

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ФОРУМ ПО ДЕБАТАМ IDEA

КОМАРОВО
2013



РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ А.И.ГЕРЦЕНА

МЕЖДУНАРОДНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ
ДЕБАТОВ (IDEA)

С.А.Наумов

**Как стать успешным
дебатером и судьей во
всемирном формате
школьных дебатов**

Санкт-Петербург, 2013

Наумов, Сергей Александрович

Как стать успешным дебатером и судьей во Всемирном формате школьных дебатов /Наумов С.А.: [при участии А.В.Меркурьевой] – Нью-Йорк, Лондон, Санкт-Петербург: IDEA, 2013 – 32с

Издатель:

Российский государственный педагогический университет имени А.И. Герцена (Герценовский университет)

<http://herzen.spb.ru>

Международная образовательная ассоциация дебатов IDEA

<http://ru.idebate.org>

400 Вест 59 Стрит

Нью-Йорк, 10019

Copyright

© 2013 International Debate Educational Association

© 2013 Российский государственный педагогический университет имени А.И. Герцена (Герценовский университет)

Это произведение доступно по лицензии Creative Commons Attribution License: http://creativecommons.org/licenses/by-nc/3.0/deed.en_US

ISBN 978-1-932716-55-9

PN4181.Q56 2009

808.53--dc22

2009017812

ВСЕМИРНЫЙ ФОРМАТ ШКОЛЬНЫХ ДЕБАТОВ: как научиться дебатировать и судить, прочитав 30 страниц?

Основы

Дебаты начинаются с темы (резолюции, англ. «motion»). Тема – это спорное суждение, которое формирует основу для дебатов. Например, тема могла бы быть "ЛУЧШЕ БЫТЬ УМНЫМ, ЧЕМ ДОБРЫМ" или "ООН ПОТЕРПЕЛА НЕУДАЧУ".

Всемирный формат школьных дебатов (англ. World Schools Debate Format или World Schools Style debating (WSS) представляет собой комбинацию британских парламентских и Австрало-азиатских форматов дебатов, созданный в 1988 году в Австралии специально для проведения чемпионата мира по школьным дебатам.

В этом формате участвуют две команды. Одна команда обязана утверждать, что резолюция *истинна*. Эта команда называется «утверждением» (affirmative) или иногда «правительством» (proposition). Другая команда обязана утверждать, что тема *не истинна или ложна*. Эта команда называется «отрицанием» (negative) или иногда «оппозицией» (opposition).

Каждая команда использует два основных типа аргументов в поддержку собственной позиции. *Во-первых*, это *конструктивные аргументы* (substantive arguments). Это подготовленные аргументы в защиту позиции вашей команды. *Во-вторых*, есть *опровержение* (rebuttal). Опровержение – это ваша атака на аргументы оппонентов. Разница между конструктивными аргументами и опровержением – это различие между тем, почему ваша команда *права* и тем, почему ваши оппоненты *неправы*. Нельзя сказать, что важнее: конструктивные аргументы или опровержение. Каждый столь же важен, как и другой, и каждый очень необходим для успешных дебатов.

В каждой команде есть три спикера (speakers). Спикеров обычно называют по их порядковому номеру выступления и стороне, на которой выступает команда. Например, участники дебатов могут называться У1 – «Первый спикер утверждения» (первый спикер команды утверждения) или О3 – «Третий спикер отрицания» (третий спикер команды отрицания). Все спикеры, кроме У1 – первого утверждения (первого спикера во всем раунде), должны опровергать аргументы оппонентов. Первые и вторые спикеры в обеих командах также могут вводить конструктивные аргументы. Третьи речи используются для опровержения и подведения итогов.

Дебаты ведутся Председателем (chair, chairperson). Участники дебатов всегда должны начинать свои речи с приветствия Председателя (часто называемого «Спикером») и зрителей. К спикеру-мужчине обращаются «Господин спикер» (Mister Chairman), к спикеру-женщине – «Госпожа спикер» (Madame Chair). Обычно приветствие звучит в начале речи так: «Господин Спикер, уважаемые дамы и господа...» (Mr Chairman, ladies and gentlemen) или «Госпожа Спикер, уважаемые дамы и господа...». В обязанности Спикера-председателя (пишется с заглавной буквы «С») входит вызывать каждого спикера-игрока (пишется со строчной буквы «с») в порядке очередности. Например, Спикер мог бы представить первого спикера так: «С удовольствием представляю первого спикера команды утверждения Юлию, которая представит нам кейс команды утверждения» (It is now my pleasure to introduce the first speaker of the affirmative team, to open her team's case, Julie)

Каждые дебаты заканчиваются результатом - победой одной команды и поражением другой. Ничьей быть не может. Результат/решение принимается и объявляется судьей. Это тот, кто внимательно смотрит и следит за дебатами с тем, чтобы принять итоговое решение. Судьи не должны принимать случайные или произвольные решения - они должны руководствоваться ясными представлениями о том, что является хорошим и плохим дебатированием. Конечно, участники дебатов и зрители будут часто не соглашаться с решением судьи, и иногда судьи не соглашаются друг с другом. Однако, это один из вызовов искусства ведения дебатов: дебатировать достаточно хорошо для того, чтобы Вы смогли убедить любого судью в том, что Вы заслужили победу.

Специфика формата:

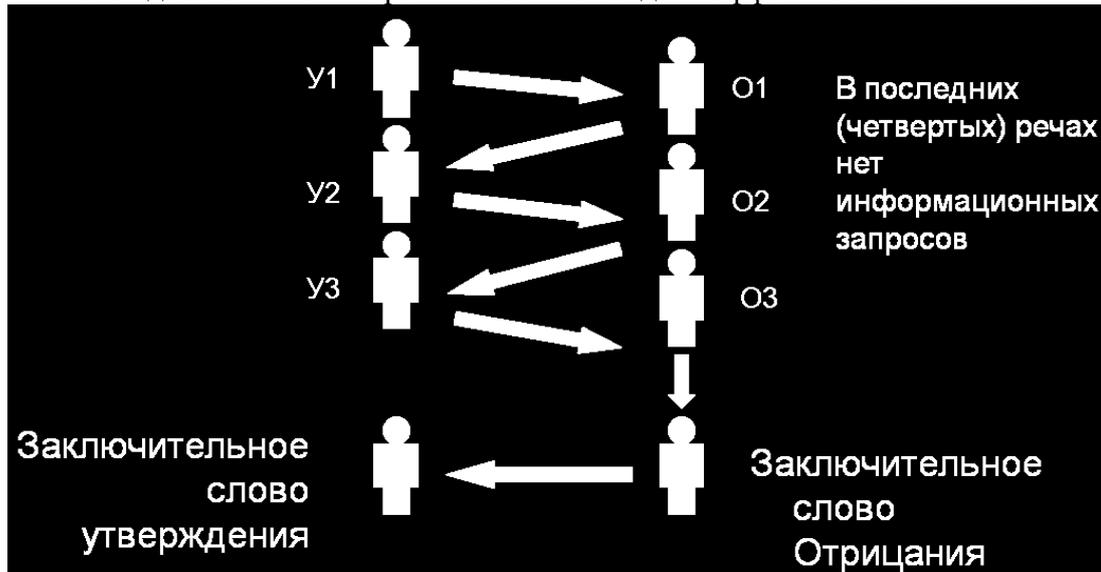
- Нет тайм-аутов (одно из самых серьёзных отличий при переходе от формата Карла Поппера). Участникам, вероятно, будет трудно адаптироваться к отсутствию времени на подготовку. Нужно иметь хорошие навыки ведения дебатов, умение мыслить самостоятельно, но в одном направлении с командой, и хорошо знать своих товарищей, чтобы, сведя общение внутри команды к минимуму, всё-таки выбрать общую стратегию и развивать единую командную линию.
- Вопросы (здесь – информационные запросы) задаются во время речей. Причём информационный запрос отличается именно тем, что звучит не всегда в форме вопроса. Однако дать какой-то ответ на такую ремарку выступающий спикер всё равно должен.
- Кейс (аргументы) разделяется между первыми двумя спикерами (как будто в формате Поппера появляется еще один спикер. Речь второго спикера во всемирном формате – уникальна! Ее нет в формате Поппера!)
- Четвёртую речь в команде (сравнительный анализ позиций сторон, «заключительное слово») произносит либо первый, либо второй спикер.
- Последние речи «меняются местами»: сначала выступает спикер отрицания («БЛОК ОТРИЦАНИЯ»), завершает игру спикер утверждения.

Регламент выступлений:

Участники дебатов выступают по очереди. Следующая схема показывает порядок и последовательность речей.

1. **У1 - Первый спикер стороны Утверждения** = 8 минут - определение основных понятий в теме и выдвижение большинства (обычно две трети) аргументов в поддержку темы
2. **О1 - Первый спикер стороны Отрицания** = 8 минут - опровержение аргументов У1 (возможно атака определений) и выдвижение большинства (обычно 2/3) своих аргументов против темы
3. **У2 - Второй спикер стороны Утверждения** = 8 минут - атака конструктивных аргументов О1 + защита атакованных аргументов О1 + выдвижение 1/3 от своих новых аргументов в поддержку темы
4. **О2 - Второй спикер стороны Отрицания** = 8 минут - атака новых аргументов У2 и частично У1, + защита атакованных аргументов О1 + выдвижение 1/3 от своих новых аргументов против темы

5. **У3 - Третий спикер стороны Утверждения** = 8 минут - АТАКА АРГУМЕНТОВ О2 и частично О1, ЗАЩИТА атакованных АРГУМЕНТОВ У2 и частично У1
6. **О3 - Третий спикер стороны Отрицания** = 8 минут - АТАКА на возражения У3 по аргументам У2 и У1, ЗАЩИТА АРГУМЕНТОВ О2 и О1 от атак У3
7. **О1 или О2 - Последнее слово стороны Отрицания** = 4 минуты - Подведение итогов дебатов с точки зрения своей команды -- Эффектное заключение
8. **У1 или У2 - Последнее слово стороны Утверждения** = 4 минуты - Подведение итогов дебатов с точки зрения своей команды - Эффектное заключение



Заключительные речи («Последнее слово»)

Всемирный формат школьных дебатов предусматривает дополнительную речь от каждой команды, называемой последним словом (reply speech) (иногда говорят «право на ответное слово ("right of reply")»). Эту короткую, 4-х минутную речь произносит первый или второй спикер каждой из команд (чаще всего первый), причем в обратном порядке по сравнению с остальными речами в дебатах (то есть сторона отрицания первой начинает эту заключительную речь, после чего выступает сторона Утверждения и завершает все дебаты).

Задача спикеров, произносящих «последнее слово» заключается в том, чтобы:

- ✓ Обозначить одну или более областей столкновения мнения, вокруг которых проходили дебаты (предмет спора);
- ✓ Оценить ход проведения дебатов;
- ✓ Объяснить причины, по которым своя команда выиграла раунд.
- ✓ Не приводить новые аргументы!

Иногда «последнее слово» называют «речью пристрастного судьи» («biased adjudication») в дебатах, поскольку ее стиль и структура похожи на то, как судья объясняет своё решение после раунда, но только с целью убедить публику в том, что своя команда выиграла.

Роли спикеров во Всемирном формате школьных дебатов

Спикер	Время	Обязанности
Утверждение №1 или Отрицание №1 <i>Схожесть с форматом Карла Поппера: У1(О1)</i>	8 минут	<i>Утверждение: 100% речи – новый материал - кейс;</i> <i>Отрицание: 80% речи – новый материал (конструктивный кейс отрицания), 20% речи – опровержение кейса оппонентов</i> <ul style="list-style-type: none"> • Интерпретация темы дебатов • «Разделение аргументов» -. какие аргументы вводит первый, какие – второй спикер • Основная/большая часть кейса своей команды • Ответы на информационные запросы оппонентов по ходу выступления • ДЛЯ СТОРОНЫ ОТРИЦАНИЯ: выдвижение контраргументов (большого количества)
Утверждение №2 Отрицание №2 <i>Схожесть с форматом Карла Поппера: такой речи нет</i>	8 минут	<i>25-50% (соотношение ситуативно, зависит от дебатлируемой стороны) - новые аргументы (1/3 часть кейса), 50-75% – опровержение предыдущей речи оппонента</i> <ul style="list-style-type: none"> • Начать с резюме: о чем спорим и что я буду делать? • Опровержение аргументов оппонентов (до 40% от времени УТВ, до 50% времени - ОТР), не забывая о командной линии • Вводит новые аргументы (до 60% времени УТВ и до 50% от времени ОТР) • Ответы на информационные запросы оппонентов по ходу выступления
Утверждение №3 Отрицание №3 <i>Схожесть с форматом Карла Поппера: У2(О2)</i>	8 минут	<i>0% нового материала – новых аргументов нет (НО: может использовать новые примеры и поддержки для уже приведённых аргументов кейса!)</i> <ul style="list-style-type: none"> • Ответы на аргументы оппонентов (60-75% времени), • Восстанавливает исходный кейс своей команды, не забывая о командной линии (25-40% времени) • Ответы на информационные запросы оппонентов по ходу выступления
Утверждение № 1(2) Отрицание № 1(2) <i>Схожесть с форматом Карла Поппера: У3(О3)</i>	4 минуты	<i>0% нового материала. Невозможно введение новых аргументов, примеров, фактов!</i> <ul style="list-style-type: none"> • Анализ прошедшей игры, выделяет основные области столкновений, стараясь показать лучшие стороны игры своей команды • Не отвечает на информационные запросы оппонентов, вопросы в этой речи не задаются! • Речи У и О «меняются местами»: сначала выступает спикер отрицания, завершает игру спикер утверждения.

Информационные запросы (Points of Information)

Во время первых шести речей (но только не в заключительных), члены оппонирующей команды могут попросить разрешения и задать информационные вопросы, таким образом, вставив замечание (комментарий, вопрос, реплику), на которое выступающий

спикер должен незамедлительно ответить. Спикеры, задающие вопросы должны быть краткими и не превышать 15 секунд.

Правила работы с информационными запросами

Информационные запросы могут быть:

- ✓ уточняющими (если что-то непонятно в кейсе оппонентов);
- ✓ атакующими (атака на аргументы оппонентов);
- ✓ проясняющими (например, прояснение текущей ситуации по обсуждаемому вопросу (status quo);
- ✓ логическими (выявляющие связь поддержек (фактов, статистики, иных доказательств) с аргументами

Выступающий спикер не обязан принимать все информационные вопросы, разрешение на которые у него просят, но если он/она не примет ни одного — это будет негативно оценено судьями. В среднем, спикер должен принять 2-3 информационных запроса за речь, не больше и не меньше. Правило каждого спикера: «Два задать, два принять»

Запросы не должны задаваться во время первой и последней «защищённых» минут выступления первых, вторых и третьих спикеров, а также во время обеих четвёртых речей

Недопустима обструкция, то есть частые повторные запросы (с интервалом менее 15-20 секунд), задаваемые явно с целью сбить оппонента с мысли и тем самым прервать ход его выступления.

Выступающий спикер является «хозяином времени»: он может принять, отклонить запрос или заставить задающего подождать несколько секунд.

В ходе дебатов, спикеры команды должны сделать как минимум 9 попыток задавания информационных запросов. В противном случае, это может отразиться на их баллах по критерию «Стратегия».

ПОСТРОЕНИЕ КЕЙСА И АРГУМЕНТАЦИЯ

Структура кейса (case structure) первого спикера стороны утверждения:

- **Приветствие (introduction)** – поздороваться, представиться, представить команду
- **Тема (motion, resolution)** – объявить тему для дебатов
- **Интерпретация (interpretation)** – анализ темы, как мы ее понимаем, очертить поле для дебатов
- **Определения (definitions)** – определить ключевые понятия темы, тем самым сузив ее до конкретной области/основного вопроса
- **Критерий (командная задача) (criterion/teamline)** – основная идея (цель, ценность, задача), которую команда стремится доказать судьям, защищая/опровергая данную тему
- **«Разделение труда» спикеров (division of labor/case-split)** – кратко назвать все аргументы команды, сказать, какой спикер что из этих аргументов представит
- **Модель - Model (необязательно)** – см. ниже
- **Аргументы (arguments)** – см. ниже линию аргументации
- **Заключение (conclusion)** – объяснить, какую задачу Вы выполнили в ходе своего выступления, что Вам удалось показать

ИСКУССТВО ДЕБАТИРОВАНИЯ: АНАЛИЗ или ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ТЕМЫ.

Шаг №1: Проблема и определения

Найти поле для дебатов

У всех великих исторических битв была, по меньшей мере, одна общая черта – обе стороны приходили по верному адресу! Эта секция о том, где и как найти поле для дебатов (идентифицировать проблему – *identifying the issue*) и о том, как сделать так, чтобы битва/дебаты происходили на этом поле (определение темы для дебатов – *defining the motion for the debate*).

НАЙТИ ПРОБЛЕМУ

Первый шаг при подготовке к любым дебатам – выработка проблемы для дебатов. Ваша команда должна договориться о проблеме, прежде чем приступить к *любой* другой подготовке. Часто, это бывает очень легко; в самой теме скрыта проблема.

Первый принцип прост: *если есть ясная проблема – обсуждайте именно ее!*

Например, давайте возьмем тему, «Эта Палата считает, что правительство должно запретить курение». Не разумно было бы сказать, что «курение» означает «курение марихуаны»? А может, стоило бы подойти к делу творчески и связать слово курение с винокуренными заводами и продажей алкоголя? Ответ на эти вопросы односложен – «нет». Хотя, эти проблемы и могли бы подойти для интересных дебатов, но только в других случаях. В нашем же случае резолюция проста и ясна: курение подразумевает курение табака. Это то, как большинство людей прочтет тему, и именно это является той проблемой, о которой должны пойти дебаты.

Однако в других ситуациях проблема не будет абсолютно ясна. **Второй принцип** определения проблемы состоит в том, что в подобных случаях вам необходимо *найти проблему, которая является наиболее очевидной (obvious), наиболее подходящей по смыслу (relevant) или наиболее спорной/пригодной для дебатов (debatable)*. Прежде всего, не забудьте – вы должны дебатировать о *проблеме!* Например, предположим у вас есть тема: «Эта Палата считает, что кнут лучше пряника». Это очевидная метафора; если бы вы прочитали тему буквально, вы потратили бы все дебаты, обсуждая плюсы и минусы пряников и кнутов! В этом случае, самая спорная проблема – является ли стимулирование (пряник) более эффективным, чем угроза наказания (кнут).

В некоторых, очень редких случаях, нет такой проблемы, которая кажется наиболее соответствующей по смыслу или наиболее спорной. Например, рассмотрим тему: «Эта Палата считает, что главное не победа, а участие». Действительно ли это дебаты о спорте? Или о жизни вообще? Проблема, кажется, заключается в том, оправдывают ли средства цель. Возможно, это дебаты о политике? Или возможно даже о том, можно ли оправдать терроризм? Ответ дает **третий принцип**: *когда нет никакой очевидной проблемы, вы должны выбрать проблему, которая могла бы быть связана с темой*. Например, любая из проблем, предложенных выше, была бы приемлемой интерпретацией темы (*interpretation of the motion*). В этом случае, самым лучшим подходом было бы выбрать общую философскую проблему (оправдывают ли средства цель). Это соответствует общей философской природе самой темы и минимизирует шансы на то, что вы и ваши оппоненты будут дебатировать о совсем различных проблемах. Вы можете всегда использовать конкретный материал (спорт или политику) в качестве примеров.

Тем не менее, это не означает, что вы должны *всегда* выбирать наиболее очевидную проблему. Для примера, давайте возьмем тему: «Эта Палата считает, что все большое – прекрасно». Самая очевидная проблема здесь, всегда ли большие вещи лучше, чем маленькие, но нет ничего конкретного, о чем можно было бы дебатировать по этой проблеме: все дебаты превратятся в длинный список больших и маленьких вещей, которые «хороши» и «плохи» соответственно. В этом случае, вы должны выбрать другую проблему. Например, проблема могла бы быть: должны ли мы приветствовать глобализацию (при помощи которой культуры, институты и экономические системы становятся «большими»). Или же это могли бы быть дебаты о влиянии рекламы и массовой культуры на наши представления о самих себе. Команда утверждения могла бы заявить: «Все большое – прекрасно, поэтому правительство должно запретить нереалистичные изображения тела. Это проблема сегодняшних дебатов». Вместо того чтобы автоматически выбирать наиболее очевидную проблему, лучший подход состоит в *выборе проблемы, которую вы считаете наиболее спорной или пригодной к дебатам с обеих сторон*. К сожалению, невозможно сказать об этом более конкретно.

Есть одно важное правило о неясных темах: *независимо от того, насколько проблема сложна для определения, вы должны **выбрать одну проблему и только одну!*** Например, тема: «Эта Палата считает, что все большое – прекрасно» могла бы быть о глобализации или о нереалистичных изображениях тела в СМИ, *но она не может быть сразу об обеих проблемах*. Каждая проблема может быть вполне адекватно и качественно обсуждена, но сомнительная комбинация проблем этому отнюдь не способствует. Выберите одну центральную проблему и придерживайтесь ее! Выбрав наиболее общую проблему дебатов, пришло время выбрать определенное и точное значение темы: вам необходимо определение.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Что такое определение?

Невозможно вести дебаты без того, чтобы сначала понять, что означает тема для спорящих сторон. Поэтому, обе команды должны решить, как они определяют тему *применительно к своим целям дебатов*. Это называется «*определением*» (*definition*).

Очень мало дебатских тем содержат сложные слова. Поэтому, цель определения состоит *не в том*, чтобы сказать зрителям, судье и оппонентам, что некое слово означает *вообще или в словаре*. Цель определения состоит в том, чтобы объяснить, что некое слово означает *применительно к вашим дебатам*. Мы покажем наилучшие способы, как быстрее достичь этой цели.

Во всех случаях команда утверждения должна представить определение темы; ясное утверждение того, как команда понимает смысл данной темы. Первый спикер утверждения представляет определение в самом начале своей речи. По существу, определяя тему, первый спикер утверждения говорит: «Мы думаем, что это именно то, что данная тема означает применительно к целям наших дебатов. Мы думаем, что *обе* команды должны дебатировать на основе этого значения».

В некоторых обстоятельствах, команда отрицания может не согласиться с определением команды утверждения. В этом случае, команде отрицания необходимо сказать: «Нет, мы не согласны с предложенной вами интерпретацией темы. Мы думаем, что *обе* команды должны дебатировать на основе другого значения – значения, предложенного нашим определением». Поэтому, перед каждым дебатом *обеим*

командам необходимо подготовить свое определение темы.

Как определить тему?

Прежде всего, обе команды должны попытаться определить тему насколько возможно ясно и просто. Для этого используются несколько методов.

Определяйте понятия (terms) в теме, а не каждое отдельное слово. Нет ничего неправильного в определении отдельных слов. Однако вы должны *выбрать* понятия и словосочетания для определения; не определяйте каждое слово только ради определения. Есть две причины для этого:

1. Определение многих слов (таких как «на» или «в») является лишним и лишь отнимает время (например, нет никакой необходимости говорить: «мы определяем слово «на» как предлог по вопросу куда, на кого, на что, указывает предмет, на который обращено действие!»).
2. Часто, слова могут иметь совсем другие значения, когда находятся вместе в контексте. Например, представьте тему: «Эта Палата считает, что мы должны поддержать политическую корректность». У «политической корректности» есть определенное значение, как у понятия. Однако если вы определите эти два слова отдельно «политическая» и «корректность», то вы будете спорить о том, хорошо ли для политического деятеля быть вежливым. Это не является проблемой дебатов, фактически, как мы вскоре узнаем, такое определение будет необоснованным (unreasonable).

Не давайте буквальное определение понятиям-метафорам. Помните, определение – это самоцель, это ваш шанс объяснить, как ваша команда понимает смысл темы. Поэтому, если вы полагаете, что тема является метафорической, вы должны определить тему с ее метафорическим, а не буквальным значением. Давайте вернемся к теме: «Эта Палата считает, что пряник лучше кнута». Мы уже видели, что эта тема – метафора. Поэтому, не имеет смысла определять «пряник» как (например) «хлебобулочное изделие». Вместо этого вы должны объяснить, что «пряник» – это метафора стимула, а «кнут» – метафора наказания.

Не делайте определения слишком сложными. Иногда это выражается в простом правиле – *не давайте определения из словарей.* Во-первых, это создает риск определения слов неправильно (например, когда вы даете буквальное определение метафорическим словам или определяете словосочетание по одному слову). Более того, это лишает ваше определение смысла. Судья не хочет слышать о том, что словарь говорит о слове – словарь был составлен без малейшего представления о теме ваших дебатов! Вместо этого вы должны объяснить, что вы думаете о значении этих понятий применительно к теме, которую вы обсуждаете. Конечно, вы можете обратиться к словарю, чтобы определить значение отдельного слова в теме. Однако вы должны тогда перефразировать это определение, поскольку необходимо применить его именно к вашим дебатам.

Будьте готовы дать примеры для объяснения вашего определения. Для большинства тем это не обязательно. Однако, в некоторых темах, даже определение не будет точно разъяснять значение слов. Например, предположим, что тема: «Эта Палата считает, что ООН слишком неохотно противостоит диктатурам». В этом случае, независимо от того, как тщательно вы выбрали слова, чтобы определить «противостоять диктатурам», вы не дадите эффективное и ясное объяснение для зрителей. Здесь важно *также*

предоставить примеры, «Например, ООН может противостоять диктатурам с помощью военной интервенции, дипломатического давления и так далее».

Сужение/ограничение тем при помощи определения

В дополнение к простому определению понятий, часто необходимо или полезно ограничить масштаб (*limit the scope*) всех дебатов. То есть может оказаться стратегически важным установить некоторые проблемы в качестве «запретных зон» (*off limits*) с тем, чтобы уточнить реальную проблему дебатов. Вы можете сделать это одним из двух способов:

1. *Вы можете ограничить масштаб/значение одного из слов, входящих в тему.* Например, рассмотрим тему: «Эта Палата считает, что мы являемся потерянными поколением». Представьте, что дебаты происходят в России и команда утверждения решила сузить тему до российской молодежи. В этом случае «мы» может быть определено, как «россияне, родившиеся после 1991 года». (Понятие «мы» или «нас» будет раскрыто чуть позже).
2. *Если ни одно из слов не может быть ограничено, вы можете просто заявить о своем ограничении после определения темы.* Например, рассмотрим тему: «Эта Палата считает, что приговоры за преступления слишком суровы». В этом случае, по причинам, которые будут объяснены позже, разумно ограничить дебаты странами первого мира, потому что будет сложно (хотя и возможно) спорить о том, что приговоры в развивающихся странах (типа публичных казней) не слишком суровы. В этом случае, можно определить все основные понятия в теме и потом заявить об ограничении дебатов до стран первого мира.

Часто следует проявлять свободу действий при ограничении определения. Например, в предыдущей теме, команда утверждения могла выбирать между ограничением дебатов до стран первого мира либо до родной страны. Однако *любое ограничение должно быть разумным*. Не разрешено сужать тему до того, что называется «пространственным» или «временным» кейсом (ПВК) («*time setting*» or «*place setting*»). (Это лишь часть общего правила: *определение в целом должно быть разумным*).

«*Временное ограничение*» (***Time setting***) означает ограничение темы определенными временными рамками, в прошлом или будущем. Например, определяя тему о приговорах, упомянутую выше, можно сказать – «мы сужаем обсуждение до начала XVIII века» – и это будет ошибкой. Разумеется, фраза «мы ограничиваем эти дебаты до настоящего времени» не является сужением временных рамок, так как в теме ясно предполагается актуальный характер обсуждения. Однако даже если это и не будет «временным ограничением», такое утверждение будет лишним.

«*Пространственное ограничение*» (***Place setting***) означает перенос общей темы в специфическое место/пространство/территорию, отличное от того, которое очевидно предполагалось в формулировке. Например, если дебаты в России происходят по теме «Эта Палата обжалует окончательные приговоры», сужение темы до ситуации в России не будет считаться пространственным ограничением. Однако если команда утверждения – россияне - в таких дебатах заявляет, что «ограничивает дебаты до окончательных приговоров в Армении», – это будет пространственным ограничением. Можно избежать пространственного сужения темы, если разобраться в её контексте.

Если команда утверждения предложит ограничение по времени или пространству, сторона отрицания может атаковать определение.

Необходимость нейтрального определения

Определение дается стороной утверждения, и оно может быть атаковано командой отрицания К сожалению, многие дебаты считают, что раз уж только они, будучи стороной утверждения, могут выдвигать определение, они могут сделать его настолько односторонним, насколько им это выгодно. Это абсолютно неверно и является причиной большинства проблем, связанных с определениями.

Есть простое правило – *когда ваша команда определяет тему, предположите, что вы – нейтральный зритель, не участвующий в дебатах*. Не волнуйтесь по поводу того, как *выиграть* дебаты на данном этапе – просто выясните, что данная тема означает и всё!

Предвзятое определение (biased definition) может быть вызвано следующими причинами:

- Нечестное определение понятий в теме;
- Нечестное ограничение темы;
- Отказ ограничивать тему, что может быть нечестным в случае неограничения (как в теме об уголовных приговорах, упомянутой ранее);
- Любой другой «творческий» способ «перевешивания» темы в пользу одной из команд.

Проще говоря, *выключая своим определением оппонентов из игры и лишая их поля для дебатов, вы рискуете тем, что ваш подход будет оценен как «необоснованный» и вы почти всегда проиграете раунд*. Оппонентам, разумеется, в таком случае придется атаковать ваше определение.

Белка

Есть другое нечестное преимущество, которое может быть также получено из определения. Представьте, что произойдет, если команда утверждения определяет тему так, что есть две равные стороны для обсуждения, но тема приобретает совершенно другое значение по сравнению с тем, что очевидно предполагается. Иными словами, что происходит, когда команда утверждения дает нейтральное определение, но связанное с совершенно другой темой? Например, предположим, что наша тема: «Эта Палата считает, что мы должны поддержать клонирование». Проблема/смысл этих дебатов ясны: генетическое клонирование жизни. Если утверждение определяет «клонирование» как «клонирование или копирование компакт-дисков», дебаты всё еще остаются справедливыми; ведь есть аргументы за и против копирования музыки и компьютерных программ. Однако подобное определение *не связано с прямым значением слов, входящих в тему*. Это часто называется «белкой» (squirreling) – необоснованным определением темы. Такого рода определение недопустимо; если проблема/смысл дебатов ясны – вы должны их и дебатировать.

Прежде всего, используйте простой подход: если, когда вы услышали тему, вы спрашиваете себя, «как мы можем использовать определение для нашего преимущества над оппонентами?», вы рискуете придумать нечестное определение: или оно будет необоснованным, или вы «выпустите белку». Если вы спрашиваете себя, «о чем предполагаются эти дебаты?» и определяете на основании этого тему, у вас будет хороший шанс выработать честное определение. *Когда дело доходит до определения, у*

вас тем больше шансов выиграть дебаты, чем меньше вы волнуетесь о своей стороне в раунде.

Право на определение

Определение становится самым сложным тогда, когда у двух команд разные интерпретации одной и той же темы. Мы обсудим наилучший выход из этой ситуации более детально в разделе «Опровержение». Сейчас же подумаем над вопросом: «Определение какой из команд будет принято как «правильное» определение на все дебаты?»

Определение, приближенное к реальной сути темы

Для того чтобы доказать, что именно ваше определение ближе к действительной сути темы, вы должны (очевидно) показать, в чем именно проблема или суть темы, или какой она может быть.

Самый легкий способ сделать это – связать трактовку с текущими событиями, сказав «наше определение отражает реальные дебаты, происходящие в обществе». (“Our definition reflects the real debate occurring in society.”)

Другой эффективный (и более очевидный) способ показать, что ваше определение ближе к резолюции – сослаться на специфические слова самой резолюции. Предположим, тема звучит: «Эта Палата считает, что школьные спортивные команды не должны спонсироваться корпорациями» и что ваша команда определила тему, как относящуюся к спортивным командам, в то время как ваши оппоненты определили тему, как касающуюся команд и отдельных игроков в этих командах (например, подписание индивидуальных контрактов). Вы можете законно утверждать, что именно ваше определение верно на том основании, что тема изначально была ограничена школьными спортивными командами. Это звучит как само собой разумеющееся, но легко забыть действительные слова темы, в особенности тогда, когда они могут реально помочь.

Два метода заслуживают отдельного упоминания. Они столь же популярны, как и неэффективны. **Первым** является аргумент из словаря: «Наше определение ближе к теме, потому что так написано в словаре С.И.Ожегова». Этот подход почти полностью бесполезен, потому что, как было объяснено ранее, словарь не был написан именно для ваших дебатов. Далее, подход может привести к столкновению словарей, в случае если значения слов в одном словаре и другом сталкиваются лицом к лицу! Очевидно, что этот вид «не слишком умного» аргумента не приведет ни одну из команд ближе к реальному значению слов в теме, поэтому его стоит избежать.

Вторая неэффективная техника очень похожа на первую: обратиться к гипотетическому «человеку на улице» или «разумному человеку». Как и в случае со словарем, обращение к гипотетическому человеку не будет выгодно ни для той, ни для другой команды.

Очевидно, необходимо показать, что ваше определение лучше, доказав, что оно более разумно и ближе к реальному значению темы. Для примера, снова рассмотрим тему: «Эта Палата считает, что идеология потребления – религия наших дней» и предположим, что отрицание определило «религию» как «фундаментальный институт, дающий понимание природы жизни и вселенной». Утверждение может спорить, что определение отрицания неприемлемо для утверждения, и что в обществе не стоит проблемы, ведет ли идеология потребления к духовному просветлению; проблема этих

дебатов – степень, в которой наша повседневная жизнь находится под влиянием идеологии потребления.

ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ ПРАВО НА ОПРЕДЕЛЕНИЕ У УТВЕРЖДЕНИЯ

Утверждение имеет право определить тему. «Исключительное» не означает «абсолютное»; право определяется следующими вопросами, которые похожи на те, что были представлены выше:

1. *Действительно* ли определения утверждения разумны?
2. *Соответствуют* ли определения утверждения значению слов в теме?

До тех пор пока ответ судьи на каждый вопрос – «да», определение утверждения принимается как ведущее в дебатах, команда отрицания не может с ним спорить.

Чтобы показать различие в подходе, давайте возвратимся к теме «Эта Палата считает, что все большое – прекрасно». Очевидно (хотя и зависит от игры), что интерпретация «глобализации» выиграет битву определений. Она более важна, чем «стереотипы СМИ». Однако рассмотрим, что случилось бы, если бы у команды утверждения было исключительное право на определение. Тема была бы определена о необходимости запрещения государством нереалистичного изображения тела в СМИ. Судья тогда задал бы два наших вопроса. Во-первых, действительно ли это определение разумно? Хотя это может заставить оппозицию врасплох, это откровенно их проблемы, потому что у них есть все шансы спорить о том, что правительство не должно цензурировать рекламу таким образом. Так что ответ на первый вопрос – «да». Во-вторых, насколько определение близко к теме? Другой способ задать этот вопрос: «Действительно ли слова в теме определены так, как это предполагалось?» Снова, ответ – «да»; утверждение смогло связать понятия «большое» и «прекрасное» с проблемой СМИ и стереотипного изображения тела в индустрии моды.

Поэтому у оппозиции не будет никаких оснований жаловаться – она должна играть по определению утверждения. Стратегии для работы с этой ситуацией будут подробно исследованы позже. Однако необходимо сказать, что утверждение должно быть начеку при определении темы, когда оно имеет исключительное право на определение, в особенности потому, что команда должна четко знать критерии, которым это определение должно соответствовать.

Шаг №2: Система аргументации (Case Approach)

Определив ведущую проблему, о которой будут вестись предстоящие дебаты, и переработав её в рабочее определение, наступает время для разработки кейса. В этой главе будет представлен *общий подход к системе аргументации*, который ваша команда может использовать, чтобы защитить свою позицию. Более узкие вопросы (как, например, построение отдельных аргументов) будут рассмотрены в последующих главах.

Ведущая линия или стратегия кейса (The Theme or Caseline)

Опыт показывает, что наиболее удачные аргументы можно выразить одной простой и обобщенной идеей. Важно представить вашим судьям много *отдельных* доводов (аргументов) в поддержку вашей позиции. Тем не менее, если возможно, весьма полезным будет показать вашим зрителям, судье и оппонентам общую картину вашего кейса. Данную функцию выполняет так называемая «ведущая идея» (theme) или

«стратегия кейса» (caseline).

Ведущая идея – это краткая и последовательная мысль, выраженная, как правило, в одном предложении, которая объясняет главную идею, лежащую в основе вашего кейса.

В идеале, ведущая идея должна содержать ответы на два вопроса:

- Почему вы считаете тему дебатов/резолуцию истинной (или не истинной)?
- Что делает данную тему/резолуцию (не) истинной?

Например, возьмём такую тему: «Эта Палата считает, что глобализация приносит больше вреда, чем пользы». Ведущая линия для команды утверждения может звучать так: «Влияние глобализации на экономику приносит преимущества ряду развитых стран ценой затрат для большинства населения Земли». Если предположить, что аргументы утверждения поддерживают эту ведущую линию, то она эффективна (в независимости от ее истинности). Более подробно,

- Она объясняет, **почему** тема признаётся истинной: утверждение обвиняет глобализацию в том, что «преимущества для ряда развитых стран достигаются путем затрат со стороны большинства населения Земли»,
- Она объясняет, **как** это происходит: то есть через «влияние глобализации на экономику».

Простой подход к формулировке ведущей линии – спросить, «почему наша позиция истинна?» Другими словами, мы спросим, «почему правда, что глобализация больше вредит, чем приносит пользы?» Эффективные ведущие линии отвечают на эти вопросы.

Недавний пример с чемпионата мира по школьным дебатам показывает ценность наличия, как ведущей линии, так и объяснения элементов кейса «как» и «почему». Тема звучала, как «Эта Палата считает, что культурные артефакты должны быть возвращены в страну их происхождения», утверждение интерпретировало тему, как «культурному порабощению должен прийти конец». Это предложение – краткое утверждение, которое должно помочь сделать кейс утверждения ясным и последовательным. В результате, утверждение дебатировало о том, что государства, которые удерживают культурные артефакты, закрепляют «культурное порабощение» (cultural subjugation) и такая ведущая линия была эффективной и помогла связать каждый аргумент с центральной идеей.

Однако если утверждение ответило бы на вопросы «как» и «почему», вероятно, оно было бы еще более успешным. На самом деле, утверждение выбрало крайне противоречивую ведущую линию. Очень немногие будут выступать за «культурное порабощение» (что бы это ни означало) и маловероятно, что оппозиция выберет этот подход (и в действительности, они не выбрали). Главный вопрос в дебатах был не в том, *должно ли* культурное порабощение закончиться, а, *как и почему* возвращение культурных артефактов поможет покончить с порабощением. Например, утверждение могло сказать: «Культурные артефакты были изъяты как часть интеграционной политики незаконного колониального доминирования, и их удержание продолжает поддерживать нечестное преимущество, которое колонизаторы имеют над бывшими колониями». Конечно, это менее ярко и запоминающе, чем лаконичное «культурному порабощению должен прийти конец», но ни что не мешает утверждению использовать это заявление на протяжении всех дебатов. Однако преимущество более детализированной ведущей линии заключается в том, что она не только объясняет, *что* утверждение думает о возвращении культурных артефактов (называя это «культурным порабощением»), но, *как и почему* это необходимо сделать. Более того, ведущая линия,

подобная этой, напрямую адресована к фундаментальной проблеме дебатов: законности изъятия и возвращения культурных артефактов. Иметь одну идею, объединяющую кейс – хорошая стратегия, а если эта идея напрямую связана с фундаментальной проблемой дебатов – это еще лучше!

КАК ЧАСТО ОБРАЩАТЬСЯ К ВЕДУЩЕЙ ЛИНИИ?

Часто участникам дебатов говорят, что ведущую линию кейса надо вспоминать как можно чаще, чтобы аудитория её не забывала. Некоторые полагают, что её надо сказать в начале и в конце каждого аргумента. Есть и те, кто настолько лишён воображения, что использует ее как стандартное вступление и заключение, часто в одной речи!

В целом, этот подход – крайне неразумный способ ведения дебатов. Важно в конце каждого аргумента очень четко объяснять, как он поддерживает *основную идею* кейса команды. Это правда, что ведущая линия должна содержать эту главную идею. Однако постоянное повторение ведущей линии делает дебаты монотонными, и часто дебаты забывают *объяснять*, как их аргумент поддерживает основную *идею* кейса.

К тому же участники зачастую используют свою ведущую линию как средство опровержения. Концептуально это выглядит так: «Наши оппоненты вели аргументацию против [X]. Но это абсолютно не верно, ведь наша ведущая линия звучит как [Y]». Суть опровержения мы рассмотрим позже, но по данному поводу можно сказать, что вместо анализа и опровержения аргументов оппонентов, всё сводится к механическому воспроизведению ведущей линии – участник абсолютно уверен, что опроверг оппонентов – он же раз десять повторил ведущую линию, а они всё о чём-то другом!

Простое правило использование ведущей линии: *ее надо как минимум раз упомянуть в речи каждого спикера. Каждый спикер должен возвращаться к основной идее вашего кейса, но нужды в повторении самой линии нет.*

КАК ПРЕДСТАВИТЬ ВЕДУЩУЮ ЛИНИЮ?

Первый спикер в начале своей речи представляет ведущую линию. Способов представления ведущей линии довольно много. Вот некоторые из них:

- «Наша ведущая линия в сегодняшних дебатах...»
- «Основной тематикой наших дебатов будет...»
- «Суть нашего кейса заключается в том, что...»
- «Сегодня наша команда продемонстрирует вам, что...»
- «Главная причина, почему наша команда сегодня утверждает (или отрицает) тему, заключается в том, что...»

Правда, многие считают, что ведущую линию надо представлять так: «Наша ведущая линия...» Есть более важные вещи, о которых стоит беспокоиться. Если судьи и аудитория смогут идентифицировать вашу ведущую линию – это уже неплохо!

Собственно, ваш успех или поражение будет зависеть от представленных аргументов. Позже мы рассмотрим это более подробно. Пока же мы отложим ведущую линию и обратимся к общему системе аргументации или подходу к кейсу.

Командная позиция (*Team Stance*)

Теперь мы знаем, что основная причина, почему мы утверждаем или отрицаем тему, называется ведущей линией, и вскоре мы построим конкретные аргументы для ее поддержки. Хотя что-то мы упустили, конечно же детали!

Часто спикеры весьма эмоционально ведут спор по общим и абстрактным вопросам, которые они никогда адекватно не объясняют. Например, спикер может произнести убедительную и яркую речь в защиту смертной казни, даже не упоминая, *кого и как* они собираются казнить. Когда вы думаете об этом, такие детали могут быть очень важны для вашей стратегии. Для аудитории и многих судей может иметь значение разница между казнью серийного убийцы с помощью смертельной инъекции и повешением мелкого ворюшки на публике.

Поэтому, в большинстве дебатов вам придётся представить *больше деталей, чем тема предполагает изначально*. Если вам придётся защищать смертную казнь, лучше всё же определиться, как и за что надо казнить. Если вам необходимо поддержать военное вмешательство для защиты прав человека, нужно определиться, кто и под каким предлогом будет вторгаться. Будучи *оппозицией* по теме о военном вмешательстве вам необходимо решить, какие существуют альтернативы (если они вообще есть). Другими словами, вы должны иметь *общую командную позицию (overall team stance)*, а не просто поддерживать или опровергать тему дебатов.

Жизненно важно запомнить, что дебаты – это формализованный спор по острой проблеме. Дебаты – это не молодёжный парламент или модель конференции ООН. Поэтому, *хотя ваша командная позиция и важна, она нужна только, чтобы помочь вам вести спор по основной проблеме*. При этом многие дебатёры создают длинные и сложные командные позиции, из-за чего команды тратят много времени просто на выяснение деталей позиций. Следует помнить, что дебаты происходят не о позициях, и это не цель данного инструмента структурирования кейса. Если вам надо сделать командную позицию, *сделайте ее простой и второстепенной по сравнению с основной проблемой дебатов*.

МОДЕЛЬ

Самая простейшая форма командной позиции — это модель (model) - план действий (proposal), который, должен быть реализован.

Предположим, ваша команда дебатировать в защиту легализации марихуаны. Как было объяснено ранее, просто сказать, что «марихуана должна быть легализована» недостаточно. Это суждение объединяет всё: как ограниченную легализацию для медицинского использования, так и общую легализацию для всех людей для использования в виде расслабляющего наркотика. Ваша команда должна двинуться дальше и выдвинуть модель. Например, вот так:

1. Парламент должен принять законы о:
 - (а) Снятии запретов на применение марихуаны в виде расслабляющего наркотика;
 - (б) Требованиях иметь лицензии для торговли марихуаной;
 - (в) Требованиях, чтобы потребление марихуаны проходило дома или в специально разрешенном месте;
 - (г) Требованиях о напоминании о вреде здоровью на упаковках;
 - (д) Налогах на продажу марихуаны.

2. Министерство здравоохранения (или подобная ассоциация) должно проводить общественные обучающие программы о рисках употребления марихуаны.

Иными словами, марихуану здесь следует воспринимать как алкоголь или табак.

В данном кейсе модель предполагает особую политику со стороны государства и его институтов.

Насколько детальной должна быть модель?

Мы установили, что модель, в большинстве случаев, нужна для внесения ясности в дебаты. Но насколько конкретной и детальной должна быть модель? Мы знаем, что командная позиция должна быть *проста и второстепенна по отношению к главной проблеме дебатов*, но что это значит для разработки модели?

Простой ответ, используемый в этой ситуации, – команде утверждения не следует составлять законопроект. То есть стороне утверждения совсем не надо прописывать действенность своей модели с той же степенью ясности и точности, что используется в законотворчестве.

Точнее, степень точности должны определяться в контексте того, до какой степени команде надо доказать резолюцию. А как мы объяснили ранее, команде утверждения нужно доказать, что тема верна *в общем - как общее суждение* -, соответственно, и модель команды утверждения должна достаточно конкретной, чтобы она смогла доказать тему в общем. Следовательно, модель *не должна* быть более детальной, чем это нужно для данной цели.

Возьмем, например тему «Эта Палата считает, что мы должны поддержать смертную казнь». Утверждению сложно доказать истинность темы в общем без уточнения, кого будут казнить и в какой форме. Как объяснено ранее, разница в преступлениях и способах казни столь велика, что мы не можем поддержать эту меру в общем, до тех пор, пока не знаем больших подробностей.

Но при этом команде утверждения совсем не надо прописывать каждую составную часть плана, например, касательно права и способа подачи апелляций приговоренными. Если бы *реальное государство* вводило смертную казнь, оно должно было бы прописать все детали. Однако *команде утверждения или правительства в дебатах* этого делать не требуется; вопрос процедуры апелляций не связан напрямую с главной проблемой – вводить ли смертную казнь или нет. *В отличие от государства, команде утверждения не надо заниматься созданием законов.*

Таким образом, можно сформулировать правило: **«чем более детальной и конкретной является интерпретация, тем менее актуальным является выдвижение модели»**. Взаимодействие интерпретации и модели должно носить естественный характер. Если у Вас не получается выразить суть Вашего предложения одной-двумя фразами (интерпретацией), тогда следует включить в Ваш кейс модель. В тоже время следует помнить, что модель не должна быть чрезмерно конкретной и детальной. УТВЕРЖДЕНИЮ не следует также забывать, что, используя чрезмерно детальную модель, оно может быть обвинено в использовании специальных знаний.

Какой не должна быть модель?

Модель не должна быть:

1. чрезмерно детализированной (её изложение должно занимать не больше 5-6 предложений и 1-1,5 минут времени);
2. противоречивой;
3. шире интерпретации (модель не должна включать пункты, которые выходят за рамки интерпретации).

АЛЬТЕРНАТИВА ДЛЯ ОППОЗИЦИИ

Что же касается команды отрицания? Пока что мы рассматривали ситуации, когда команда утверждения предлагает модель. Однако оппозиция зачастую должна предлагать свою альтернативную модель, которая часто называется «контрпланом».

Это становится обязательным в том случае, если статус-кво невозможно защитить. Обычно, в дебатах, команда утверждения предлагает изменения статус-кво, в то время как оппозиция пытается его защитить. Альтернативная модель от оппозиции становится необходимой только тогда, когда нет шансов защитить существующую ситуацию, настолько уж она действительно плоха.

Например, предположим, что тема: «Эта Палата считает, что мы должны провести военное вмешательство, чтобы прекратить нарушение прав человека», и вы представляете оппозицию. Утверждение определило «мы» как «международное сообщество, действующее через международные или региональные организации», и выдвинуло модель, которая поддерживает воздушные бомбардировки против режима и армии, которая совершает акты геноцида. Первый пример, который они взяли в качестве поддержки, – кампания войск НАТО в 1999 году в бывшей Югославии, когда США и другие члены Альянса бомбили Сербию в ответ на нападения на албанское население в Косово. В этом случае, ваша команда, вне всякого сомнения, представит множество аргументов против интервенции, такие как:

1. Военное вмешательство – неадекватный, агрессивный ответ, ведущий к массовым потерям среди мирного населения (в случае поражения бомбардировщиками или ракетами неверных целей);
2. Интервенция выводит из строя многие объекты инфраструктуры, такие как водные и энергетические мощности, принося вред скорее населению, чем их политическим лидерам-преступникам;
3. Интервенция приводит к тому, что ранее нарушаемые права человека всё также нарушаются, но уже другими действующими лицами;
4. Военное вмешательство ведёт к подъему местного самосознания, местные лидеры-диктаторы разыгрывают «националистическую карту» и получают массовую поддержку внутри страны.

Это может и хорошие аргументы, но они, несомненно, встретятся с простыми и эффективными ответами утверждения: «Конечно, военная интервенция сопряжена с рядом проблем, но мы предложили хоть *что-то*, в то время как оппозиция не предложила *никакой альтернативы* для борьбы со столь серьёзной проблемой».

Это разновидность простой и эффективной стратегии, которую будет использовать хорошая команда утверждения на протяжении всего раунда. Третий спикер, например, может сказать «Уважаемые дамы и господа, темой дебатов было решение страшной проблемы геноцида и массовых расправ, наша команда предложила военные меры. Да,

мы признаём их несовершенство, но это эффективный метод, и хотя оппозиция и показала его недостатки, но сама не предложила ничего». (Как вариант, спикер, произносящий заключительную речь, может начать с этого.

При этом простой выход из этой ситуации для оппозиции – предлагать в виде альтернативы другие методы: экономические санкции, дипломатическое давление, продолжение судов над военными преступниками в международных трибуналах или же совокупность подобных мер. Подобная стратегия позволяет оппозиции критиковать военную интервенцию, но в то же время активно предлагать возможные альтернативы.

Нужна ли альтернатива вообще?

В предыдущем примере оппозиции надо было обязательно ввести альтернативу по двум причинам:

1. Природа проблемы (геноцид и пытки) была довольно эмоциональной и требовала ответной реакции или по крайней мере сильного заявления о том, что любой ответ только обострит проблему
2. Альтернатива в данном случае *упрощает, а не усложняет* задачу команды отрицания; если не вводить альтернативу, им пришлось бы вести спор по очень запутанному кейсу – «военная интервенция – это плохо, ... но мы не знаем, что может быть лучше».

Но при этом, во многих дебатах оппозиции альтернатива вообще не нужна, и на то есть ряд причин:

1. Сама обсуждаемая проблема не столь эмоциональна, и утверждению не удастся заявить о бездействии оппозиции, которая не смогла предложить ясного ответа;
2. Альтернатива только *усложнит* задачу команде отрицания; или
3. Альтернатива сделает позицию отрицания более слабой, так как утверждение сможет легко атаковать альтернативу оппозиции.

Например, возьмём тему «Эта Палата считает, что мы должны ввести единую мировую валюту». В этом кейсе утверждению придётся ввести сложную модель, которая должна будет объяснить, как будет введена данная валюта, как официальные процентные ставки будут устанавливаться с введением данной валюты и так далее. Соответственно перед оппозицией встанет вопрос: нужна ли детальная альтернатива?

Оппозиция может создать запутанную альтернативную модель. Например, она может выступать за объединение национальных валют в региональные валюты: единая валюта для Европы, единая валюта для Азии, единая валюта для Северной Америки и так далее. Она может объяснить в деталях, как можно будет управлять данными валютами и привести разумные доводы, почему региональные валюты предпочтительнее мировой.

Однако с этим подходом сопряжён ряд проблем:

- Дебаты станут крайне запутанными и сложными. Оппозиции стратегически более выгодно защищать статус-кво, весело атакуя слабые места в кейсе стороны утверждения, чем придумывать свою, столь же сложную модель.
- Предлагая свою модель в данном кейсе, оппозиция лишь даёт больше возможностей утверждению атаковать себя.
- Помимо возможности атаковать оппозицию за такой оригинальный подход, утверждение получает значительное стратегическое преимущество. Проще говоря – теперь в дебатах уже две команды должны защищать свои кейсы. Теперь бремя доказательства принадлежит не только команде утверждения. Если бы оппозиция *не*

предложила альтернативной модели, судья мог бы подумать: «Раз утверждение так и не смогло объяснить свою модель и то, как она должна работать, то победила оппозиция». Теперь же судья может думать так: «Конечно, утверждение не смогло объяснить свою модель и то, как она должна работать, *но и оппозиция не смогла это сделать со своей моделью*».

Поэтому, в данных конкретных дебатах, для оппозиции стратегически верным решением будет защита статус-кво. Короче, оппозиция может заявить: «Конечно, в настоящей системе много проблем. Однако эти проблемы так просто не решить – введение единой мировой валюты только *ухудшит* положение. Мы должны сохранить статус-кво».

В результате, есть ряд причин, по которым оппозиции стоит или не стоит предлагать альтернативную модель. В каждой ситуации это определяется особенностями резолюции. Смысл этого не в том, что каждая команда отрицания должна держать альтернативу про запас, а в том, что оппозиция должна с самого начала стратегически продумать, нужна ли альтернативная модель или нет.

Настолько альтернативная модель является взаимоисключающей?

Очевидный смысл альтернативы в том, что она должна быть *альтернативой!* Это значит, что если есть модель утверждения и отрицания, и модель отрицания не представляет собой альтернативы, то оппозиция в действительности не отрицает тему.

Например, тема: «Эта Палата считает, что алкоголь следует запретить». Утверждение, должно предложить ясную, но простую модель, объясняющую как запретить алкоголь в качестве крепкого расслабляющего напитка. Оппозиция может поступить с ее точки зрения очень умно, предложив такую «альтернативу»: «Мы согласны, что алкоголь крайне вреден, и его потребление необходимо сократить насколько это возможно. Но мы считаем, что массовые обучающие программы будут более эффективны. Это наша альтернатива».

В чем проблема с альтернативой оппозиции? На самом деле, это и не альтернатива вовсе; так как она не взаимоисключает (*not mutually exclusive*) предложение утверждения. Утверждению достаточно сказать, что эти два метода, то есть запрет и образование могут применяться вместе (как это работает в ситуации с наркотиками) и дополнять друг друга, что полностью разрушает подход Оппозиции. Конечно, ничто не запрещает оппозиции выступать за обучающие программы, но ей надо представить сильные аргументы, доказывающие, что нельзя запрещать алкоголь, а не отвечать на вопрос, почему обучение более эффективно снижает потребление алкоголя.

Итак, есть простое правило: *оппозиции недостаточно просто не согласиться с утверждением* (например, «у нас есть лучшая альтернатива»). *Если модель оппозиции может быть реализована в одном месте и в одном времени с моделью утверждения, то это значит, что оппозиция вообще ничего не противопоставила утверждению.*

НЕОБОСНОВАННОЕ ОТРИЦАНИЕ (Invalid opposition)

Важно, чтобы команды отрицания помнили все то, что мы уже изучили, а именно необходимость наличия альтернативы *кейсу утверждения*. Мы отметили, что это очень важно и очень ценно. Однако мы никогда *не утверждали*, что отрицание может

предложить альтернативу *тем предположениям (assumptions), которые лежат в основе самой темы.*

Например, предположим, что тема: «Эта Палата считает, что Новая Экономика принесет пользу развивающимся странам», и что команда отрицания говорит следующее: «Мы выступаем против темы, потому что «новой экономики» не существует – это просто бессмысленное яркое словосочетание, придуманное СМИ». Обоснованный ли это подход? Ответ: «нет». Данное суждение может точно характеризовать «новую экономику», но это не делает кейс обоснованным. Тема *предполагает*, что есть «новая экономика», и команда отрицания должна не просто выступить *против* темы, но *опровергнуть* ее. Команда отрицания должна была спорить о том, что, «новая экономика не будет приносить пользу развивающемуся миру».

Проще говоря, оппозиция должна опровергать позицию команды утверждения, а не того, кто придумал данную тему! Несомненно, подобные необоснованные кейсы никогда не появятся, если оппозиция будет правильно определять *проблему* дебатов, как было объяснено в первой главе.

II. Линия Аргументации

Что такое Линия Аргументации?

Линия Аргументации – это совокупность утверждений, которые команда УТВЕРЖДЕНИЯ выдвигает в поддержку своей интерпретации.

I. АРГУМЕНТЫ ПО АСПЕКТАМ (ПРЕДМЕТУ СПОРА) – СИСТЕМА НИЛА ХАРВИ- СМИТА

Первый вариант составления аргументов - по аспектам (предметам спора), которые можно предугадать. Ниже приводится список проблем, которые регулярно обсуждаются в дебатах.

Этот список не исчерпывающий, но он послужит тем, кто хочет предугадывать аргументы, которые можно предложить по отношению к большинству интерпретаций.

Проблема	Предмет спора
Культурная	Аргументы о коллективной идентичности, которой обладают люди в определенной группе.
Экономическая	Аргументы о финансовых вопросов.
Экологическая	Аргументы об окружающей среде и ее защите.
Моральная	Аргументы об этических последствиях определенной модели правительства.
Права человека	Аргументы о свободах и привилегиях.
Социальная	Аргументы об отношениях между людьми.
Социальное обеспечение	Аргументы о здравоохранении и благосостоянии нации.
Образовательная	Аргументы о средствах обучения граждан.
Юридическая	Аргументы о том того, что разрешено или запрещено социальными нормами.
Политическая	Аргументы о получении и применении власти.
Безопасность	Аргументы, направленные на проблему безопасности общества

II. АРГУМЕНТЫ ПО ПОНЯТИЯМ - СИСТЕМА СТИВЕНА ДЖОНСОНА

Есть общеизвестный список концептов/понятий, который может помочь в поиске аргументов. Такой список полезен как для организации аргументов в определенной последовательности, так и в определении их сути.

Например, дебатер, который обращается к понятиям «прошлое - настоящее - будущее» для анализа темы о телесных наказаниях, может построить кейс на трех идеях: историческая роль телесных наказаний, изменения, которым подверглось восприятие роли родителей и наше будущее развитие как цивилизации, если мы продолжим использовать телесные наказания.

Список концептов/понятий

- Прошлое - Настоящее - Будущее
- Идеализм - Реализм
- Мораль - Прагматизм
- Общий принцип - Конкретный случай
- Социальный - Политический - Экономический
- Дипломатическое влияние - Экономическое влияние - Военное влияние
- Внутренний - Внешний
- Национальный - Региональный - Глобальный
- Проблема - Причина - Решение
- Причина - Последствия
- Поведение - Мотивация
- Индивид - Общество
- Эмпирический - Логический
- Научный – Религиозный

III. АРГУМЕНТЫ ПО 5 «П» - СИСТЕМА СТИВЕНА ДЖОНСОНА

Проблема	В чём конкретно заключается проблема и почему она важна?
План	Что конкретно должно произойти и кто должен это сделать?
Принципы	Правильно ли поступать таким образом? Что даёт нам право это утверждать?
Практика	Возможно ли это реализовать? Как?
Последствия	Как это повлияет, прямо и косвенно, положительно и отрицательно, на все заинтересованные стороны?

Структура одного аргумента (до 250 слов в статистике программы Microsoft Word):

1. **Заглавие аргумента (label)** – название аргумента, отражающее его суть – «ярлычок», под которым он будет фигурировать в дебатах (**до 5 слов**)
2. **Заявление (claim)** – раскрытие содержания аргумента, выраженное в одном предложении в аргументативной форме (**до 20 слов**)
3. **Объяснение (warrant, reasoning, explanation)** – раскрытие Вашего заявления, пояснение, почему это важно, как это подтверждает тему (**до 140 слов**)
4. **Доказательство (data, examples, illustration)** – примеры, статистика, факты, показывающие верность Вашего суждения (**до 60 слов**)
5. **Вывод (conclusion, tie-back)** – показать, КАК Ваш аргумент связан с темой и критерием и как он их достигает (**до 30 слов**)

СУДЕЙСТВО

Судьи используют три категории/критерия при оценке дебатов, которые называются «Три «с» судейства»:

- *Стиль или Способ (Style)* – то, как вы себя ведете и как произносите свою речь: «как вы говорите». Например, насколько спикер интересен, искренен или юмористичен. На Чемпионате мира по школьным дебатам (WSDC), средняя оценка за стиль – 28 баллов, но обычно диапазон этой оценки от 24 до 32 баллов.
- *Содержание (Content)* – аргументы, которые вы представляете. Причем оцениваются и сама сила аргументов, и то, как вы их объясняете, раскрываете и иллюстрируете с помощью примеров. Так же, как и для стиля, средняя оценка за содержание – 28 баллов, но обычно диапазон этой оценки от 24 до 32 баллов.
- *Стратегия (Strategy)* – это структура и организация речи. Эта категория часто охватывает все те компоненты речи, которые не вошли в стиль и содержание. Средний балл за стратегию – 14. Диапазон оценки обычно от 12 до 16 баллов.

Важно рассмотреть соотношение этих критериев друг с другом. *Во-первых*, содержание и стиль оцениваются одинаково. Многие участники дебатов автоматически предполагают, что команда, которая хорошо представляет материал, должна выиграть дебаты – это вовсе не обязательно. *Во-вторых*, стратегия – это лишь половина оценки содержания или стиля, но, тем не менее, она очень существенна. Многие участники дебатов недооценивают важность структуры, считая ее «бедной родственницей» других двух критериев. В действительности, даже притом, что стратегия оценивается вдвое меньшей суммой баллов, она может непосредственно повлиять на результат многих дебатов.

Независимо от того, насколько эффективны эти критерии оценки речи, или, какая схема выставления баллов используется, все это не очень эффективно в обучении или объяснении сути дебатов. Это обусловлено тем, что содержание и стратегия тесно связаны друг с другом. Если структура вашей речи хорошая, то и аргумент ваш тоже будет более сильным. И наоборот, ясный и сильный аргумент невозможен без некоей структуры. Именно поэтому, если вы, готовясь к дебатам, попытаетесь разделить содержание и стратегию, то вы рискуете запутаться и усложнить свои аргументы.

Общая сумма баллов по трем критериям составляет оценку спикера в первых 6 конструктивных речах. Таким образом, баллы выставляются исходя из 100 балльной шкалы, но реальная сумма обычно редко бывает ниже 60 и выше 80

Заключительные речи ("Последнее слово") оцениваются исходя из 50 балльной максимальной шкалы (иногда также разбивается по трем критериям - 20 за стиль, 20 за содержание, и 10 за стратегию - но часто и выставляется единой суммой). При оценивании данных речей редко выставляется сумма выше 40.

Решение судьи НЕ может отличаться от суммы баллов команд - то есть "победа с меньшими баллами" (low-point win) НЕ допускается.

Описание критериев судейства – ТРИ «С»

Каждый участник получает оценки по следующему принципу:

100-балльная шкала в трех основных речах
50-балльная шкала в заключительных речах

Содержание	40	20
Стиль	40	20
Стратегия	20	10
Итого	100	50

Общая сумма баллов команде не выставляется.

Содержание (максимум 40 баллов в основной речи и 20 баллов в «последнем слове»)

- ❖ Содержание – это качество использованных аргументов, их проработанность, неординарность, доказанность. Также, глубина анализа и освоения темы спикером.
- ❖ Содержание также включает оценку за качество опровержения или оппонирования.

Судьи не должны оценивать это под влиянием своих убеждений или своих профессиональных знаний.

Стиль (максимум 40 баллов в основной речи и 20 баллов в «последнем слове»)

- ❖ Стиль отражает способность и манеру участников говорить. Ораторские способности. Внешний вид. Жесты. Вербальные и невербальные средства убеждения.

Стратегия (максимум 20 баллов в основной речи и 10 баллов в «последнем слове»)

1. структура и построение речи по времени

- ❖ наличие вступления, основной части и заключения, т.е. определенной структуры
- ❖ соблюдение логики рассуждения
- ❖ время речи (превышение или сокращение речи более чем на 1 минуту должно отрицательно отразиться в баллах спикера)
- ❖ расстановка приоритетов в речи – в начале - важные темы, не столь значительное - конец речи.

2. понимание проблемы - понимание спикером, какие вопросы были основными в ходе дебатов. Потеря времени - разбирать незначительные вопросы, а главные пункты оставлять без внимания.

Важно рассмотреть соотношение этих критериев друг с другом. Во-первых, Содержание и способ/стиль оцениваются одинаково. Многие участники дебатов автоматически предполагают, что команда, которая хорошо представляет материал, должна выиграть дебаты - это вовсе не обязательно.

Во-вторых, структура (стратегия) - это лишь половина оценки содержания или способа, но, тем не менее, она очень существенна. Многие участники дебатов недооценивают важность структуры, считая ее «бедной родственницей» других двух критериев. В действительности, даже при том, что она оценивается вдвое меньшей суммой баллов, она может непосредственно повлиять на результат многих дебатов.

Независимо от того, насколько эффективны эти критерии при оценке речи или какая схема выставления баллов используется, все это не очень эффективно в обучении или объяснении сути дебатов. Это обусловлено тем, что содержание и структура/стратегия очень тесно связаны друг с другом. Если структура вашей речи хорошая, то и аргумент ваш тоже будет более сильным. И наоборот, ясный и сильный аргумент невозможен без некой структуры. Именно поэтому, если вы, готовясь к дебатам, попытаетесь разделить содержание и структуру, то вы рискуете запутаться и усложнить свои аргументы.

2. Аргументация

❖ Утверждающая сторона должна выдвинуть ясный кейс и логически его доказать, а не предлагать Вам вместо аргументов массу примеров.

❖ Выдвинуть командную задачу, которая должна проходить по речам всех трех спикеров так, чтобы каждый внёс свой вклад в доказательство кейса, и команда не должна противоречить сама себе при этом. Все спикеры должны поддерживать один общий кейс, а не несколько разных.

❖ Отрицание должно атаковать сам кейс, а не частные примеры. Часто атака на обобщенный аргумент разрушает сразу несколько примеров.

❖ Спикер во время заключительной речи не должен заниматься обсуждением мелких аргументов и незначительных примеров. Спикер должен выделить два-три основных вопроса, и продемонстрировать, почему они были выиграны в прошедшей дискуссии.

3. Кейс

❖ Разделение аргументов в кейсе должно быть таким, чтобы данные аргументы были независимыми друг от друга, то есть каждый из них должен быть доказан самостоятельно.

❖ Отрицание не обязано выдвигать контрплан/альтернативную модель, но обязано выдвинуть свои конструктивные аргументы в опровержении темы в целом - «кейс отрицания».

❖ Соответствие дебатов заявленным ролям должно соблюдаться четко. Это не жесткое правило, но отклонения от него может отразиться как в оценке содержания, так и стратегии.

4. Информационные запросы. Судье необходимо иметь отдельный лист для записи количества заданных вопросов и количества принятых. Основные параметры для оценки:

- ❖ Главное, что судьи оценивают – это речь спикера, а не вопросы/ответы.
- ❖ Общая оценка может **возрасти** на несколько баллов, если спикер предложил превосходные информационные запросы.
- ❖ Оценка может и **уменьшиться** на несколько баллов, если спикер:
 - I. Совсем не предлагал запросы (или предложил один) в течение раунда
 - II. Предложил слабые запросы во время всего раунда.
 - III. Не принял ни одного запроса во время своей конструктивной речи.
 - IV. Все три спикера совершили менее 9 попыток предложения запросов

Неправильно думать, что если ответ на запрос был хорош, то сам запрос был слабый. Не судите о ценности запроса по ответу на него.

ПРИНЦИПЫ СУДЕЙСТВА ВСЕМИРНОГО ФОРМАТА ШКОЛЬНЫХ ДЕБАТОВ

Что мы судим? Три критерия: стиль, содержание и стратегия

1. Стиль:

Довольно просто для судейства. **КАК** они говорят? Выступают ли спикеры свободно? Не зачитывают ли выступление по бумаге, используют ли карточки для записи. Насколько хорошо говорят на языке? Хороший стиль будет запоминающимся. Стиль должен соответствовать обсуждаемой теме и должен быть направлен на судей и зрителей. Агрессия – где она происходит (во время информационных запросов) и как с ней иметь дело? Дебаты могут быть выиграны только благодаря стилю. Если стиль

настолько убедительный, то только он может убедить аудиторию в своей правоте (хотя это и не часто бывает)

2. Содержание:

Что они говорят? Аргументы имеют отношение к теме? Хорошие примеры? Какие пункты входят в этот критерий:

А. Кейс:

Есть ли у команды кейс, то есть **ПОЧЕМУ** они утверждают или опровергают что-то **КЕЙС** основан на аргументах: **ПРИЧИНЫ** принять такой кейс
Аргументы нуждаются в примерах: **ДОКАЗАТЕЛЬСТВА** или **ПОДДЕРЖКИ**

Кейсы должны быть подкреплены доказательствами, какие они могут содержать логические ошибки и как следует за это наказывать.

Обычно личные примеры, или случаи с известными людьми, не являются доказательствами.

Если обычные общие знания говорят вам, что тот или иной аргумент, или пример неверен (например, Борис Ельцин является нынешним президентом России), то за это следует снизить оценку по содержанию, даже если не было реакции со стороны оппонента. Если не последовало возражений от противоположной стороны, то они также должны быть наказаны за "глупость", получив меньшие баллы.

Примеры должны также соответствовать уровню и месту проведения дебатов, например, на национальном чемпионате России, не должны быть примеры только о Санкт-Петербурге, так как не все команды и судьи оттуда.

Просто приводить примеры **недостаточно**, потому что мы должны знать «почему».

Сторона утверждения **ОБЯЗАНА** иметь кейс, а оппозиция не обязана. Использование кейса отрицания возможно, но очень сложно (см.ниже).

Определения:

Мы требуем определение – **О ЧЁМ** мы спорим? Это необходимо, чтобы сделать тему понятной для аудитории.

Определения стороны утверждения должны быть такими, чтобы обычный гражданин понял их значение. Некоторые темы могут задавать ограничения, такие как «обязательное голосование на всеобщих выборах» только потребует определения демократий.

Абсолютные понятия, входящие в тему, такие как «всегда» или «никогда», должны пониматься в большинстве случаев.

Дебаты **ДОЛЖНЫ** иметь место, то есть тавтология или прописные истины в определениях должны быть наказаны.

Если оппозиция не согласна с определениями, они **ДОЛЖНЫ** быть оспорены в первой речи оппозиции, **не позже**. Также оспаривание должно быть обоснованным.

Оспаривание определений должно проходить во время всех речей, в противном случае эти речи, если в них не спорят по определениям, бессмысленны. Такие дебаты должны оцениваться на основе аргументов, использованных для поддержки этого определения.

«Белка» (необоснованное сужение определений): создание или изменение значения определения с целью его соответствия только своему кейсу.

Если в кейсе утверждения содержатся плохие определения, то вероятно оппозиция будет использовать свой «кейс отрицания». При прочих равных условиях, такой кейс имеет БОЛЬШИЕ шансы на победу. Утверждение получит очень низкие баллы за стратегию за плохие определения, а оппозиция высокие оценки за стратегию за отказ от своих собственных определений и работу с определениями утверждения. Также оценки за содержания у утверждения будут низкими.

Командная линия: Что все три спикера собираются сказать?

3. Стратегия:

Превращает соревнование по публичному выступлению и риторике в дебаты.
Структура, индикаторы аргументов, соблюдение времени, работа в команде.

Структура:

Мы ожидаем, что опровержение будет возрастать по мере развития дебатов (можно нарисовать схему).

Новые аргументы в третьей речи утверждения ДОЛЖНЫ быть анонсированы заранее.

Если нормальная структура опровержения не поддерживается, следует вычесть баллы за стратегию.

Также аргументы должны располагаться в логическом порядке, в зависимости от их важности.

Возвращение дебатов к самой важной проблеме, то есть, к тому, о чем НА САМОМ ДЕЛЕ эти дебаты, будет позитивным и по структуре и по содержанию.

Соблюдение времени

Для старшей лиги 8 и 4 минуты, для младшей – 6 и 3 минуты, соответственно. Недобор полминуты – это нормально. Совет: снимите 1 балл за каждые 30 секунд недобора и 1 балл за каждые 15 секунд превышения регламента.

Работа в команде:

Команда должна работать вместе, а не три отдельных спикера. Если команда не работает вместе, она должна быть серьезно наказана баллами за стратегию (к примеру, если отдельные речи не имеют связь друг с другом).

Также изменения определений по ходу дебатов может указывать на недостаток работы в команде и способности разбираться в теме (также может повлиять на баллы за содержание).

Заключительная речь:

Подведение итогов дебатов, как это могло бы быть написано в газете, но с небольшим предубеждением, для того чтобы показать, что выиграла команда А или команда Б. **НИКАКОГО** опровержения и **НИКАКИХ** новых аргументов быть не может.

Информационные запросы:

Мы ожидаем как минимум 6 запросов от каждого спикера в течение всех дебатов, идеально – около 10 запросов. Около 18-20 – это довольно много.

Также спикер должен ответить на 2-3 запроса в течение своей речи.

Почему? – Задавание запросов показывает участие в дебатах вне рамок своих речей.

Ответ на запрос показывает способность и быстроту мышлению. Ответы на слишком большое число запросов указывают на недостаток информации для произнесения речи.

В судейском протоколе графа «Инф.запрос. +/-» существует не для того, чтобы записать их количество, а для того чтобы повысить баллы спикера в случае хорошей

работы с запросами, если речь была плохой, или понизить в том случае если речь была хорошей, а работа с запросами нет.

Недостаточное количество принятых запросов должно отразиться на СТРАТЕГИИ. Ответы на запросы должны быть оценены частично в содержании, частично в стратегии, так как это является частью нормальной речи.

Также совершенно допустимо для спикера обрывать задаваемые запросы для более продуктивного использования времени.

Замечание: спикер **НЕ ДОЛЖЕН** быть наказан за принятие 0 или 1 запроса, если запросов было мало (меньше 4).

Совет: 0 взятых запросов: - 1 балл, 1 запрос: -0.5 балла; задавание менее 3 запросов: -1 балл, от 3 до 6: -0.5 балла.

Как мы судим и выставаем баллы спикерам?

Шкала баллов спикера варьируется от 0 до 100 – но используется только диапазон **от 60 до 80 баллов**.

60 баллов - это худшее выступление, которое вы когда-либо видели в жизни (дать пример)

80 баллов это лучшее выступление, которое вы когда-либо видели (дать пример)

Оценки 60 баллов надо избегать, но оценку 80 можно выставить исключительным спикерам.

Обычно оценки варьируется между 65 и 75. Какие оценки выставить – остается на ваше усмотрение.

Стиль и содержание оцениваются от 24 до 32 баллов, стратегия в два раза меньше. Заключительная речь оценивается также в два раз меньше основной.

Обычно лучше начать со средних баллов (70 или 28-28-14), а потом опускать или поднимать оценки.

Диапазон оценок **АБСОЛЮТЕН** – не выходите за пределы 60 или 80 баллов. **Считайте правильно!**

Дополнительные оценки за информационные запросы в колонке справа должны быть добавлены или вычтены из общей суммы баллов спикера. Хотя, оценки за информационные запросы не должны выводить общие баллы за пределы 60-80 (в теории это возможно, на практике - нет ...).

Совет по добавлению баллов: СРЕДНИЙ БАЛЛ – 28-28-14 это 70, вариации оценок будут несколько выше или ниже, к примеру, 26-29-14 это на 2 балла НИЖЕ за стиль и на ОДИН балл выше за содержание, что дает в целом -1 балл, т.е. общую оценку 69.

Также, для итоговой оценки, можно использовать 60+60+60 или 70+70+70, а потом добавлять или вычитать вторые баллы соответственно.

Ускорить процесс судейства можно с помощью выставления баллов в таблице аргументов. Это позволит вам проставить «приблизительные» оценки уже во время дебатов, а после их завершения перенести в протокол. Убедитесь, что количество информационных запросов записано и соответствует речам, в которых они были заданы.

По окончании дебатов, постарайтесь как можно быстрее принять решение и заполнить судейский протокол. Используйте ваши записи в таблице аргументов для консультаций.

Потом напишите НАЗВАНИЕ команды (не только Утверждение или Отрицание), которая победила, и поставьте свою подпись. Убедитесь, что победитель имеет большее количество баллов на раунде. Если вы считаете, что команда А должна быть победителем, но команда Б имеет большее количество баллов, откорректируйте баллы!

Затем сложите протокол пополам, отдайте его главному судье или таймкиперу и приступайте к комментариям и обоснованию решения перед командами.

ВЫ НЕ МОЖЕТЕ ПОМЕНЯТЬ СВОЕ РЕШЕНИЕ. ТАКЖЕ ВЫ ДОЛЖНЫ ЗНАТЬ, КАКОЙ КОМАНДЕ ВЫ ПРИСУДИЛИ ПОБЕДУ!!!!

Вы ДОЛЖНЫ знать, какая команда выиграла по вашему мнению. Объявленное решение является официальным и должно в точности соответствовать выставленным оценкам!

НЕ ОШИБИТЕСЬ!

Когда обсуждение закончено, главный судья на раунде в нескольких словах должен рассказать, что случилось на раунде дебатов, кто выиграл и почему. Также он может разъяснить свое судейское решение, даже в том случае, если он в меньшинстве. **НИКАКОЙ** критики здесь не допускается. Также необходимо высказать благодарность таймкиперу и, если возможно, зрителям.

Команды могут подойти к вам за разъяснением вашего решения, поэтому вы должны быть готовы обосновать его (используя таблицы аргументов). Если причина вашего решения о поражении справедлива или ясна, вы должны сказать им об этом (вежливо). Не объясняйте свое решение слишком расплывчато – должна быть ПРИЧИНА, почему вы приняли конкретное решение: «Я просто подумала, что другая команда была лучше» НЕ ЯВЛЯЕТСЯ достаточной причиной. Похвалите команды за то, что им удалось на дебатах, и дайте конструктивные советы по улучшению. Не надо говорить, как бы вы на их месте дебатировали и не критикуйте решение других судей, даже если чувствуете, что они не правы.

20 «НЕ» ДЛЯ СУДЕЙ:

1. Не надо наказывать дебатеров за грамматические ошибки, и поощрять их за искусное владение иностранным языком. Язык (родной и иностранный) это всего лишь инструмент для проведения этих дебатов.
2. Не судите команды на основе своих ожиданий от её выступления (т.е. пытаться угадать исход до дебатов).
3. Не судите команды на основании их внешности или поведению вне дебатов.
4. Не принимайте во внимание трудности по работе с темой с какой либо стороны (например, «было трудно утверждать» или «легко защищать тему»).
5. Не используйте специальных знаний для принятия решения в дебатах.
6. Не оценивайте все аргументы одинаковым образом.
7. Не переоценивайте атаку команды отрицания в ущерб первому спикеру утверждения (который не может ответить на возражения).
8. Не награждайте спикеров за то, что не является их работой (например, новые аргументы в третьей речи отрицания).
9. Не воспринимайте то, что одна команда говорит про другую за библейскую истину, просто проверьте СВОИ записи.
10. Не старайтесь читать что-то между строк и искать то, чего не было сказано. Оценивайте только то, что было заявлено на самом деле.

11. Не игнорируйте три судейские критерия – не бывает двух одинаковых спикеров.
12. Не меняйте своего решения, на основе выставленных вами баллов. **НАОБОРОТ:** если вы можете обосновать свое решение, лучше поменяйте баллы.
13. Не используйте только технические способы оценки (как например число информационных запросов) для принятия решения – стиль и содержание составляют 80% от общей суммы баллов и именно они должны быть основой для вашего решения.
14. Не ставьте автоматическую победу или поражение из-за технических ошибок, как например перевираание или задавание информационного запроса в защищенное время.
15. Не выходите за рамки 60-80/30-40 при выставлении баллов.
16. Не забудьте заполнить судейский протокол.
17. Не тратьте много времени на принятие решения – если вы следили за ходом дебатов, вы должны знать к их окончанию, кто победил.
18. Не забудьте отдать свой судейский протокол сразу после заполнения в судейскую комнату – не выносите его из аудитории!
19. Не меняйте своего решения и не пытайтесь переубедить других после окончания дебатов и вынесения решения.
20. Не забудьте дать конструктивное объяснение своего решения после дебатов.

2. Стандарты оценивания (баллы спикеров)

а. Основные (конструктивные) речи (диапазон 60-80 баллов).

Стандарт	Общее (100)	Стиль (40)	Содержание (40)	Стратегия (20)
Превосходно! (лучше не бывает)	80	32	32	16
Великолепно!	76-79	31	31	15-16
Отлично!	74-75	30	30	15
Выступление выше среднего,	71-73	29	29	14-15
Хорошее, среднее выступление	70	28	28	14
Удовлетворительно (ниже среднего)	67-69	27	27	13-14
Посредственное выступление	65-66	26	26	13
Плохое выступление	61-64	25	25	12-13
Очень плохо (хуже не бывает)	60	24	24	12

б. «Заключительная речь» (диапазон 30-40 баллов).

Стандарт	Общее (50)	Стиль (20)	Содержание (20)	Стратегия (10)
Превосходно! (лучше не бывает)	40	16	16	8
Очень хорошо или Отлично	36-39	15	15	7-8
Хорошее, среднее выступление	35	14	14	7
От удовлетворительно до плохо	31-34	13	13	6-7
Очень плохо (хуже не бывает)	30	12	12	6

Образовательные ресурсы IDEA на русском языке:



Интернет-портал для дебатов, тренеров и судей: <http://ru.idebate.org>

База кейсов/аргументов:
<http://ru.idebate.org/debatabase>

Группа «ВКОНТАКТЕ»: <http://vk.com/ruidea>

Страница на Facebook:
<http://www.facebook.com/ru.idebate>

Twitter: @Ru_iDebate и @idearussia