritetizacija pobijanja**

Kada bi neko imao ceo dan da se pripremi i 60-minutni govor da održi, ta osoba bi verovatno mogla da pobjedi najbolje svetske debatore. (Ne)srećom, to nije slučaj. Imajući u vidu veoma ograničeno vreme od 7 minuta, moramo strateški da izaberemo koju tačku ćemo pobijati i kako ćemo je pobijati.

Dakle, nakon što protivnička ekipa završi svoj govor, treba da razmislite koje su tačke najvažnije za pobijanje. Ono što treba da uzmete u obzir:

### **Osnovna karakterizacija**

Često timovi imaju dijametralno različite i međusobno isključive karakterizacije. Dakle, ako karakterizacija drugog tima ostane neosporena, rizikujete da potencijalno izgubite celu debatu ako vaši argumenti ne funkcionišu pod tom karakterizacijom.

**Primer:** U debati o zabrani religijskih simbola na javnim mestima, tim na strani opozicije karakteriše da simboli nikome ne štete i da su ljudi generalno u redu sa tim simbolima, pa bi njihova zabrana samo radikalizovala i galvanizovala vernike. Tim na strani vlade tvrdi da ti simboli čine da se ljudi osećaju neprijatno i podsećaju ih na traumu. Ako tim vlade ne ospori karakterizaciju opozicije (da se ljudi ne vređaju simbolima), najverovatnije će izgubiti debatu jer svi njihovi uticaji zavise od toga da ljudi budu učinjeni neprijatnim zbog simbola.

### Koliko je argument dobro objašnjen

Ako argument nije bio dovoljno objašnjen, već je više bio tvrdnja, verovatno ne vredi trošiti mnogo vremena na odgovaranje. Suprotno tome, ako je argument dobro objašnjen i bavi se suštinskim pitanjima debate, trebalo bi da mu posvetite više vremena. Ali postoji jedna caka, čak i ako je protivnički tim uložio puno truda u argument, to ne znači da je argument inherentno važan i da se ne može brzo pobiti.

**Primer:** U debati Ovo bi zabranilo oglašavanje, tim bi vrlo lako mogao da tvrdi da bi naši gradovi i mesta izgledali lepše jer bi bilo manje letaka i bilborda, ali taj argument je manje važan od potencijalnog gubitka hiljada poslova koji bi mogao nastati sprovođenjem takve mere.

### Koliko je određena tačka važna

Iako određeni govornik možda nije dovoljno dobro analizirao neku tačku, ako je ta tačka strateški veoma važna i odnosi se na ključno pitanje u debati, možda vredi pobiti je što je moguće bolje, čak i razmišljajući o tome kako bi ta tačka mogla izgledati u svom najboljem obliku. Zašto je to važno? Kasnije u debati drugi govornik može popuniti tu prazninu, što bi umanjilo vaše šanse za pobeđu ako nije ispravno adresirano – ovo je nešto što treba uzeti u obzir. Dakle, samo reći „nisu dokazali X“ nije dovoljno, morate je aktivno pobiti. Takođe, ukazivanje na postojanje praznine može podsetiti druge govornike da odrade posao, što nije u vašem interesu.

### Koje su slabe tačke argumenta

Svaki argument se može pobiti na bezbroj različitih načina (govoreći da nije komparativan, da je marginalan, napadajući karakterizaciju, pobijajući svaku liniju analize itd.), pa moramo razmisliti na šta je predstavljeni argument najranjiviji.

**Primer 1:** u debati Ovaj dom veruje da bi zemlje u razvoju trebalo da privatizuju državna preduzeća, tim vlade bi mogao da iznese argument da će uspešna privatizacija dovesti do povoljnijeg pogleda investitora, što će rezultirati većim investicijama na duži rok. Napadanje dela „uspešna privatizacija“ tvrdeći da verovatno neće biti dobro sprovedena je legitimno, ali u sadržajem prepunoj debati možda

*je bolje jednostavno snažno umanjiti tvrdnju tako što ćete tvrditi sledeće: U svakoj zemlji u razvoju već postoje stotine, ako ne i hiljade privatnih kompanija i velikih transnacionalnih korporacija koje uspešno posluju. Dodavanje još jedne na taj već dugačak spisak neće napraviti veliku razliku.*

To ne znači da treba da koristite samo jedan tip pobijanja, vrlo često je potrebno koristiti više njih. Razmišljanje o teretima i premisama argumenta je onda ključ za efikasno pobijanje. Ako ih dovoljno pobijete, ostatak slučaja često pada kao domine.

**Primer 2:** *Ako u debati o zabrani cigareta tim na strani opozicije iznese argument o tome kako je crno tržište štetno, a da ne objasni zašto bi crno tržište uopšte postojalo, možete ga potpuno pobiti samo time što ćete dokazati zašto ono neće postojati. Dakle, nijedan od njihovih uticaja, čak i ako su majstorski prikazani, ne može opstati jer zavise od postojanja crnog tržišta.*

Kada identifikujete šta je važno pobiti i na koji način je najbolje to pobiti, sledeći korak je zapisivanje toga i priprema vašeg govora.

## Pisanje pobijanja

Tokom više govora, slučajevi obe strane će se dosta menjati. Dodaje se analiza, neke tačke se prioritetizuju, druge napuštaju, a pobijanja se stalno iznose. To znači da i vi treba da prilagodite svoje pobijanje razvoju debate. Neke tačke treba izbaciti, dok druge treba dodatno objasniti. Dakle, kada završite pisanje pobijanja određenog argumenta, zapravo niste završili – to može biti samo pauza.

Nekoliko stvari koje treba imati na umu dok pišete pobijanje:

- **Uzmite novi papir** – papir na kojem ste pratili govore je previše neuredan i ima mnogo informacija koje neće ući u finalnu verziju vašeg govora. Umesto toga, uzmite čist papir na kojem imate prostora, i zapišite tačke tako da budu jasne, u hronološkom redosledu govora i lako vidljive.
- **Tvrdnja**– da bi govor bio lak za praćenje i ocenjivanje, struktura mora biti jasna. Na početku svakog segmenta (bilo da je reč o određenom argumentu ili karakterizaciji) napišite šta pobijate. Na primer: „Vojna služba vodi do boljih radnih navika.“
- **Kako pobijate** – da bi govor bio lak za praćenje, zapišite i na koji način pobijate njihov argument. Na primer: „Vojna služba vodi do boljih radnih navika – NIJE KOMPARATIVNO.“
- **Numerišite tačke pobijanja** – ovo olakšava grupisanje sličnih razloga u jednu celinu, ali i vizuelno pomaže da procenite da li možda imate premalo odgovora, a takođe olakšava snalaženje tokom govora.



- **Implikacije** – uvek morate znati šta postižete određenim segmentom pobijanja. Da li to znači da je njihova tačka ozbiljno umanjena pa je manje važna ili možda da ste preokrenuli njihovu tačku i sada pobeđujete na njihovoj metriki. Sudijama je često teško da same izvuku takve zaključke ili im jednostavno nije dozvoljeno ako nije dovoljno očigledno – zato vi morate sami objasniti implikacije.
- **Ne bojte se da preprišete pobijanje** – ponekad ćete pisati na neuredan način ili će se debata promeniti pa ćete morati dodati nekoliko novih tačaka. U tim slučajevima je potpuno legitimno i poželjno uzeti čist papir i prepisati ga.
- **Koristite markere** – za tačke koje su posebno važne i na koje treba dodatno obratiti pažnju.

*Primer kako bi papir trebalo da izgleda:*

*VOJNA SLUŽBA VODI DO RADNIH NAVIKA – NIJE KOMPARATIVNO, MARGINALNO*

- *Razvijaju ih svakako – škola, posao, rasporedi, roditelji koji vas teraju*
- *Nema dovoljno vremena da se razviju – služba često traje samo nekoliko meseci, nedovoljno da se razviju radne navike; ako imate lošu naviku koja traje 20 godina, malo je verovatno da će se promeniti u trenu*
- *Neće se preneti – radne navike koje dobijate u vojsci su specifično drugačije od onih potrebnih u „običnom životu“*  
*TO ZNAČI DA LJUDI DOBIJAJU RADNE NAVIKE NA OBE STRANE KUĆE, A ČAK I AKO IH DOBIJU, ONE SU VEROVATNO MARGINALNE PA NE TREBA PRIZNATI NJIHOV ARGUMENT KAO VAŽAN*

## Vežbe pobijanja argumenta

Vežbe pobijanja vas uče da uočite slabosti u argumentima, osporite pretpostavke i da odgovorite ubedljivo pod vremenskim pritiskom. One su veoma važne i potrebno je vreme i praksa da biste se unapredili.

Mogu se vežbati samostalno slušanjem snimljenih debata, koristiti na času za analizu stvarnih govora ili fiktivnih argumenata, ili raditi u paru kao pripremnu vežbu, menjajući uloge kako biste predviđali i testirali međusobne tačke.

Pobijanje je teško savladati, ali redovna praksa će vam pomoći da se značajno unapredite. Poglavlje takođe uključuje primere pobijanja argumenata, koji polaznicima mogu pokazati kako različita pobijanja mogu izgledati.

### Aktivnost 1: Pronalaženje odgovora

**Razvoj ključnih veština:** Raznovrsnost pobijanja i prioritizacija

**Uputstvo:**

1. Predstavite tezu i konkretan argument – Argument može predstaviti facilitator ili volonter-student, ili može biti iz postojećeg snimljenog debate govora.
2. Zadatak grupe je da generiše 5 različitih odgovora na ovaj argument. Preporučuje se numerisanje svakog odgovora radi:
  - Vežbanja strukture
  - Podsticanja učesnika da idu dalje od prvih instinktivnih ideja
3. Dozvolite najviše 7 minuta po argumentu za generisanje ideja.
4. Podelite odgovore – Zamolite učesnike da svoje odgovore iznesu naglas ili da ih zapišu na zajedničku tablu.
5. Diskutujte o odgovorima kao grupa – Koji su najsnažniji? Koji su slabiji ili se ponavljaju?

**Opcione varijacije:**

- Ograničite vreme pripreme na 5 ili čak 3 minuta da biste povećali pritisak.
- Tražite više od 5 odgovora za napredne grupe.
- Nakon generisanja pobijanja, zamolite studente da rangiraju sve odgovore po važnosti i objasne zašto je jedan bolji od drugog.

## Aktivnost 2: Lanac pobijanja

**Razvoj ključnih veština:** Konstrukcija pobijanja i brzo razmišljanje

**Uputstvo:**

1. Dodelite svakom učesniku jedinstvenu tezu i argument, i odredite redosled govornika.
2. Prvi govornik iznosi svoj argument (3 minuta).
3. Drugi govornik daje pobijanje (2 minuta), čak i ako mu tema nije poznata.
4. Održava se kratka diskusija o snazi pobijanja:
  - Da li je glavna poenta adresirana?
  - Da li je pobijanje otkrilo grešku ili slabost?
  - Šta bi moglo učiniti pobijanje efikasnijim?
5. Drugi govornik zatim iznosi sopstveni argument (3 minuta).
6. Treći govornik ga pobija (2 minuta), nakon čega sledi diskusija.
7. Vežba se nastavlja dok poslednjeg govornika ne pobije prvi, čime se zatvara lanac.

**Opcione varijacije:**

- Ograničite vreme za pobijanje na 1,5 minut.
- Ako je grupa mala ili je vreme ograničeno, vežbu radite u parovima. Svaka osoba dobija jedinstvenu tezu i argument i naizmenično pobijaju jedni druge. Treća osoba (ili grupa) može biti sudija i davati povratne komentare.

## Primeri argumenta za pobijanje

**Primer 1**

Tema: Ovaj dom bi uvelo školske uniforme

Strana: Vlada

Tvrdnja: Školske uniforme će smanjiti klasne razlike među decom

Objašnjenje:

- Školske uniforme će smanjiti klasne razlike među decom jer će svi nositi istu odeću. Ako svi učenici izgledaju isto, to će automatski sprečiti bilo kakvo osuđivanje ili zlostavljanje.
- Uniforme obezbeđuju da niko ne može da zaključi ko je bogat, a ko siromašan samo na osnovu odeće, pa neće postojati pritisak da se nose skupe stvari. To će smanjiti klasne razlike jer učenicima više neće biti stalo do finansijskih razlika, i svi će biti ujedineniji.

- Pored toga, uniforme će učiniti da se učenici osećaju kao deo grupe, što će im pomoći da zanemare međusobne razlike. To znači da će se svi učenici voleti i ponašati prijateljski, i da neće biti vršnjačkog nasilja. Učenici će više mariti jedni za druge i biće bolji đaci.

Tačke za diskusiju:

- Koje druge stvari mogu povećati razlike među učenicima?
- Šta je loše u vezi sa školskim uniformama?

### Primer 2

Tema: Ovaj dom bi učinio glasanje obaveznim

Strana: Vlada

Tvrdnja: Obavezno glasanje će dovesti do boljeg predstavljanja političkih stavova

Objašnjenje:

- Pošto je glasanje obavezno, građani će prirodno odvojiti vreme da uče o političkim pitanjima, što će dovesti do boljih i promišljenijih odluka.
- Kada su građani bolje informisani, oni će dovesti bolje političare na vlast, a to će imati mnoge pozitivne uticaje za društvo.
- Političari će takođe obraćati pažnju na sve glasače jednako, jer obavezno glasanje znači da je svaki glas uključen, što će rezultirati uravnoteženijim politikama koje čine sve zadovoljnima i uključuju želje svih.

Tačke za diskusiju:

- Koje su glavne praznine u logici? Koji koraci nisu dokazani?
- Zašto građani možda neće odvojiti vreme da uče o političkim pitanjima?

### Primer 3

Tema: Ovaj dom bi zabranio kockanje

Strana: Vlada

Tvrdnja: Zabrana kockanja će značajno smanjiti broj zavisnika

Objašnjenje:

- Zabrana kockanja će ukloniti legalne načine za kockanje, što znači da oni koji su u riziku da postanu zavisnici više neće imati pristup aktivnostima kockanja.
- Bez kazina, kladionica ili onlajn platformi za kockanje, ljudima će biti mnogo teže da se kockaju, pa će jednostavno prestati ili neće ni moći da počnu.
- Čineći ga ilegalnim, država će stvoriti barijere koje sprečavaju ljude da se upuste u kockanje. Ako nemaju mesta na koja mogu da odu ili sajtove koje mogu da posećuju radi kockanja, stopa zavisnosti će automatski opasti, jer će kockanje biti nemoguće.

Pitanja za diskusiju:

- Kako zabrana kockanja može da pogorša situaciju?
- Koja bi alternativa bila manje ekstremna, a opet bi sprečavala da novi ljudi postanu zavisni?

**Primer 4**

Tema: Ovaj dom veruje da univerzitetsko obrazovanje treba da bude besplatno

Strana: Vlada

Tvrdnja: Besplatno univerzitetsko obrazovanje će povećati broj visokoobrazovanih stručnjaka

Objašnjenje:

- Uvođenje besplatnog univerzitetskog obrazovanja će automatski povećati broj visokoobrazovanih stručnjaka, jer je cena obrazovanja jedina stvar koja sprečava ljude da upišu fakultet.
- Ako je fakultet besplatan, više ljudi će se upisati, uključujući i one iz siromašnih porodica, što će dovesti do većeg broja stručnjaka u različitim oblastima.
- Sa besplatnim obrazovanjem povećaće se i raznovrsnost studenata, što će automatski učiniti i bazu stručnjaka raznovrsnijom.
- Pošto će visoko obrazovanje biti dostupno svima, ljudi će želeti da nastave da uče i razvijaju svoje veštine, što će dodatno povećati broj stručnjaka.
- Takođe, obrazovani pojedinci će biti bolji građani, sposobni da više doprinesu društvu i donose bolje odluke.

Pitanja za diskusiju:

- Dobro je što je pomenut problem odustajanja od studija usled finansijskog tereta.
- Porodice sa niskim primanjima i dalje moraju da finansiraju hranu, smeštaj, prevoz itd. (ogroman trošak života).
- Cena nije jedini faktor – postoje i motivacija, predznanje, itd.

**Primer 5**

Tema: Ovaj dom veruje da društvene mreže donose više štete nego koristi

Strana: Vlada

Tvrdnja: Društvene mreže nanose ogromnu štetu mentalnom zdravlju svojih korisnika

Objašnjenje:

- Društvene mreže ozbiljno štete mentalnom zdravlju jer stalno teraju ljude da se porede sa drugima, što automatski snižava njihovo samopouzdanje.
- Kada korisnici vide savršene živote drugih na društvenim mrežama, osećaju se loše u vezi sa sopstvenim životom, što dovodi do anksioznosti i depresije.

- Društvene mreže su takođe prepune sajber-nasilja i uznemiravanja, što dodatno pogoršava mentalno zdravlje.
- One izazivaju osećaj isključenosti ako korisnici nisu deo određenih događaja, što vodi još većoj anksioznosti.

Pitanja za diskusiju:

- Postoji li pozitivan sadržaj na društvenim mrežama, posebno za ranjive grupe?
- Da li je poređenje nešto što je jedinstveno samo za društvene mreže?
- Postoje li prepreke za ulazak na društvene mreže ili regulacija ponašanja?

### Primer 6

Tema: Ovaj dom bi zabranio sav marketing potrošačkih dobara i usluga

Strana: Vlada

Tvrdnja: Marketing navodi potrošače da donose lošije odluke pri kupovini dobara i usluga

Objašnjenje:

- Marketing navodi potrošače na lošije odluke koristeći manipulativne tehnike da ih prevari da kupuju proizvode koje ne žele ili im nisu potrebni.
- Reklame često preuveličavaju koristi proizvoda ili usluga, prikazujući ih u najboljem mogućem svetlu kako bi izgledali neodoljivo. Na primer, reklame mogu sugerisati da će korišćenje određenog proizvoda potpuno transformisati nečiji život ili ga učiniti srećnijim, iako to retko odgovara stvarnosti.
- Marketing takođe koristi emotivne poruke, poput toga da će se potrošači osećati uskraćeno ili manje uspešno bez određenog proizvoda, gurajući ih ka impulzivnim odlukama o kupovini.
- Kao rezultat, ljudi završavaju kupujući stvari koje im ne poboljšavaju život, samo zato što su bili pod uticajem većih reklama.

Pitanja za diskusiju:

- Koje su dobre strane marketinga?
- Kako bi izgledala alternativa ovome? Zašto bi bila loša i kakav bi bio uticaj?

### Primer 7

Tema: Ovaj dom bi dao mladima po dva glasa na izborima

Strana: Vlada

Tvrdnja: Ovo će podstaći mlade da glasaju

Objašnjenje:

- Davanje mladima po dva glasa podstaći će ih da glasaju jer će njihov glas izgledati vredniji i uticajniji.

- Kada mladi shvate da imaju dvostruku moć glasanja, osećaće da njihovo mišljenje više znači i biće motivisaniji da učestvuju na izborima. Ideja je da će ih, sa većim uticajem, izbori više uzbuđivati i da će izlaznost biti veća. Sa dva glasa, mladi mogu pomisliti da zaista mogu da naprave razliku u ishodu izbora, što ih može pogurati da se više uključe u politički proces.
- Ovaj povećani osećaj važnosti trebalo bi da ih navede da glasaju, jer će smatrati da je njihovo učešće presudno za oblikovanje budućnosti. To bi rešilo problem nezainteresovanosti mladih za politiku.

Pitanja za diskusiju:

- Da li se osećaju motivisano ili primorano? Da li to vodi lošijim ishodima?
- Ko utiče na mlade ljude?

### Primer 8

Tema: Ovaj dom bi ukinuo ocene u školama (osnovnim i srednjim)

Strana: Vlada

Tvrdnja: Ocene su nepravedan mehanizam za ocenjivanje učenika

Objašnjenje:

- Ocene su nepravedan način ocenjivanja učenika jer su često subjektivne i podložne ličnim pristrasnostima nastavnika. Nastavnici mogu imati simpatije ili predrasude koje utiču na to kako ocenjuju učenike, što može dovesti do nekonzistentnih i nepravednih evaluacija.
- To znači da neki učenici mogu dobiti niže ocene samo zbog tih pristrasnosti, čak i ako im je stvarni učinak dobar.
- Sistem ocenjivanja ne primenjuje uvek iste standarde za sve, pa učenici mogu završiti sa ocenama koje ne odražavaju tačno njihove sposobnosti ili trud.
- Ova nepravednost može stvoriti razlike među učenicima i ne nagrađuje uvek tačno njihove stvarne veštine ili znanje.

Pitanja za diskusiju:

- Važno – svaki sistem ima svoje nedostatke. Koja je alternativa? Pa, ovaj sistem meri (uglavnom) znanje, a ne opšte elemente koji čine učenika. Npr. ekstrovertni učenici su često favorizovani jer su pristupačniji i otvoreniji, pa su samim tim skloniji da dobiju pristrasne ocene u alternativnim sistemima.
- Život nije fer, moraš da naučiš kako da se nosiš s tim i da se izboriš sa neuspehom. Zašto to ne bi mogao da naučiš i bez ocena?

## Logičke greške

Logičke greške su greške u rasuđivanju koje potkopavaju validnost argumenta i često olakšavaju manipulisanje ili obmanjivanje drugih. Za debateru razumevanje logičkih grešaka je ključno, ne samo da bi ih izbegao u sopstvenim argumentima, već i da bi ih mogao brzo prepoznati u argumentima drugih. Prepoznavanje grešaka ti omogućava da efikasno osporiš slabe argumente i ojačaš sopstveno rasuđivanje.

Sposobnost da uočiš logičke greške prevazilazi prostor za debatu. U svakodnevnom životu, naročito prilikom konzumiranja medija, praćenja političkog diskursa ili razgovora, greške se često koriste da bi se uticalo na mišljenje ljudi. Postajući svestan ovih čestih zamki u logici, možeš kritički da razmišljaš o informacijama koje ti se predstavljaju i da donosiš informisanije odluke.

Važno je naglasiti da, iako imena grešaka ponekad mogu zvučati čudno ili previše tehnički, ono što je zaista važno jeste sposobnost da ih prepoznaš u stvarnim argumentima.

Kako predavati logičke greške: Najpre se grupi može pročitati dati primer i podstaći učesnike da pokušaju da prepoznaju deo tvrdnje koji nema smisla. Bez obzira na to da li neko tačno identifikuje problem, važno je zatim jasno i detaljno objasniti zašto primer predstavlja logičku grešku, kako bi svima bilo razumljivo. Nakon toga može se objasniti u kojim situacijama se ta greška najčešće javlja, kako u debati, tako i u svakodnevnom životu. Po potrebi, mogu se ponuditi dodatni primeri. Takođe, učesnici se mogu podstaći da sami navedu uobičajene primere te greške iz svakodnevnog iskustva.

### **Argument od slamnate lutke (eng. *Straw Man*)**

Ova greška podrazumeva pogrešno predstavljanje ili preterano pojednostavljivanje tuđeg argumenta kako bi ga bilo lakše napasti. Umesto da se odgovori na stvarni argument, on se menja u slabiju ili iskrivljenu verziju, a zatim se napada ta verzija. Time se stvara iluzija da je originalni argument opovrgnut, iako on uopšte nije adresiran.

**Primer:** *Neko tvrdi da vlada treba više da reguliše industrije koje zagađuju kako bi se suzbile klimatske promene. „Slamnati čovek“ tog argumenta bio bi odgovor: „Zabrana industrija koje zagađuju dovešće do toga da milioni ljudi izgube posao.“*

Ovo je jedna od najčešćih logičkih grešaka koje se sreću i u debatama i u stvarnom životu. Česta zamka za debatante jeste da odgovaraju na argumente druge strane koristeći „slamnati čovek“. To olakšava odgovor i zahteva manje truda, ali sudije u debati gotovo uvek prepoznaju grešku i uviđaju da argument zapravo nije bio opovrgnut. Pored toga, napad na „slamnati čovek“ omogućava protivničkoj strani da lako ukaže na to da originalni argument nije bio adresiran.

## **Kružna argumentacija (eng. *Circular Reasoning*)**

Kružni argument nastaje kada se zaključak nekog argumenta pretpostavi u premisi, čime se stvara krug u kojem se zapravo ne nudi nikakav dokaz ili podrška. Suštinski, argument ide u krug – tvrdnja se predstavlja i kao razlog i kao zaključak. Ova logička greška je često suptilna, jer može zvučati razumno na prvi pogled, ali zapravo ništa ne dokazuje.

**Primer:** *Tvrdnja da je kandidat najbolji zato što je najkvalifikovaniji.*

U ovom slučaju, tvrdnja samo ponavlja samu sebe bez davanja stvarnog opravdanja. Ovakvo rezonovanje je slabo i ne doprinosi debati, jer pretpostavlja istinitost argumenta bez pružanja dokaza. Ovakav pristup ne pomera argument napred i iskusniji timovi ga lako mogu uočiti.

## **Pozivanje na autoritet (eng. *Appeal to Authority*)**

Ova logička greška tvrdi da je nešto tačno samo zato što je to rekao autoritet. Umesto da se oslanja na dokaze, ovakav argument se zasniva na statusu ili kredibilitetu autoriteta, pretpostavljajući da, ako on podržava tvrdnju, ona mora biti tačna. Međutim, sam autoritet ne može da zameni logičko rezonovanje i činjeničnu potporu.

**Primer:** *Verovanje da će napuštanje fakulteta dovesti do finansijskog uspeha samo zato što je to uradio neki bogati preduzetnik, bez razmatranja stvarnih dokaza iza tvrdnje.*

U svakodnevnim razgovorima može izgledati razumno osloniti se na savet autoriteta, ali u debati svaka tvrdnja mora biti potkrepljena logičkim rezonovanjem i dokazima. Treba izbegavati prečice u debati, poput tvrdnje da je neka politika dobra samo zato što "istraživanja to pokazuju", jer će sudije to lako prepoznati. Umesto toga, treba izložiti razloge zašto bi ta politika mogla biti dobra.

## **Pozivanje na većinu / popularnost (eng. *Bandwagon Fallacy / Appeal to Popularity*)**

Ova greška tvrdi da je nešto tačno zato što u to veruje mnogo ljudi. Ona pretpostavlja da je široko rasprostranjeno verovanje dokaz, zanemarujući činjenicu da popularnost ne znači nužno i istinitost. Samo zato što većina zastupa neko mišljenje, ne znači da je ono logički ili činjenično ispravno.

**Primer:** *U debati neko može tvrditi da je demokratija najbolji oblik vlasti samo zato što se gotovo svi slažu s tim, umesto da pruži racionalan argument zašto je ona bolja od drugih oblika vlasti.*

Ova greška je slična pozivanju na autoritet, s tom razlikom što je „autoritet“ u ovom slučaju sama većina.

### **Lažna dilema (eng. *False Dilemma*)**

Ova greška predstavlja samo dve opcije, ignorišući druge mogućnosti. Time što svodi složena pitanja na dve suprotstavljene opcije, ona zanemaruje srednje rešenje i alternativne pristupe. Često stvara crno-belu sliku koja previše uprošćava stvarnost.

**Primer:** *Tvrdnja da ili moramo odmah zabraniti sva fosilna goriva, ili će planeta doživeti nepovratni klimatski kolaps.*

Ova greška se često pojavljuje u načinu na koji je debata postavljena, suptilno gurajući drugu stranu u manje odbranjivu poziciju. Teško ju je uočiti jer izgleda kao da nudi razuman izbor, ali u stvarnosti primorava protivnika da brani ekstreman ili previše uprošćen stav.

### **Klizava padina (eng. *Slippery Slope*)**

Ova greška tvrdi da će jedna mala akcija dovesti do lanca negativnih događaja, bez dokaza. Rezonovanje po principu klizave ravni preuveličava posledice manjeg događaja, često predviđajući ekstremne ili malo verovatne ishode kao neminovne. To sprečava racionalnu raspravu i često podstiče nepotreban strah.

**Primer:** *Tvrdnja da će, ako društvo postane otvorenije prema pitanjima mentalnog zdravlja i podstakne razgovore o njima, to ubrzo dovesti do toga da svi budu proglašavali da imaju mentalne probleme samo da bi izbegli odgovornost ili dobili sažaljenje.*

Važno je prepoznati da mali događaji ponekad mogu prerasti u veće uticaje, ali je neophodno dokazati verovatnoću tog niza dešavanja, umesto da se on samo pretpostavi kao istinit.

### **Post hoc greška**

Ova greška pretpostavlja da je, zato što je jedan događaj usledio nakon drugog, prvi prouzrokovao drugi. Post hoc rezonovanje meša korelaciju sa kauzalnošću, pripisujući uzročnost događajima samo zato što se dešavaju u nizu. Time se zanemaruju drugi mogući faktori koji bi mogli da objasne ishod.

**Primer:** *Političar dolazi na vlast, a ubrzo zatim ekonomija počinje da se poboljšava. On polaže pravo na zasluge za ekonomski oporavak, iako to može biti posledica dugoročnih politika prethodnih administracija ili globalnih ekonomskih trendova.*

Ovo je jedna od najčešćih logičkih grešaka u medijima, političkom diskursu i debati. Često prolazi neprimećeno zbog našeg urođenog ljudskog instinkta da zanemarimo druge varijable i tražimo jednostavno objašnjenje uzroka.

### **Anegdotalni dokaz (eng. *Anecdotal Fallacy*)**

Ova greška nastaje kada neko koristi lično iskustvo ili pojedinačan primer da bi tvrdio da je nešto univerzalno tačno, bez razmatranja šireg skupa dokaza ili statističkih podataka. Umesto da pruže logičan argument potkrepljen činjenicama, oni se oslanjaju na jedan slučaj ili anegdotu da bi dokazali svoju tvrdnju.

**Primer:** „Moj deda je pušio tri pakle dnevno i doživeo je 95 godina, dakle pušenje ne može biti toliko štetno.“

U debatama je uobičajeno davati primere kako bi se potkrepile analizirane tvrdnje, a često su primeri koje najbolje poznajemo upravo anegdotalni. Međutim, pošto se debata zasniva na logičnoj analizi tvrdnji i pružanju valjanih dokaza, sudije će obično odbaciti anegdote osim ako se one snažno ne podudaraju sa razumnim tumačenjem činjeničnih trendova. Oslanjanje isključivo na anegdote ne pruža snažan, logičan argument i slabi vašu poziciju u debati.

### **Preuranjena generalizacija (eng. *Hasty Generalization*)**

Ova greška podrazumeva iznošenje široke tvrdnje na osnovu ograničenih ili nedovoljnih dokaza. Do preuranjenih generalizacija dolazi kada neko izvodi zaključak iz premalog uzorka ili izolovanih slučajeva, što dovodi do stereotipa ili uopštenih izjava koje ne razmatraju druge mogućnosti.

**Primer:** *Upoznavanje dvoje ljudi iz određene zemlje i formiranje generalnog mišljenja o svim ljudima iz te zemlje.*

U debati se ova greška često javlja kada debateri generalizuju ponašanje čitavih grupa, poput karakterisanja svih vernika na isti način, bez ikakve nijansiranosti.

### **Lažna analogija (eng. *False Analogy*)**

Ova greška poredi dve stvari koje zapravo nisu uporedive na relevantan način. Lažna analogija stvara obmanjujuće poređenje pretpostavljajući da, zato što su dve stvari slične u jednoj osobini, moraju biti slične i u drugim. Time se zanemaruju razlike koje mogu biti ključne za argument.

**Primer:** „Kockanje je isto što i investiranje u akcije jer oba uključuju rizikovanje novca na osnovu ograničenih informacija i nude malu šansu za veliku zaradu.“

Lažne analogije mogu biti posebno opasne u debatama jer, kada su dobro konstruisane, mogu biti teško razlikljive od validnih poređenja. Iako kockanje i investiranje možda dele sve pomenute sličnosti, one se u velikoj meri razlikuju po količini dostupnih informacija i nivou rizika. Kada neko u debati pobija vašu tvrdnju pomoću analogije, budite oprezni jer ona može biti lažna – i ukažite na to.

### **Crvena haringa (eng. Red Herring)**

Ova greška uvodi nebitne informacije kako bi se pažnja skrenula sa glavnog problema. Premeštanjem fokusa sa stvarnog argumenta, „crvena haringa“ ometa diskusiju i vodi je u potpuno nepovezanom pravcu. To sprečava produktivnu debatu i može zbuniti publiku.

**Primer:** Jedna osoba tvrdi da povećanje minimalne plate možda nije najbolje rešenje za smanjenje siromaštva. Druga odgovara da ta osoba sigurno ne mari za ljude koji se bore da plate račune.

Ovo je „crvena haringa“ jer pomera fokus sa procene efikasnosti politike na preispitivanje vrednosti te osobe. Ova greška je često uspešna „mamac“ u debatama. Kada neko koristi „crvenu haringu“, može biti primamljivo odgovoriti na to, ali često je vremenski efikasnije i produktivnije nastaviti sa relevantnijim tačkama.

### **Greška srednjeg puta (eng. Middle Ground Fallacy)**

Ova greška pretpostavlja da je srednja pozicija između dva ekstrema istina. Time što kompromis tretira kao ispravan, ova greška zanemaruje dokaze koji bi mogli snažnije podržati jednu stranu. Ona pojednostavljuje složena pitanja tretirajući ih kao da su obe strane jednako validne.

**Primer:** Zaključiti da treba biti oprezan sa vakcinama jer jedna strana tvrdi da su vakcine potpuno bezbedne i korisne, dok druga tvrdi da su opasne i da ih treba izbegavati.

Iako istina zaista ponekad može biti negde na sredini, važno je do tog zaključka doći pažljivom analizom, a ne automatskim odbacivanjem oba ekstrema. Ponekad jedna strana može biti potpuno pogrešna, a druga u potpunosti u pravu.

### **Pozivanje na prirodu (eng. Appeal to Nature)**

Ova greška tvrdi da je nešto dobro ili prihvatljivo samo zato što je prirodno, ili loše zato što je neprirodno. „Pozivanje na prirodu“ podrazumeva da je sve što je „prirodno“ samim tim bolje ili moralno superiorno, a da je sve „neprirodno“ inferiorno ili moralno pogrešno. Ovakvo rezonovanje zanemaruje

činjenicu da nije sve što je prirodno korisno (npr. bolesti ili otrovne supstance), niti je sve što je neprirodno štetno.

**Primer:** *Biljna medicina je bolja od sintetičkih lekova jer je prirodna*

„Pozivanje na prirodu“ koristi našu sklonost da prirodu posmatramo kao inherentno dobru. Ovaj argument se često koristi u medijima kako bi se izazvao strah u vezi sa novim ponašanjima ili tehnologijama, jer se doživljavaju kao odstupanje od prirodnog načina života. Iako neki mogu pokušati da pobiju ovu grešku tvrdeći da je nešto zapravo prirodno, snažniji pristup je dovesti u pitanje samu pretpostavku da je priroda inherentno dobra.

### **Pozivanje na tradiciju (eng. Appeal to Tradition)**

Ova greška tvrdi da je nešto ispravno ili bolje samo zato što se tako radi već dugo vremena.

**Primer:** *Tvrđnja da je knjiga pouzdanija od interneta samo zato što su knjige vekovima bile tradicionalan izvor znanja.*

Slično kao kod pozivanja na prirodu, ljudi često imaju pristrasnost prema statusu kvoa, gde prirodno preferiramo ono što nam je poznato i što je već isprobano. Iako sama po sebi preferencija prema tradiciji nije pogrešna, kada nije zasnovana na dokazima koji pokazuju da je tradicionalni pristup superiorniji od novih alternativa – postaje logička greška.

### **Pozivanje na novinu (eng. Appeal to Novelty)**

Ova greška pretpostavlja da je nešto bolje samo zato što je novo ili inovativno. „Pozivanje na novinu“ polazi od ideje da je nova ideja, proizvod ili praksa automatski superiorna starijim, bez razmatranja stvarnih zasluga ili dokaza.

**Primer:** *Restorani prelaze na digitalne menije koje mušterije moraju da skeniraju preko bar-koda, iako većina gostiju i dalje preferira tradicionalne papirne menije.*

Ova greška je suprotnost „pozivanju na tradiciju“. Često se pojavljuje u debatama kada neko zastupa nove tehnologije ili inovacije, ne uzimajući u obzir njihove potencijalne nedostatke. Na primer, može se istaći da tehnologija povećava efikasnost i olakšava život, dok se zanemaruje činjenica da neke inovacije, poput društvenih mreža ili stalne povezanosti, mogu život učiniti psihološki iscrpljujućim ili društveno izolovanim.

## Tu quoque („i ti takođe“) greška

Ova greška nastaje kada neko pokuša da diskredituje argument druge osobe ukazujući na to da je i ona kriva za istu stvar. Umesto da se bavi samim argumentom, fokusira se na navodnu hipokriziju osobe koja iznosi tvrdnju. To se često koristi da bi se skrenula pažnja sa stvarnog problema i prebacila odgovornost na drugoga.

**Primer:** *Ukazivanje na to da neko ko se zalaže za zaštitu životne sredine često putuje privatnim avionom.*

Ovo je greška jer premešta fokus sa argumenta o zaštiti životne sredine na ponašanje osobe, pokušavajući da diskredituje njen stav ukazivanjem na navodnu nedoslednost. Međutim, lična hipokrizija ne poništava validnost samog argumenta.

## Sugestivno pitanje (eng. *Loaded Question*)

Ova greška nastaje kada je pitanje postavljeno tako da podrazumeva nešto što nije dokazano ili je sporno, primoravajući osobu kojoj se postavlja pitanje da prihvati određenu pretpostavku kako bi odgovorila. To često vodi nepravednim zaključcima, jer pitanje unapred pretpostavlja krivicu ili odgovornost.

**Primer:** *„Koliko misliš da će proći vremena pre nego što nova politika počne da šteti ekonomiji?“*

Ovo pitanje podrazumeva da će politika neizbežno naneti štetu ekonomiji, što ga čini „navodnim pitanjem“. Ono primorava ispitanika da ili prihvati pretpostavku (da će politika naštetiti ekonomiji) ili da je osporava, što može voditi u komplikovaniju odbranu.

## Ad hominem napad (eng. *Ad hominem*)

Ova greška napada osobu umesto njenog argumenta. „Ad hominem“ se dešava kada neko kritikuje karakter ili prošlost osobe koja iznosi argument, umesto da se bavi samim argumentom. To se često koristi da bi se diskreditovao protivnik bez suštinskog odgovora na njegove tvrdnje.

**Primer:** *Jedna osoba predlaže da je uravnotežena ishrana važna za poboljšanje zdravlja, a druga odbacuje predlog tako što ukazuje na to da je prva osoba gojazna, umesto da se bavi samom tvrdnjom.*

„Ad hominem“, iako nije tako čest u takmičarskim debatama, ali ga spominjemo zato što je jedna od najčešćih taktika kojima se ljudi služe u svakodnevnim raspravama.

## Selektivno predstavljanje dokaza (eng. *Cherry Picking*)

Ova greška nastaje kada neko selektivno prikazuje samo one dokaze koji idu u prilog njegovom argumentu, dok ignoriše dokaze koji mu protivreče. Tako se stvara pristrasna slika problema, jer se pogrešno predstavlja celina dokaza.

**Primer:** *Neka studija pokazuje da 95% ljudi koji uzimaju određeni suplement beleži pozitivne rezultate, ali se ne pominje 5% koji imaju ozbiljne neželjene efekte.*

U ovom slučaju, osoba se fokusira samo na pozitivne ishode, ignorišući negativne rezultate. „Selektivno predstavljanje dokaza“ može biti veoma obmanjujuće i često se koristi u debatama da bi se stvorio lažni utisak o snazi nečijeg argumenta.

## Zaključak

Postoji bezbroj logičkih grešaka, od kojih svaka ukazuje na čestu grešku u razmišljanju, i toliko su rasprostranjene da ih često i ne primećujemo. U svakodnevnim razgovorima i kroz različite oblike medija, ove greške se stalno koriste, toliko da ponekad postanu toliko ukorenjene u diskusiji da ih više ni ne prepoznamo kao pogrešno rasuđivanje. Gotovo je nemoguće pratiti panel diskusiju ili debatu u medijima a da se ne naiđe na bar desetak logičkih grešaka. Gosti mogu da skrenu razgovor pomoću „crvene haringe“ , ili da se oslone na prečice u ubeđivanju, poput „pozivanja na autoritet“, sve to iskrivljuje racionalnu raspravu i zamagljuje rasuđivanje.

Prepoznavanje i izbegavanje logičkih grešaka jača argumentaciju i veštine kritičkog mišljenja, kako u debatama, tako i u svakodnevnim situacijama. Ovladavanje ovom veštinom omogućava debaterima da efikasno razotkriju slabe tačke, izgrade snažne argumente i održe jasnoću. Primenom ovih principa možete učestvovati u diskusijama koje nisu samo ubedljive, već i zasnovane na ispravnom razmišljanju.



Co-funded by  
the European Union

## Uvod u Britanski parlamentarni format

Britanski parlamentarni (BP) format debate jedinstven je u poređenju sa mnogim drugim formatima jer uključuje četiri tima umesto samo dva. Svaki tim ima po dva člana, pri čemu svaki drži po jedan govor, što ukupno čini osam debatanta i osam govora.

Format je organizovan oko dve strane: Vladine strane, koja podržava temu debate, i Opozicione strane, koja se protivi temi. Svaka strana je dodatno podeljena na dva dela: Otvaranje i Zatvaranje, što dovodi do ukupno četiri tima: Prva vlada, Prva opozicija, Druga vlada i Druga opozicija.

	Government	Opposition
Opening	<b>Opening Government</b>	<b>Opening Opposition</b>
Closing	<b>Closing Government</b>	<b>Closing Opposition</b>

U britanskom parlamentarnom formatu svaki tim se takmiči protiv svih ostalih timova u debati, bez obzira na kojoj strani se nalazi. To stvara dinamičnu i zanimljivu strukturu, u kojoj svaki tim ne nastoji samo da dokaže da temu treba podržati/odbaciti (u zavisnosti od strane), već i da ponudi bolje razloge za podržavanje/odbijanje teme od drugog tima na istoj strani. Na kraju debate, na osnovu ocene sudija, svaki tim dobija poziciju od 1 do 4 u zavisnosti od toga koliko je uspešno dokazao svoj slučaj.

## Pravila britanskog parlamentarnog formata debate

Timovi ne biraju svoje pozicije; da li će biti na strani Vlade ili Opozicije određuje se nasumično. Nakon što se tema objavi, svaki tim ima 15 minuta da pripremi svoj slučaj u odvojenim prostorijama. Kada priprema istekne, svi timovi se okupljaju i debata počinje sledećim redosledom:

1. Prvi govornik Vlade na prvom delu stola (Premijer)
2. Prvi govornik Opozicije na prvom delu stola (Lider opozicije)
3. Drugi govornik Vlade na prvom delu stola (Zamenik premijera)
4. Drugi govornik Opozicije na prvom delu stola (Zamenik lidera opozicije)
5. Prvi govornik Vlade na drugom delu stola (Član Vlade)
6. Prvi govornik Opozicije na drugom delu stola (Član opozicije)
7. Drugi govornik Vlade na drugom delu stola (Sumirajući govornik vlade)
8. Drugi govornik Opozicije na drugom delu stola (Sumirajući govornik opozicije)

Govori u britanskom parlamentarnom formatu traju 7 minuta. Prvi i poslednji minut su „zaštićeno vreme“, tokom kog prekidi nisu dozvoljeni. U preostalom „nezaštićenom vremenu“, govornici sa suprotne strane mogu da nude pitanje (POI) tako što ustanu i podignu ruku (ili opcionalno izgovore „Point“). POI može trajati do 15 sekundi i može se izneti samo ako govornik prihvati. Međutim, govornici nisu obavezni da prihvate nijednu POI. Ipak, uobičajena praksa je da svaki govornik prihvati bar jednu POI tokom govora. POI omogućavaju suprotnim timovima da ospore ili testiraju argument govornika, što debatu čini dinamičnijom.

## Prvi i drugi deo stola

Iako se svi timovi takmiče jedni protiv drugih u britanskom parlamentarnom formatu debate, postoje specifične uloge i strateške smernice kojih se timovi iz prvog i drugog dela stola moraju pridržavati kako bi se efikasno pozicionirali u debati.

### Prvi deo stola

U britanskom parlamentarnom formatu debate, timovi Vlade u prvom delu stola (OG) i Opozicije u prvom delu stola (OO) imaju prednost jer prvi iznose najrelevantnije argumente u debati. Međutim, ta prednost nosi i ključni nedostatak: oni ne znaju koje će argumente izneti Vlada u drugom delu stola (CG) i Opozicija u drugom delu stola (CO). Dakle, cilj OG i OO timova nije samo da dokažu da su bolji jedan od drugog u gornjem delu stola, već i da osiguraju da njihovi argumenti budu dovoljno jaki da spreče timove iz drugog dela stola da ih zasene.

Da bi to postigli, OG i OO moraju da urade dve stvari: prvo, da izdrže pobijanja od strane tima iz drugog dela stola koji je na suprotnoj strani; i drugo, da obezbede da njihovi argumenti ostanu jači i relevantniji od onih koje iznese tim iz drugog dela stola na njihovoj sopstvenoj strani.

### Drugi deo stola

Tim Vlade u drugom delu stola (CG) i tim Opozicije u drugom delu stola (CO) imaju prednost što imaju više vremena da pripreme svoje argumente i mogućnost da posmatraju kako se debata razvija. Međutim, njihov glavni izazov je što moraju da uvedu nov materijal u debatu. Timovi sa drugog dela

stola ne mogu jednostavno da ponove argumente ili analize koje je izneo tim sa prvog dela stola na njihovoj strani, jer bi to bilo smatrano „derivativnim“, i sudije im za to neće dodeliti poene.

Ovaj novi doprinos naziva se „ekstenzija“. Ekstenzija podrazumeva iznošenje potpuno novih argumenata koji nisu predstavljeni od strane tima iz prvog dela stola, ili dalje razvijanje ključne analize koja je nedostajala u argumentima prvog dela stola na njihovoj strani. Važno je napomenuti da, ako tim iz prvog dela stola samo površno spomene neki argument bez potpunog analiziranja, tim iz drugog dela stola može ipak koristiti taj argument i ponuditi detaljniju analizu.

Iako timovi iz drugog dela stola moraju da uvode originalne i različite argumente, moraju izbegavati da kontriraju ili pobijaju argumente koje je prvi tim na njihovoj strani izneo. Ako to učine, sudije će uvek odbaciti njihove poene, jer je uloga drugog dela stola da nadograđuje, a ne da osporava rad koji su odradili timovi iz prvog dela stola.

## Uloge govornika u britanskoj parlamentarnom formatu debate

U britanskom parlamentarnom formatu debate (BP) govornici nemaju mnogo strogo definisanih uloga koje moraju da ispune. Slobodni su da koriste svoje vreme za govor onako kako smatraju da je strateški najbolje za pobedu svog tima. Ovo ne važi za govornike drugog dela stola.

Članovi vlade i opozicije moraju da uvode nov materijal u debatu; u suprotnom, svaka analiza koja nije originalna i već je predstavljena od strane prvog dela stola biće diskreditovana od strane sudije. Sumirajući govornici, s obzirom na to da su poslednji govornici u debati, ne mogu uvoditi nove argumente, jer bi i oni bili diskreditovani od strane sudija. Umesto toga, očekuje se da sumirajući govornik proširi argumente koje su već izneli njihovi prvi govornici

Iako ne postoje stroga pravila kako govornici treba da raspodele svoje vreme, strateški je korisno da slede unapred određenu strukturu kako bi maksimalno iskoristili svaki govor.

### Premijer (PM)

- Definiše ključne termine u temi debate i objašnjava kontekst u kojem bi tema trebala da se razmatra. U zavisnosti od tipa teme, možda će morati i da postavi model politike koja se razmatra.
- Predstavlja glavne argumente za stranu Vlade u prvom delu stola.

Ova pozicija može biti izazovna zbog ograničenog vremena za pripremu govora u poređenju sa drugim govornicima. Ipak, to se donekle olakšava činjenicom da, čak i ako Premijer ne predstavi ili analizira argumente u potpunosti, Zamenik premijera ima priliku da te tačke dodatno razradi i ojača.

## Lider opozicije (LO)

- Može osporiti način postavljanja teme ili definicije koje je dao Premijer.
- Odgovara na argumente Premijera tako što ih pobija.
- Predstavlja glavne argumente za stranu opozicije u prvom delu stola.

Iako lider opozicije ima nešto više vremena za pripremu u poređenju sa Premijerom, njegova uloga balansira između osporavanja argumenata vlade i uvođenja novih argumenata za stranu Opozicije. Kao i kod premijera, čak i ako lider opozicije ne predstavi ili analizira argumente u potpunosti, zamenik Lidera opozicije ima priliku da te tačke dodatno razradi i ojača.

## Zamenik lidera opozicije (DLO)

- Odgovara na pobijanje argumenata zamenika premijera, obnavljajući argumente prve opozicije.
- Pobija argumente prve vlade.
- Može uvesti nove argumente koji podržavaju stranu prvu opoziciju.
- Na kraju upoređuje dva tima u prvom delu stola, objašnjavajući zašto prva opozicija pobeđuje prvu vladu.

Ova pozicija, slično kao DPM, odgovorna je za razrađivanje i jačanje argumenata prve opozicije, odgovaranje na pobijanja vlade i, po potrebi, uvođenje novih tačaka koje podržavaju opoziciju.

## Član vlade (MG)

- Predstavlja nove argumente za stranu druge vlade. Ovi argumenti treba da donesu jedinstvenu analizu ili perspektivu koja ih razlikuje od argumenata prve vlade.
- U posebnom slučaju, druga vlada može odlučiti da ne uvodi potpuno nove argumente, već da direktno proširi argumentaciju prve vlade. Da bi to bilo efikasno, mora pokazati da njihova analiza ispunjava nedostajuće zadatke ili jača slabije aspekte slučaja predstavljenog u prvom delu vlade.
- Može odgovoriti na argumente prve opozicije kroz njihovo pobijanje.
- Može uporediti svoje argumente sa argumentima prve vlade, objašnjavajući zašto su argumenti druge vlade superiorniji, i uporediti ih sa prvom opozicijom, objašnjavajući zašto druga vlada pobeđuje opoziciju.

Iako član vlade ima više vremena da razvije argumente i analizu pre svog govora, ova pozicija može biti izazovna jer sumirajući govornik vlade ne može uvoditi nove argumente. To znači da je primarna odgovornost člana da predstavi nove, jedinstvene argumente koji nisu bili prisutni u prvom delu vlade (često nazvani "ekstenzija"), jer se ne može osloniti na sumirajućeg govornika, zbog čega članovi često stavljaju manji fokus na pobijanje u korist razvoja slučaja svog tima.

## Član opozicije (MO)

- Predstavlja nove argumente za stranu druge opozicije, neophodne da donesu jedinstvenu analizu ili perspektivu koja razlikuje njihove argumente od prve opozicije.
- U nekim slučajevima, druga opozicija može odlučiti da razvija argumente prve opozicije umesto da uvodi potpuno nove. Da bi opravdali ovaj pristup, moraju jasno pokazati kako njihova analiza rešava nerazjašnjene zadatke ili jača slabije aspekte slučaja prve opozicije.
- Može odgovoriti na argumente prve i druge vlade kroz njihovo pobijanje.
- Može uporediti svoje argumente sa argumentima prve opozicije, objašnjavajući zašto su argumenti druge opozicije superiorniji, i uporediti ih sa prvom i drugom vladom, objašnjavajući zašto druga opozicija pobjeđuje vladu.
- Kao i član vlade, član opozicije ima više vremena da razvije argumente pre svog govora, ali ova pozicija može biti izazovna jer sumirajući govornik opozicije ne može uvoditi nove argumente. To znači da je primarna odgovornost člana da predstavi nove, jedinstvene argumente koji nisu bili prisutni u prvom delu opozicije (“ekstenzija”), jer se ne može osloniti na sumirajućeg govornika, zbog čega članovi često stavljaju manji fokus na pobijanje u korist razvoja slučaja svog tima.

## Sumirajući govornik vlade (GW)

- Odgovara na pobijanje člana opozicije, obnavljajući argumente druge vlade.
- Odgovara na argumente prve i druge opozicije kroz njihovo pobijanje.
- Na kraju, upoređuje sve timove u debati, objašnjavajući zašto su argumenti druge vlade superiorniji od argumenata prve vlade, i upoređuje ih sa prvom i drugom opozicijom, objašnjavajući zašto druga vlada pobjeđuje u debati.

Sumirajući govornik ima jedinstvenu ulogu u debati jer ne može uvoditi nove argumente. Njegova odgovornost je pažljivo pratiti celu debatu, pružiti pobijanje najrelevantnijih tačaka opozicije i na kraju uporediti sve timove kako bi predstavio slučaj zašto vlada pobjeđuje u debati.

## Sumirajući govornik opozicije (OW)

- Odgovara na pobijanje šefa vlade, obnavljajući argumente druge opozicije.
- Odgovara na argumente prve i druge vlade kroz njihovo pobijanje.
- Na kraju, upoređuje sve timove u debati, objašnjavajući zašto su argumenti druge opozicije superiorniji od argumenata prve opozicije, i upoređuje ih sa prvom i drugom vladom, objašnjavajući zašto druga opozicija pobjeđuje u debati.

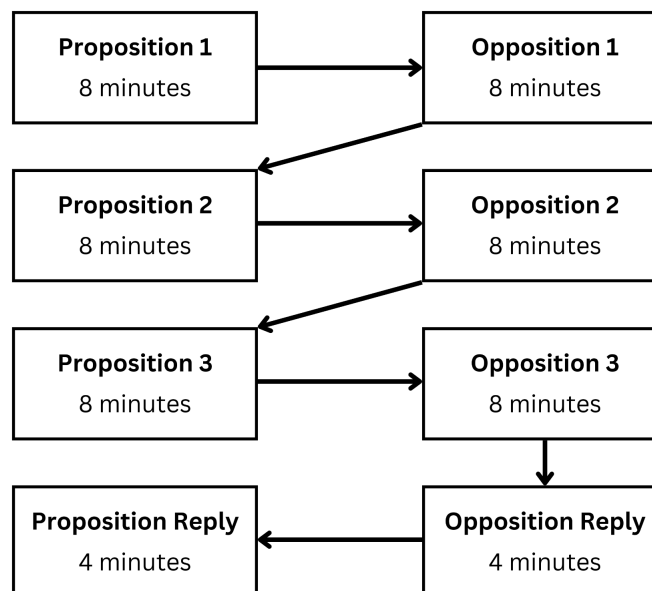
Kao i Sumirajući govornik vlade, sumirajući govornik opozicije ima jedinstvenu ulogu u debati jer ne može uvoditi nove argumente. Njegova odgovornost je pažljivo pratiti celu debatu, pružiti pobijanje najrelevantnijih tačaka vlade i na kraju uporediti sve timove kako bi predstavio slučaj zašto opozicija pobjeđuje u debati.

## Uvod u format World Schools debate

Format World Schools debate je popularan stil za međunarodna takmičenja srednjih škola, sa dva tima: propozicija (proposition), koji podržava temu, i opozicija (opposition), koja se protivi temi. Svaki tim se sastoji od tri do pet članova, ali u svakoj rundi debate učestvuju samo tri govornika po timu.

Timovi se nasumično raspoređuju na propoziciju ili opoziciju pre svake debate. Nakon što se tema objavi, oba tima dobijaju pripremni period od jednog sata da razviju svoje argumente i strategiju. Tokom ovog vremena, svi članovi tima rade zajedno u odvojenim prostorijama kako bi oblikovali svoj slučaj, definisali ključne tačke i odlučili ko će govoriti i kojim redosledom. Nakon početka debate, samo tri govornika tima koja učestvuju u toj debati mogu međusobno komunicirati.

Debata se sastoji od ukupno osam govora. Prva tri govora svakog tima traju po osam minuta i naizmenično se održavaju između propozicije i opozicije, počevši od propozicije. Nakon ovih uvodnih govora, svaki tim iznosi odgovor (eng. Reply Speech) u trajanju od četiri minuta. Ovaj govor drži prvi ili drugi govornik tima. Govori u Reply fazi se održavaju obrnutim redosledom, pri čemu opozicija ide prva, a zatim propozicija.



Tokom prva tri glavna govora svakog tima, govornici iz suprotne strane mogu ponuditi Pitanja (POI, eng. Point of Information) između prvog i sedmog minuta govora (vreme se obično označava zvučnim signalom sa sudijske stolice, kao što je lagano kucanje po stolu ili zvuk sa telefona). POI je kratak (do 15 sekundi) prekid u kojem član suprotne strane može postaviti pitanje ili izneti prigovor govorniku koji

trenutno drži svoj glavni govor. Govornik ima diskreciono pravo da prihvati ili odbije POI, iako se očekuje da prihvati najmanje dva tokom svog govora.

## Uloge govornika u World Schools debate

Svaki govornik u debati ima različitu ulogu. Ova pravila su zamišljena da obezbede što fer debatu, kako kroz jasnoću teme, tako i kroz pružanje razumnog vremena oba tima da odgovore na argumente suprotne strane. Ključna stvar je da uloge govornika služe za obogaćivanje debate, a ne za ograničavanje tima.

### Prvi govornik propozicije

- Definiše temu i pruža kontekst debate.
- Iznosi glavne argumente koje će tim predstaviti.
- Objašnjava koji govornik će izneti koje argumente.
- Predstavlja deo slučaja propozicije.

### Prvi govornik opozicije

- Izaziva definiciju propozicije (ako je potrebno) i nudi novu definiciju.
- Iznosi glavne argumente koje će tim predstaviti.
- Objašnjava koji govornik će izneti koje argumente.
- Obara prvi govor propozicije.
- Predstavlja deo slučaja opozicije.

### Drugi govornik propozicije

- Nastavlja odbranu definicije (ako je potrebno).
- Nastavlja argumentaciju koju je tim već izneo, braneći tačke prvog govornika.
- Nudi pobijanje protiv slučaja opozicije.
- Uvodi nove argumente koji podržavaju slučaj propozicije.

### Drugi govornik opozicije

- Nastavlja odbranu definicije (ako je potrebno).
- Nastavlja argumentaciju koju je tim već izneo, braneći tačke prvog govornika.
- Nudi pobijanje protiv slučaja propozicije.
- Uvodi nove argumente koji podržavaju slučaj opozicije.

### Treći govornik propozicije

- Fokusira se na detaljno pobijanje argumenata opozicije.
- Brani slučaj propozicije od napada opozicije.

- Može uvesti 1–2 minuta dodatnih argumenata (međutim, to mora biti naglašeno u prvom govoru).

### **Treći govornik opozicije**

- Fokusira se na detaljno pobijanje argumenata propozicije.
- Brani slučaj opozicije od napada propozicije.
- Može uvesti 1–2 minuta dodatnih argumenata (međutim, to mora biti naglašeno u prvom govoru).

### **Reply govor**

Reply govor mora biti održan od strane prvog ili drugog govornika tima; ne može ga držati ista osoba koja je držala treći govor.

Važno je napomenuti da se redosled govora menja nakon prva tri govora svakog tima. Replika opozicije sledi odmah nakon trećeg govornika opozicije, dok je replika propozicije poslednja u debati. Oba reply govora traju četiri minuta, u poređenju sa osam minuta za ostale govore. Tokom ovih govora ne mogu se nuditi pitanja (POI). Svrha reply govora je da objasni zašto je njihova strana već pobedila u debati. Ovo se radi identifikovanjem dva ili tri ključna sporna pitanja (eng. clashes) i argumentovanjem zašto je njihov tim prevladao u tim pitanjima. Govornik ne treba (niti ima vremena) da adresira svaki pojedinačni argument ili primer iz debate. Umesto toga, reply govor služi kao visok nivo sažetka, objašnjavajući sudijama zašto bi trebalo da glasaju za tu stranu. Često je korisno posmatrati ga kao pristrasnu odluku sudije ili pristrasan izveštaj, sumirajući događaje debate iz perspektive njihovog tima.

## **Tipovi tema (eng. motions)**

U World Schools formatu postoje dve vrste tema: pripremljene i nepripremljene.

### **Pripremljene teme**

Tema koja je učesnicima data unapred, često nekoliko nedelja pre debate. Omogućava timovima da istraže i pripreme argumente, kao i da razmotre ključna pitanja vezana za temu. Strana koju će tim zastupati (propozicija ili opozicija) obično se objavljuje nakon objavljivanja teme, kako bi se podstaklo razmišljanje o obe strane pitanja.

### **Nepripremljene (eng. impromptu) teme**

Tema koja se dodeljuje timovima na početku runde, zajedno sa njihovom dodeljenom stranom. Timovi moraju pripremiti argumente u ograničenom vremenu, obično jedan sat. Tokom pripremnog vremena svi članovi tima, čak i oni koji ne govore u toj rundi, mogu doprinosti idejama i pomoći u razradi argumenata. Nisu dozvoljeni štampani materijali niti elektronski uređaji.

## Tipovi debata

World Schools debate dele se na dva tipa: debate o politikama i debate o istinitosti tvrdlje. Svaki tip ima različite ciljeve i oblasti fokusa.

### Debate o politikama

U debati o politikama se zalaže za određeni kurs akcije, obično predlažući da neki akter (kao što je vlada, organizacija ili pojedinac) treba ili ne treba da sprovede određenu politiku. Tema obično implicira praktičnu promenu ili akciju. U ovoj debati timovi moraju objasniti politiku i njene implikacije pre nego što pređu na argumentaciju. Ovaj proces se naziva definisanje teme, i osigurava da svi govornici i sudije imaju jasno razumevanje šta tema znači. Bez jasne definicije, timovi mogu raspravljati o različitim aspektima teme, otežavajući identifikaciju ključnih spornosti.

#### **Primeri:**

*Ovaj dom bi zahtevao od univerzitetskih studenata da rade u svojoj zemlji porekla određeni broj godina nakon diplomiranja.*

*Ovaj dom ne bi konzumirao umetnost koju su stvorili ljudi koji su počinili duboko nemoralna dela.*

### Debate o istinitosti tvrdlje

U ovoj debati se ne zahteva predlaganje konkretne akcije. Umesto toga, fokus je na tome da li je određena tvrdnja istinita ili lažna. Cilj je argumentovati za ili protiv istinitosti tvrdnje teme, obično ispitivanjem osnovnih vrednosti i uverenja.

#### **Primeri:**

*Ovaj dom žali zbog medijskog fokusa na lične živote političara.*

*Ovaj dom preferira svet u kojem odrasla deca primaju svoje starije roditelje kod sebe, umesto da im pomažu da žive odvojeno.*

U ovim debatama timovi argumentuju validnost tvrdnje, ali se ne očekuje da predlažu rešenja ili metode za promenu. Međutim, u nekim slučajevima, analiza praktičnih implikacija sveta u kojem tvrdnja nije istinita može ojačati argumentaciju.

#### **Napomena:**

- Iako je razlika između ova dva tipa debata uglavnom jasna, važno je pažljivo pročitati temu i razmotriti njene implikacije.
- Ponekad tema može izgledati kao debata o istinitosti tvrdlje, ali može uključivati praktične elemente koji zahtevaju branjenje ili napadanje konkretnih politika.



**Primer:** *Ovaj dom veruje da bi postrevolucionarne države trebalo da delegiraju suđenja bivšim vladarima i visokim zvaničnicima Međunarodnom krivičnom sudu (ICC). Iako ova tema može delovati kao debata o istinitosti tvrdnje, ona uključuje predlog politike (akciju delegiranja suđenja ICC-u), pa mogu biti potrebni argumenti u vezi sa praktičnim aspektima politike.*

## Vrste tema i analiza teme

Mnogi novi debatanti, posebno kada se pripremaju pod vremenskim pritiskom, imaju tendenciju da preskoče analizu teme i odmah pređu na pisanje argumenata. Ovo često vodi ka argumentima koji su intuitivni, ali plitki ili van teme.

Na primer, tim sa prve vlade ponekad počne da zapisuju šta god im prvo padne na pamet i zatim najveći deo pripreme provedu doterujući jednu ili dve tačke—bez da provere da li su te tačke uopšte najrelevantnije za datu temu.

Iako može delovati rizično da više vremena provedete razmišljajući nego pišući, bolje je ući u debatu sa manje, ali relevantnijih argumenata, nego sa lepo strukturisanim, ali irelevantnim. Analiza teme pomaže da fokusirate svoj case, izbegnete kontradikcije i pripremite se na ono što će druga strana verovatno reći. Analizu teme uvek treba raditi na početku pripreme. Nakon toga birate strategiju na osnovu pozicije u debati i gradite argumente.

### Vrste tema

#### Ovaj dom bi X - teme

Vlada predlaže konkretnu politiku (određenu akciju ili kurs akcije). Opozicija argumentuje zašto ta politika ne bi trebalo da se sprovede.

- Teret dokaza Vlade: dokazati da politika treba da bude sprovedena, uzimajući u obzir izvodljivost, uticaj i moralno opravdanje.
- Teret dokaza Opozicije: dokazati zašto politika ne bi trebalo da se sprovede—uključuje pokazivanje neželjenih uticaja, šteta ili boljih alternativa.

**Primer:** „Ovaj dom bi zabranio sve oglašavanje usmereno ka deci.“

Ključne tačke:

- Vlada mora da pokaže zašto je ova politika potrebna i korisna, dok Opozicija može da tvrdi da je neefikasna ili štetna.
- Opozicija ne mora da dokazuje da je trenutno stanje idealno, već samo da je predložena politika lošija.
- U debati se pretpostavlja da će politika biti sprovedena (fiat), ali ne i da će biti u potpunosti poštovana ili prihvaćena bez otpora.

## Ovaj dom veruje X - teme

Ove teme traže od timova da debate o istinitosti ili validnosti neke tvrdnje, vrednosnog suda ili principa. Ne predlaže se nikakva konkretna politika, ali se praktične implikacije mogu razmatrati.

- Teret vlade: opravdati i podržati istinitost/vrednost tvrdnje.
- Teret opozicije: pokazati zašto je netačna, neopravdana ili pogrešna.

**Primer:** *“Ovaj dom veruje da je legitimna upotreba građanske neposlušnosti u borbi za ekološka pitanja”*

Ključne tačke:

- Nema predložene politike; debata se vodi oko opravdanja ili kritike legitimnosti određenog postupka.
- Naglasak je na moralnim principima, rezonovanju i implikacijama.
- Često uključuje sukob vrednosti ili filozofija (npr. bezbednost vs. sloboda, individualna prava vs. kolektivna odgovornost).

## Akterske teme - Ovaj dom kao X (Akte) bi

Ove teme određuju konkretnog aktera (npr. vladu, političku partiju, manjinsku grupu ili pojedinca) koji preuzima određenu akciju.

- Teret vlade: dokazati zašto taj akter treba da preduzme akciju, pokazujući da je to u njegovom najboljem interesu.
- Teret opozicije: dokazati zašto to ne bi bilo u interesu aktera ili zašto bi bilo moralno pogrešno za tog aktera.

**Primer:** *“Ovaj dom, kao feminiskinja, bi se protivio idealizaciji ženskih poznatih ličnosti”*

Debata se vodi iz perspektive feministkinje, a ne šire javnosti, države ili društva.

Ključne tačke:

- Debata mora biti utemeljena u pogledu, vrednostima i motivima aktera.
- Timovi moraju analizirati ciljeve, principe i strateška razmatranja aktera.
- Implikacije za ostatak sveta nisu važne ako ne utiču direktno na aktera.

## Ovaj dom preferira X

Ove teme zahtevaju poređenje dva sveta, ideje ili modela, i argumentaciju zašto je jedan bolji od drugog. Ne predlaže se konkretna politika, već se izražava normativna preferencija.

- Teret vlade: dokazati da je svet sa preferiranim scenarijom bolji od sveta bez njega.
- Teret opozicije: dokazati da je alternativni svet (status quo ili onaj koji nije preferiran) bolji.

**Primer:** „Ovaj dom preferira svet u kojem religija nikada nije postojala.“ Vlada tvrdi da takav alternativni svet dovodi do boljih ishoda (manje sukoba, racionalnije javne politike i slično), dok Opozicija tvrdi da je religija donela moralne okvire, zajednicu, društvenu koheziju i druge važne koristi.

Ključne tačke:

- Potrebno je uporediti dve uverljive verzije sveta, a ne samo kritikovati jednu od njih.
- Ove teme često zahtevaju maštovito razmišljanje i dobro razumevanje kompromisa i gubitaka koje različite opcije nose.
- Pitanja koja treba postaviti: Šta se menja u ovom svetu? Šta ostaje isto? Ko dobija, a ko gubi?

## Ovaj dom žali zbog X

Ove teme se fokusiraju na procenu uticaja nekog događaja, trenda ili fenomena iz prošlosti, i argumentaciju da li je svet zbog njega gori.

- Teret vlade: dokazati da je predmet žaljenja imao pretežno štetne efekte ili da bi alternativa bila bolja.
- Teret opozicije: pokazati da je predmet žaljenja doneo neto koristi ili da štete nisu toliko ozbiljne.

**Primeri:** „Ovaj dom žali zbog uspona kulture influensera.“; „Ovaj dom žali zbog fokusa feminističkog pokreta na zastupljenost u korporacijama.“

Ključne tačke:

- Nije reč o poništavanju događaja, već o njegovoj evaluaciji.
- Ove teme često podrazumevaju vaganje namera naspram posledica, kratkoročnih naspram dugoročnih efekata ili principa naspram pragmatičnosti.
- Osnov za žaljenje mogu biti praktične štete, propuštene prilike ili moralni principi.

## Ovaj dom podržava X - teme

Ove teme ispituju da li određeni pokret, ideologija, grupa ili stav treba da bude podržan — obično na simboličan, strateški ili ideološki način, a ne kroz konkretnu politiku.

- Teret vlade: dokazati zašto dom treba da podrži aktera/ideju — moralno, strateški ili ideološki.
- Teret opozicije: dokazati da je ta podrška štetna, neopravdana ili kontraproduktivna.

**Primer:** „Ovaj dom podržava upotrebu nasilnog otpora od strane potlačenih grupa.“

Ključne tačke:

- Često se fokusira na usklađivanje sa vrednostima, podržavanje strategija ili legitimizaciju postupaka.
- Debata se može vrteti oko simbolike, narativa ili efekata podrške, čak i bez direktne akcije.
- Podrška ne znači “implementaciju” ili “finansiranje” — može biti izražajna ili ideološka.

## Ovaj dom se protivi X - teme

Ove teme su suprotne THS temama. One ispituju da li dom treba da odbaci ili se distancira od trenda, ideje, grupe ili pokreta.

- Teret vlade: dokazati da dom treba da se suprotstavi akteru, pokretu ili fenomenu i da će ta opozicija doneti više koristi nego štete.
- Teret opozicije: braniti vrednost, legitimnost ili korisnost onoga čemu se vlada protivi.

**Primeri:** “Ovaj dom se protivi narativu individualne odgovornosti za klimatske promene”; “Ovaj dom se protivi glorifikaciji poslovno uspešnih ljudi”

Ključne tačke:

- Opozicija je ovde često ideološka, a ne nužno vezana za zabrane ili zakone.
- Posebno su česte u debatama o okvirima, reprezentaciji ili kulturnim stavovima

## Pristupi analizi teme

### 1. Reči u temi

Svaka reč u temi nalazi se tu sa razlogom. Konkretno formulisanje često daje nagoveštaj o fokusu debate i ograničava šta svaka strana može da tvrdi. Obrati pažnju na:

- Ključne aktere (npr. „zapadne demokratije“, „zemlje u razvoju“, „privatne kompanije“)
- Glagole akcije (npr. „zabraniti“, „nametnuti“, „prioritizovati“)
- Kvalifikatore (npr. „agresivno“, „značajno“, „isključivo“)

**Primer 1: Ovaj dom bi agresivno regulisao društvene mreže**

*Ovo nije debata o tome da li društvene mreže treba uopšte regulisati — već o stepenu regulacije. Reč „agresivno“ podrazumeva opsežnu, možda i strogu regulaciju. Vlada mora da brani intenzivnu akciju. Opozicija može prihvatiti blažu regulaciju, ali se protivi ovakvom nivou intervencije.*

**Primer 2: Ovaj dom žali porast popularnosti influencerske kulture**

*Ovo nije o tome da li influencersi treba da postoje. Fokus debate je na njihovoj povećanoj popularnosti i uticaju. Vlada mora da dokaže da je ovaj porast doneo više štete nego koristi. Opozicija treba da brani koristi ove kulturne promene ili da tvrdi da su štete preuveličane.*

**Primer 3: Ovaj dom bi drastično oporezovao bogate**

*Reč „drastično“ pravi ključnu razliku. Povećanje poreza od 1% nije dovoljno — vlada mora da brani značajnu poresku promenu. Vlada brani radikalnu promenu oporezivanja. Opozicija osporava uticaje ili pravednost, a ne samu ideju oporezivanja bogatih.*

Analizom svake reči u temi izbegavaš izgradnju slučaja koji pogrešno predstavlja temu. Ovo ti takođe pomaže da bolje pripremiš definicije i okvir debate — što je naročito važno za prvu vladu.

## 2. Definicije u temi

Mnoge debate sadrže nejasne ili široke pojmove koji se mogu tumačiti na različite načine. Njihovo rano uočavanje omogućava ti da izabereš definiciju koja podržava tvoju stranu — ili da se bar pripremiš da odgovoriš na uokviravanje druge ekipe.

**Primer:** *Ovaj dom bi isključivo finansirao umetnost koju prosečna osoba može da razume.*

*Šta znači „prosečna osoba“? Kako definišeš „razume“?*

*Vlada može da tvrdi da ova politika isključuje samo veoma apstraktnu ili specijalizovanu umetnost koja ima malu javnu vrednost.*

*Opozicija može da kaže da ovo isključuje značajnu, ali složenu umetnost i da „prosečna osoba“ ne bi trebalo da bude standard za finansiranje kulture.*

Kad god ključni pojam ostavlja prostor za tumačenje, možeš da razmisliš o:

- definiciji koja koristi tvojoj strani
- verovatnom načinu na koji će suprotna ekipa definisati pojam

Pazi da ne napraviš nepovoljne definicije, jer bi verovatno bile osporene i oslabile tvoje argumente.

Jasne definicije mogu pomoći da se izbegne konfuzija kasnije tokom runde i da ti daju veću kontrolu nad tim kako će debata biti teći.

### 3. Zamisli kako bi izgledala alternativa

Kada razumeš ključne pojmove iz teme, pokušaj realno da zamisliš svet koji braniš ili osporavaš. Izbegavaj da preuveličavaš prednosti svoje strane ili da pretpostavljaš najgore o suprotnoj strani. Razmišljaj o tome kako bi se politika zaista sprovodila.

Zapitaj se:

- Šta se menja u status kvo-u?
- Ko je pogođen i na koji način?
- Koji su najverovatniji pozitivni i negativni uticaji?

Ako zadržiš svoj svet realističnim, izbeći ćeš slabe ili lako oborive argumente. Takođe ćeš biti spreman da objasniš kako tvoja predložena politika funkcioniše, a ne samo zašto zvuči dobro.

### 4. Teret dokazivanja

Svaka strana u debati ima određene stvari koje mora da dokaže da bi pobedila. Tokom analize teme, treba da se zapitaš:

- Šta tačno naša strana mora da dokaže?
- Na čemu će se verovatno fokusirati suprotna strana?
- Postoje li skrivene pretpostavke koje ćemo morati da branimo?

**Primer:** „Ovaj dom bi zabranio privatno zdravstvo“

- *Vlada treba da dokaže da zabrana privatnog zdravstva vodi ka boljim ishodima i pravednijem pristupu.*
- *Opozicija treba da dokaže da privatno zdravstvo poboljšava efikasnost, inovacije ili izbor — i da zabrana stvara ozbiljnu štetu.*

Ovaj korak pomaže da ostaneš fokusiran i izbegneš gubljenje vremena na argumente koji ti neće pomoći da pobediš. Možeš napisati kratku rečenicu ili dve koja sumira šta tvoj tim veruje i šta treba da dokaže.

## 5. Analiza stejkholdera

Zainteresovane strane su pojedinci, grupe, institucije ili drugi akteri koji su pogođeni temom ili čije ponašanje je relevantno za debatu. Identifikovanje zainteresovanih strana pomaže da izgradiš realistične, specifične i ubedljive argumente.

Počni tako što ćeš navesti ključne aktere, kao što su vlade, građani, preduzeća, marginalizovane zajednice ili međunarodna tela. Zatim ih podeli u manje, homogenije podgrupe.

**Primer:** Umesto da samo kažeš „vernici“, razmotri različite perspektive: pobožni vernici, povremeni sledbenici i verski lideri.

Zapitaj se:

- Kako su ove grupe pogođene u odnosu na status kvo?
- Kako bi se njihovo ponašanje promenilo ako se politika sprovede?
- Šta im je najvažnije — sloboda, profit, sigurnost, priznanje?

Imaj na umu da ekstremne grupe često ne menjaju stavove. Najubedljiviji argumenti obično se fokusiraju na „pokretni ljude između“, grupe umerenih ili neodlučnih pojedinaca čija mišljenja ili akcije mogu da se promene i utiču na šire rezultate.

**Primer:** U debati o LGBT pravima, sukob nije oko ekstremista, već kako prosečna osoba reaguje, jer oni mogu promeniti mišljenje i u većem su broju

## Vreme za pripremu (prep)

Za razliku od komunikacije tokom debate, koja je ograničena na šaputanje i brze beleške, vreme za pripremu (ili prep) pruža priliku partnerima da razviju zajedničke ideje, razgovaraju o okviru debate i testiraju međusobne intuicije. Postoje dve glavne stvari koje se mogu uraditi samo tokom pripreme:

- Postizanje zajedničkog razumevanja teme i mogućih strategija
- Razvijanje i nadogradnja ideja partnera i kreiranje jačih argumenata zajedno

Efikasno korišćenje ovog vremena poboljšava i sadržaj i način prezentacije vašeg slučaja.

### Korak-po-korak struktura pripreme

#### Korak 1: Razumevanje teme i analiza teme

Počni pripremu čitanjem teme samostalno. Svaki govornik treba da provede minut ili dva razmišljajući o temi pre nego što je zajedno diskutujete. Ovo osigurava da oba partnera imaju osnovno razumevanje i sprečava situaciju u kojoj jedna osoba dominira ranim tumačenjem.

Nakon toga, razgovarajte o početnom razumevanju. Nesporazumi su česti — partneri mogu drugačije tumačiti ključne termine ili jedan od njih možda ništa ne zna o temi. Pre nego što pređete dalje, potvrdite da ste na istoj strani u vezi sa:

- Koja je vrsta teme?
- O čemu je tema?
- Koji koncepti ili termini zahtevaju pojašnjenje ili definiciju?

Kada imate zajedničko razumevanje teme, sledeći korak je analiza teme. Ovo uključuje:

- **Reči u temi:** Svaka reč je važna. Obratite pažnju na ključne aktere, glagole radnje i kvalifikatore da biste razumeli opseg i fokus debate.
- **Definicije:** Mnoge teme uključuju nejasne ili fleksibilne termine. Jasno definišite ključne termine kako biste podržali svoj slučaj i predvideli kako bi druga strana mogla da ih definiše drugačije.
- **Zamislite realističan svet:** Razmislite kako bi svet izgledao ako bi se tema sprovela. Šta bi se zaista promenilo? Izbegavajte preterivanja, realistični uticaji su ubedljiviji.
- **Teret dokaza:** Svaka strana ima specifične stvari koje mora da dokaže. Jasno definisanje tereta dokaza rano pomaže da ostanete fokusirani.
- **Analiza pogođenih strana:** Identifikujte ko je pogođen i kako. Široke grupe podelite na manje podgrupe za precizniju analizu.

Analiza teme uvek treba da prethodi izgradnji argumenata. Oslanjanje na instinkt bez dubinske analize može dovesti do irelevantnih ili nedovoljno razvijenih slučajeva. Dobra analiza prirodno vodi ka jačim i komparativnijim argumentima.

## Korak 2: Kreiranje slučaja i izbor argumenata

Kada ste mapirali tezu, počnite sa generisanjem ideja za argumente. Zapišite što više ideja, čak i ako u početku deluju nedovoljno razvijeno.

- **Prvi deo stola:** Izaberite jedan ili dva argumenta koji su intuitivni, snažni i mogu se detaljno razviti. Oba govornika treba da se slože oko prioriteta ovih argumenata. Bolje je imati manje, dobro potkrepljenih argumenata nego razvodniti slučaj.
- **Drugi deo stola:** Pošto vaša ekstenzija zavisi od argumenata koje iznesu timovi prvog dela, generišite najmanje 3–4 različite ideje iz različitih perspektiva. Dajte prioritet onima koji nude najveću stratešku vrednost ako ostanu neadresirani.

## Korak 3: Analiza slučaja

Argumenti nisu kompletni dok se ne analiziraju. Mnoge debate se gube ne zbog loših ideja, već zbog plitke ili brzoplete analize.

- **Prvi deo stola:** Nakon izbora argumenata, provedite 7–8 minuta temeljno ih dokazujući. Prvo se fokusirajte na to zašto su vaše tvrdnje tačne, zatim zašto su važne. Jasno strukturirajte svoje poente i razmislite o mogućim kontraargumentima.
- **Drugi deo stola:** Pošto ne možete predvideti slučajeve timova prvog dela, detaljna analiza ekstenzija nije prioritet tokom pripreme. Umesto toga, fokusirajte se na generisanje širokog spektra mogućih doprinosa, uključujući jedinstvene uglove, zanemarene zainteresovane strane ili dugoročne uticaje. Zapišite osnovne okvire i pretpostavke za svaku ideju kako biste bili spremni da se prilagodite kada debata počne.

## Česti problemi tokom prepa (i kako ih popraviti)

### 1. Loša raspodela vremena

Čak i timovi koji znaju šta rade često loše rasporede vreme. Na primer, mogu potrošiti 10 minuta raspravljajući koji argument da izaberu, a zatim shvate da nijedan nisu dokazali.

**Rešenje:** Znajte koliko vremena treba za koji korak. Morate ostaviti vreme za analizu argumenata—posebno u prvom delu stola. Dogovorite okvirno vreme, i onda pređite na sledeći.

### 2. Priprema odvojeno

Ponekad timovi provode pripremu u odvojeno, svaki razvija svoj deo slučaja. Ovo gubi glavnu prednost pripreme: saradnju. Kada runda počne, često nastaju konfuzija, ili kontradikcije između govora.

**Rešenje:** Pripremajte se zajedno, osim ako postoji jasan razlog za podelu zadataka. Prihvatljivi trenuci za rad pojedinačno:

- Prvih minut ili dva za čitanje i razmišljanje o temi
- Tiho generisanje ideja
- Podela analize kada je slučaj dogovoren, čak i tada, uvek se ponovo diskutujete i uporedite ideje.

### 3. Neslaganje oko prioriteta argumenata

Članovi tima često se ne slažu koji argumenti treba da imaju prioritet. posebno ako je neko emotivno vezan za svoju ideju. Ovo može gubiti vreme ili dovesti do podeljenog, nekonzistentnog slučaja.

**Rešenje:** Fokusirajte se na ono što je strateški najvažnije, ne na ono što deluje pametno. Verujte instinktima partnera, posebno ako veruje da je vaš argument slab. Lakše je kritikovati nego braniti, pa ako neko primeti slabost, verovatno je stvarna.

Dozvolite prvom govorniku da donese konačnu odluku kada se zaglavi, on iznosi arguemnte i mora verovati u slučaj koji iznosi.

### 4. Preterana samokritika

Početnici često odbacuju dobre argumente prerano jer uoče mogući kontraargument. Ovo vodi do gubljenja vremena ili odabira slabijih argumenata.

**Rešenje:** Prihvatite da svaki argument može biti izazvan. Pitanje nije da li je savršen već da li je bolji od alternativa. Ako postoji odgovor na argumet, zabeležite je i pronađite način da odgovorite ili ublažite tvrdnju.

### 5. Premalo samokritike

Prekomerno samopouzdanje može biti podjednako štetno. Timovi ponekad se zaljube u svoj slučaj, posebno ako se poklapa sa njihovim mišljenjem i prestanu da razmišljaju kako bi druga strana mogla reagovati.

**Rešenje:** Uvek se pitajte: „Da sam na strani protivnika, kako bih napao ovo?“ Ako ne znate, pitajte partnera. Testirajte svoje ideje, i ako nešto zvuči predobro da bi bilo istinito, verovatno nije.

## Opšti saveti za prep

- Uvek zapiši temu. Čak iiskusni timovi ponekad pogrešno pročitaju ili preskoče važne odrednice poput „agresivno“ ili „u zemljama u razvoju“.
- Zabeleži sve ideje. Koristi jedan zajednički papir da zapišeš sve ideje koje ste generisali. Kasnije se posebni papiri mogu koristiti za strukturu govora i izgradnju konkretnih argumenata.
- Konstantno komunicirajte. Nakon razmišljanja o temi, krenite sa razgovorom. Postavljajte pitanja, testirajte ideje i postarajte se da oba govornika razumeju konačan slučaj.

- Proveri realnost svojih argumenata. Samo zato što nešto logički sledi ne znači da je uverljivo. Zapitaj se: „Da li ovo ima smisla prosečnom sudiji?“

Kada ništa ne znaš o temi:

- Fokusiraj se na opšte principe kao što su pravičnost, šteta ili odgovornost države.
- Razgovaraj sa partnerom – kombinujte svoje ograničeno znanje.
- Pravi sigurne, realne pretpostavke na osnovu onoga što zvuči verovatno.
- Ne paniči! I drugi timovi mogu biti jednako nesigurni, a samopouzdanje + jasnoća često donose pobedu.

Kada znaš mnogo o temi:

- Nemoj pokušavati da „predaješ“ sudiji – cilj je da pobediš u debati, a ne da objašnjavaš temu.
- Iskoristi svoje znanje da konstruišeš oštre, komparativne argumente.
- Ako koristiš specifične, nišne primere, u potpunosti ih objasni – sudije neće pretpostaviti kontekst koji ne znaju.

## Strategije prepa u zavisnosti od pozicije

### Prvi deo stola

Korak	Opis	Približno vreme
Korak 1: Razumevanje i analiza teme	Pažljivo pročitajte temu, razgovarajte o tome šta znači i definišite važne reči. Obratite posebnu pažnju na kvalifikatore (značajno, porast, agresivno itd.).  Napomena: Ako je ne razumete dobro, odvojite više vremena, ovo je presudno za vaš uspeh.	1-3 minuta
Korak 2: Generisanje slučaja i izbor argumenata	Odvojite 1–2 minuta da osmislite argumente i okvire, to možete raditi zajedno ili odvojeno, a zatim ih predstaviti svom partneru. Nakon toga	2-4 minuta

	zajednički odaberite slučaj koji želite da iznosite.	
Korak 3: Analiza slučaja	Prvi govornik zapisuje argument, a zatim zajedno radite na njegovom dokazivanju. Ako ste OG, preporučuje se da s tim počnete ranije – oko 5. minuta pripreme.	8-10 minuta

### Drugi deo stola

Korak	Opis	Približno vreme
Korak 1: Razumevanje i analiza teme	Pažljivo pročitajte temu, razgovarajte o tome šta znači i definišite važne reči. Pokušajte više razmišljati o tome kako će debata izgledati u praksi.  Napomena: Ako je ne razumete dobro, odvojite više vremena — ovo je presudno za vaš uspeh.	3-4 minuta
Korak 2: Generisanje slučaja i izbor argumenata	Generišite ideje za argumente zajedno ili odvojeno. Odvojite više vremena i pokušajte da pronađete argumente koji na prvi pogled nisu očigledni. Izaberite argumente koje želite da razvijate, ali ostale zapišite ako tim iz prvog dela stola preuzme vaš prvi izbor.	5-7 minuta
Korak 3: Analiza slučaja	Razgovarajte o tome šta treba dokazati da bi vaš argument funkcionisao; ako ste sigurni da ga drugi tim neće preuzeti, možete početi da ga zapisujete. Ako niste sigurni, diskutujte o teretima koje treba dokazati za različite argumente, i prvi govornik može da ih zapiše tokom debate (uz pomoć drugog govornika).	4-6 minuta

# Tokom debate: praćenje, struktura i POI

## Praćenje debate

Pre nego što dobije reč, govornik često mora da sedi i sluša više govora. Svaki od tih govora sadrži nekoliko argumenata, objašnjenih kroz desetine linija analize, potkrepljenih okvirima i karakterizacijom debate, a sve to uz pobijanje suprotne strane. Zato je aktivno obraćanje pažnje na druge govornike i nijanse koje donose u debatu, kao i pravljenje beleški o njihovim govorima, neophodan preduslov za održavanje uverljivog govora.

Vrlo je korisno papir podeliti vertikalno na dve polovine:

- na levoj strani beleži se tok govora,
- na desnoj strani kratki komentari o govoru.

Opšti saveti:

- Koristite krupna slova.
- Pišite samo na jednoj strani papira (da biste mogli da ih poređate ili bacite).
- Ne pišite gusto – ostavite dosta prostora da kasnije možete da dodate stvari.
- Beleške pravite hemijskom druge boje, markerom ih istaknite ili zaokružite, da bi bile vidljive kada vam brzo zatrebaju.

### Tok govora

Realnost je da je i nemoguće i neefikasno zapisivati ceo govor reč po reč. Papir bi bio neuredan, a govornik ne bi mogao ništa da razazna. Zato treba pažljivo izdvajati najvažnije delove govora.

Mala napomena: ne postoji jedan apsolutno tačan način zapisivanja beleški. Neki debateri koriste mnogo papira i prostora, neki manje; neki prave detaljne beleške, neki kratke. Ohrabruje se isprobavanje različitih stilova i metoda, dok svako ne pronađe ono što mu najviše odgovara. Ipak, važno je početi od sistema koji se pokazao kao koristan kod mnogih debatera i dostupan je svima.

**Tvrđenje**– Za svaki novi argument koji suprotni tim iznese, treba napisati naslov koji ga opisuje. Na primer, ako protivnički tim tvrdi: „Uvođenje obavezne vojne službe pomaže ljudima da razviju radne navike“, naslov može da glasi „*RADNE NAVIKE*“ ili „*POBOLJŠAVA NAVIKE*“ napisano velikim slovima da bude vidljivo. Suprotno tome, loš naslov bio bi: „*Uvođenje vojne službe poboljšava radne navike*“. Ovaj naslov je predugačak, zauzima previše prostora i sadrži nepotrebne informacije. Već znamo da je uvođenje vojne službe tema. Ukratko, naslovi treba da sadrže najmanju količinu informacija koja i dalje jasno upućuje na argument i uvek treba da budu napisani velikim slovima.

**Objašnjenje** – Nakon što je napisan naslov argumenta, sledeće je objašnjenje. Objašnjenje nije jedinstveno, već se može podeliti na različite „podargumente“, tj. terete. Svaka obaveza treba da ima svoj naslov na isti način, a korisno je i odvajati ih kratkim strelicama jer predstavljaju vizuelni signal da debateri preispitaju logičke praznine između obaveza. Pojedinačne delove analize kojima se obaveza dokazuje treba numerisati. Brojevi daju osećaj strukture i povećavaju verovatnoću da će se protivnici na njih osvrnuti.

**Uticaj** – pisan na sličan način kao i objašnjenje

**Komentari** - Dok slušate i pratite suprotni tim, takođe bi trebalo aktivno da razmišljate o manama njihovog slučaja i o najefikasnijem načinu da ih pobijete. To može biti bilo šta što je pogrešno u njihovom slučaju. Logičke praznine, izostavljen uticaj, kontradikcije, tenzije unutar njihovog slučaja i tačke pobijanja su sve validne stvari za komentarisanje. Dakle, kada primetite ove mane, zapišite ih na drugoj strani papira i postarajte se da povežete komentar i ono na šta ga povezujete linijom ili strelicom. Nakon pola sata debate, veoma je teško prisetiti se svojih misli gledajući u neuredne beleške, strelice i linije. Komentari ne bi trebalo da idu previše u dubinu, jer je to samo rana verzija onoga što će vaša konačna pobijanja izgledati. Dobar komentar bi bio:

- Komparativ? – ako njihov argument nije komparativan,
- Nejasan uticaj – ako nisu precizirali obim svog uticaja, što otežava da se prizna, ili brza linija pobijanja kao što je - video-igre, filmovi, serije, televizija – kratke napomene za pobijanje. U debatama o društvenim mrežama često je važno pokazati da društvene mreže nisu glavni uzrok određenog uticaja.

*Primer: Tema je „Ovaj dom bi zabranio cigarete“. Opozicioni tim iznosi argument da bi zabrana dovela do toga da ljudi konzumiraju cigarete sa crnog tržišta, koje su značajno štetnije nego kada su legalne. Tereti argumenta su sledeći:*

- *Ljudi bi i dalje želeli da puše*
- *Crno tržište bi postojalo*
- *Crno tržište ne bi odvratilo ljude od kupovine cigareta*
- *Cigarete sa crnog tržišta su značajno štetnije.*

*Primer praćenja ovog argumenta izgleda ovako:*

#### **CRNO TRŽIŠTE**

- *Ljudi i dalje puše*
  - *Zavisnost*
  - *Pritisak vršnjaka – smatra se kul*

- *Glorifikovano – filmovi, serije, pop kultura*
- *Crno tržište bi postojalo*
  - *Postoji novac koji se može zaraditi*
  - *Već postoji za drogu*
- *Ne bi odvratilo*
  - *Zavisnici ih trebaju*
  - *Dileri bi ih plasirali kao bezbedne*
- *Značajno više štete*
  - *Nema regulacije*
  - *Sumnjiv proces proizvodnje*
  - *Neobučeni ljudi*

## Struktura govora

Kada isplanirate svoje argumente, odvojte minut ili dva da napravite draft strukture svog govora. Ovo pomaže jasnoći, samopouzdanju i upravljanju vremenom tokom izlaganja. Dobro strukturisan govor je lakši za praćenje i ubedljiviji za sudije.

Pored glavnih delova govora, trebalo bi da imate i uvod i zaključak. Ovo nije neophodno, ali doprinosi jasnoći.

### Uvod

- Počnite jasnom izjavom zašto je vaša strana u pravu.
- Ukratko objasnite stav ili pristup vašeg tima prema predlogu.
- Ocrtajte svoj govor: „U ovom govoru ću predstaviti dva argumenta: 1) [Prvi argument] i 2) [Drugi argument].“ Ovo pomaže sudiji da se orijentiše i čini vašu strukturu lakšom za praćenje.

### Zaključak

- Sumirajte svoje ključne argumente u jednoj ili dve rečenice.
- Ojačajte glavnu poruku ili komparativnu prednost vaše strane.
- Ako je moguće, ukratko naglasite zašto vaš tim trenutno pobeđuje u debati.

Ispod su uobičajene strukture govora po pozicijama. One nisu fiksni šabloni, već korisne polazne tačke. Napredni debatanti se prilagođavaju toku debate – ali savladavanje ovih osnova je ključno na početku.

## **Premijer (PM) – prvi govornik vlade**

Cilj: Postaviti debatu i predstaviti glavne argumente prve vlade.

Struktura:

- Definisane ključnih pojmova (ako je potrebno)
- O crtavanje slučaja prve vlade
- Argument 1 – u potpunosti razvijen
- Argument 2 – ako vreme dozvoljava
- Opcionalno: kratki preventivni odgovori na očigledne izazove

## **Lider opozicije (LO) – prvi govornik opozicije**

Cilj: Oспорiti slučaj OG-a i predstaviti koherentan kontra-slučaj opozicije.

Struktura:

- Opcionalno: Kontra-definicija ili okvir (ako OG-ova definicija nije bila razumna)
- Direktno pobijanje glavnih argumenata OG-a
- Jasno predstavljanje argumenata OO-a, prateći kompletnu strukturu (tvrdnja → analiza → primer → uticaj)

## **Zamenik premijera (DPM) – drugi govornik vlade**

Cilj: Odbraniti slučaj OG-a, odgovoriti na opoziciju i produbiti argumente svog tima.

Struktura:

- Pobijanje ključnih poenti LO-a
- Ojačavanje ili pojašnjenje okvira i definicija svog tima (ako su osporeni)
- Dodavanje novih primera ili dublje logike postojećim argumentima
- Opcionalno: Uvođenje jednog novog argumenta (samo ako je snažan i jasno različit)

## **Zamenik lidera opozicije (DLO) – drugi govornik opozicije**

Cilj: Podržati slučaj OO-a, pobiti drugi govor OG-a i dodati dodatnu vrednost.

Struktura:

- Pobijanje novog materijala DPM-a
- Jačanje argumenata svoje strane dodatnom logikom ili primerima
- Opcionalno: Dodavanje poslednjeg novog argumenta ili ugla, ako vreme i jasnoća to dozvoljavaju

## Član vlade (MG) – prvi govornik druge vlade

Cilj: Odgovoriti na CO i predstaviti jedinstveni doprinos CG-a debati.

Struktura:

- Pobijanje ključnih poenti CO-a
- Uvođenje ekstenzije argumenta – nove linije rezonovanja ili perspektive
- Opravdavanje njegove relevantnosti i važnosti: Zašto ovo menja debatu?
- Poređenje doprinosa CG-a sa OG-om radi pojašnjenja dodate vrednosti

## Član opozicije (MO) – prvi govornik druge opozicije

Cilj: Predstaviti ekstenziju CO-a i odgovoriti na CG.

Struktura:

- Pobijanje novog materijala CG-a
- Predstavljanje ekstenzionog argumenta CO-a
- Pokazivanje zašto vaš materijal dodaje više od OO-a ili CG-a
- Objašnjenje kako vaš doprinos pomera ili produbljuje debatu

## Sumirajući govornici (GW / OW) – završni govornici svake strane (eng. Whip)

Cilj: Obarati argumente suprotne strane, odbraniti slučaj svog tima i uporediti timove.

Struktura:

- Pobijanje i umanjivanje slučaja drugog closing tima
- Ojačavanje i merenje značaja ekstenzije svog tima
- Poređenje svog tima sa opening polovicom i objašnjenje zašto ste vi ukupno porednici
- Nema novih argumenata – ali nova analiza i poređenja su dozvoljeni
- Razmišljajte kao sudija – provedite ih kroz to zašto je vaša strana doprinela najviše

## Pitanja (POI, eng. Point of Information)

POI-i su kratka pitanja koja postavljaju govornici suprotne strane tokom govora. Koriste se da izazovu, razjasne ili poremete argument u realnom vremenu. Dobro tempiran POI pokazuje snažno angažovanje, vrši pritisak na govornika i može demonstrirati snagu slučaja vašeg tima – čak i kada ne govorite.

### Kada nuditi POI

- Dozvoljeni su između 1. i 6. minuta govora. Prvi i poslednji minut su zaštićeni – tada se POI ne nude.

- Ciljajte da ponudite barem jedan POI po govoru da pokažete aktivnost i pažnju.
- Ne nudite previše POI-a prebrzo. Ako je odbijen, sedite i sačekajte oko 20 sekundi pre ponovnog pokušaja.

### **Kako ponuditi POI**

- Ustanite, podignite ruku (ili jasno recite "POI").
- Sačekajte da govornik prihvati ili odbije.
- Ako je prihvaćen, iznesite svoj POI brzo i jasno – idealno ispod 15 sekundi.

### **Dobri POI-i su:**

- Oštri i konkretni – fokus na jednom jasnom izazovu ili pitanju.
- Strateški – ciljajte da osvetlite slabu tačku u njihovom argumentu.
- Samouvereno izneseni – govorite jasno, čak i ako je to samo jedna rečenica.

### **Izbegavajte POI-e koji su:**

- Predugački – ovo nije vaš govor. Pređite na stvar.
- Pretrpani sa više pitanja – jedan jasan izazov je efektivniji.
- Retorički ili nejasni – ako ih govornik može ignorisati bez posledica, nisu jaki.
- Čisto podsećanje – samo konstatacija da je govornik nešto zaboravio ne dodaje vrednost.

### **Kada prihvatiti POI:**

- Odmah nakon završetka snažne poente – to održava kontinuitet govora.
- Oko 5. do 5:50 minuta.
- Prihvanje jednog ili dva POI-a po govoru pokazuje sigurnost i kontrolu.

### **Izbegavajte prihvatanje POI-a:**

- Tokom glavnih argumenata, pobijanja ili zaključka.
- Kada osećate da žurite ili gubite strukturu – u redu je reći "Ne, hvala."

### **Kako odgovoriti na POI**

- Brzo ga priznajte, zatim direktno odgovorite.
- Primeri: "Vidim vašu poentu, ali evo zašto nije tačna..."; "To zapravo podržava naš argument jer..."
- Održite odgovor kratkim – jedna ili dve rečenice su dovoljne. Želite da ostanete u kontroli svog govora.
- Ako je POI slab, odbacite ga mirno i nastavite.
- Ako je jak, pokušajte da ga okrenete tako da pomaže vašoj strani ili umanju njegov značaj.

**Završni savet:**

Tretirajte POI-e kao prilike. Dobar POI može privući pažnju sudija. Snažan odgovor može ojačati vaš kredibilitet. Ako se dobro koriste, POI-i nisu samo prekidi – već moćni alati koji mogu preokrenuti debatu.