



Co-funded by
the European Union

Empowering University Debate Clubs

Manual til at starte og lede en debat klub

Forfattere

Denne vejledning er resultatet af et Erasmus+ projekt med titlen "Empowering University Debate Clubs" og er derfor et samarbejdsprojekt mellem Danish Debate Association (Danmark), QUO tu domã? (Letland) og Eesti Väitlusselts (Estland). De følgende seks forfattere har ydet direkte bidrag til vejledningen, og vi takker dem for deres dedikation og engagement i at forbedre debatklubber! Nedenfor har vi detaljeret deres bidrag og baggrund. Oplysningerne om forfatterne er selvfølgelig korrekte på skrivetidspunktet, men kan være ændret siden udgivelsen.



Laura Serafine Pilmark

Præsident for Danish Debate Association og Copenhagen Debating Society. Studerende ved Copenhagen Business School. Laura har skrevet kapitel 2, 3, 4, 12, 13 og 18, samt udarbejdet bilag 2 og 4. Derudover har Laura gennemgået kapitler skrevet af andre forfattere og korrekturlæst den engelske version af vejledningen.

Martha Johanne Schou

Bestyrelsesmedlem i Danish Debate Association og Copenhagen Debating Society. Studerende ved Copenhagen Business School. Martha har oversat vejledningen fra engelsk til dansk.





Adele Pužule

Bestyrelsesmedlem i Latvian Debate Association, har ledet medietræninger, forelæsninger og workshops om argumentation, kritisk tænkning og taleevner i de sidste 7 år. Adele har skrevet og gennemgået adskillige kapitler i vejledningen..

Kristofers Kārlis Krūmiņš

Bestyrelsesmedlem i Latvian Debate Association, træner for WSDC Team Latvia 2024, studerende ved Sciences Po og medstifter af Sciences Po Debate Union. Kristofers har coachet og deltaget i debatter i forskellige BP-kredsløb både i Europa og for nylig i Nordamerika.



Henriks Bērmanis

Bestyrelsesmedlem i Latvian Debate Association, træner for WSDC Team Latvia 2024, studerende ved University of Edinburgh. Henrik har coachet universitetsdebatteams, ledt adskillige workshops og foredrag om debatter/offentligt tale, samt skabt



Saskia Bergmann

Saskia er formand for Amsterdam Student Debate Society Bonaparte og har deltaget i debatter siden 2015. Hun grundlagde Tallinn Schools Debate Club og har været aktivt engageret i estiske og hollandske debatkredse. Saskia har arbejdet på kapitlerne 1, 5, 16, 17 og 19 i vejledning.

Markus Laanoja

Markus er leder af Internationalt Samarbejde og Ungdomsudvikling hos Estonian Debating Society. Markus har været bestyrelsesmedlem hos Tartu University Debating Society samt træner for mange debatklubber og hold på gymnasieniveau. Markus har arbejdet på kapitlerne 10 og 19, ud over at have





Læsevejledning

Denne vejledning er en omfattende guide til, hvordan man driver en debatforening inden for en universitetskontekst. Vi ønsker dog at understrege, at mange af kapitlerne også er relevante for studerende, frivillige og lærere på andre uddannelsesniveauer. Mens denne vejledning helt sikkert kan læses fra start til slut, kan der være fordele ved at bruge den som en leksikon, i den forstand at du kan henvise til bestemte kapitler, når de er relevante for dig.

Nedenfor har vi sammenfattet formålet med hvert kapitel for at sikre, at vejledningen er nem at navigere i og for at øge dens anvendelighed. Hvis du ønsker en mere detaljeret forklaring af, hvad hvert kapitel dækker, begynder hvert kapitel også med en sådan. Endelig opfordrer vi kraftigt læserne til at skrive yderligere kapitler og dele dem online, hvis der mangler noget i denne vejledning, for at gavne debatsamfundet som helhed.

Kapitler

Kapitel 1: Effektiv Ledelse og Organisation

Dækker vedtægter, juridiske rammer, institutionelle indstillinger og noter om bestyrelsesstrukturer.

Kapitel 2: Rekruttering af Debattører

Dækker forskellige markedsføringsværktøjer og berører produkt-, pris-, sted- og promoveringsaspekter.

Kapitel 3: Gør Debat Mindre Skræmmende

Dækker øvelser for begyndere, introduktionsforslag, sjove forslag og generel rådgivning.

Kapitel 4: Organisering af introduktionsindsats

Dækker markedsføring under introduktionsperioder, hvordan man strukturerer og planlægger introduktionssessioner, og hvordan man bringer nybegyndere og erfarne debattører sammen.

Kapitel 5 - Rekruttering af Trænere og Dommere

Dækker fortællinger, opmuntringssystemer og træningsmuligheder.

Kapitel 6 - Bedre Dommere

Dækker, hvordan man underviser i at dømme, og hvordan man forbedrer sine egne færdigheder.

Kapitel 7 - Rekruttering af Frivillige

Dækker opgaver, mødet med din målgruppe, opmuntrende fortællinger, netværk og juridiske aspekter.

Kapitel 8 - Fra Debat til det Professionelle Liv

Dækker færdighedsoverførsel og hvordan man illustrerer dette. Dækker materialer og hvordan man afvejer BP-færdigheder mod generelle færdigheder.

Kapitel 9 - Fra Nybegynder til Ekspert

Dækker, hvor man finder materiale af høj kvalitet, hvordan man forbedrer sig selv, hvordan man bruger og giver feedback, og hvordan man integrerer konkurrencer og samarbejder for at forbedre. Kapitlet slutter med eksempler på sagsudarbejdelse.

Kapitel 10 - Deltagelse i Turneringer

Giver en vejledning om, hvad man skal gøre og forvente før/during en turnering, og hvordan man gør det til en positiv oplevelse for hele delegationen.

Kapitel 11 - Organisering af Turneringer

Dækker, hvordan man samler et arrangementshold, hvordan man planlægger turneringen (inklusive et budgeteksempel) og hvordan man afvikler turneringen. Kapitlet slutter med en oversigt over dos and don'ts.

Kapitel 12 - Finansiering

Dækker forskellige måder at generere indtægter på, herunder: Universitetsfinansiering, virksomhedsfinansiering, offentlige programmer og salg af tjenester. Kapitlet slutter med noter om regnskab og medlemsgebyrer.

Kapitel 13 - Strategi

Dækker, hvordan man laver langsigtede planer og hvad man skal inkludere i strategierne.

Kapitel 14 - Udvidelse til Skoler

Dækker forskellige formater, møde din målgruppe, kontaktpunkter og vedvarende vedligeholdelse af skoledebatklubber.

Kapitel 15 - Overgangen fra Gymnasier til Universitetsdebat

Dækker, hvordan man omskoler fra WSDC til BP, pro-am formatet, begivenheder og konkurrencer for gymnasieelever.

Kapitel 16 - Bestyrelsesskift

Dækker, hvordan man opretholder strategier på trods af udskiftninger og sikrer glidende overgange.

Kapitel 17 - Motivation

Dækker, hvordan man håndterer tab af interesse, opmuntringssystemer og variation af aktiviteter.

Kapitel 18 - Sociale Arrangementer

Dækker, hvordan man planlægger sociale arrangementer og giver forslag til, hvilke begivenheder der skal afholdes.

Kapitel 19 - Personaleadministration og HR

Dækker kulturelle aspekter, retningslinjer for lighed og procedurer for overtrædelser.

Bilag

Bilag 1 - Eksempel på en Adfærdskodeks

Kan anvendes inden begivenheder, hvis nødvendigt..

Bilag 2 - Øvelser til Argumenter og Rebuttal

Arkene kan printes og bruges direkte. Særligt nyttige for nye debattører..

Bilag 3 - Den Globale Debatkalender

Giver en estimeret tidsplan for større debatbegivenheder i løbet af året.

Bilag 4 - Beskrivelse af British Parliamentary-formatet

Dækker reglerne for BP-debatter. Særligt nyttig for nye debattører..

Bilag 5 - Motion Typer og Motion Bank

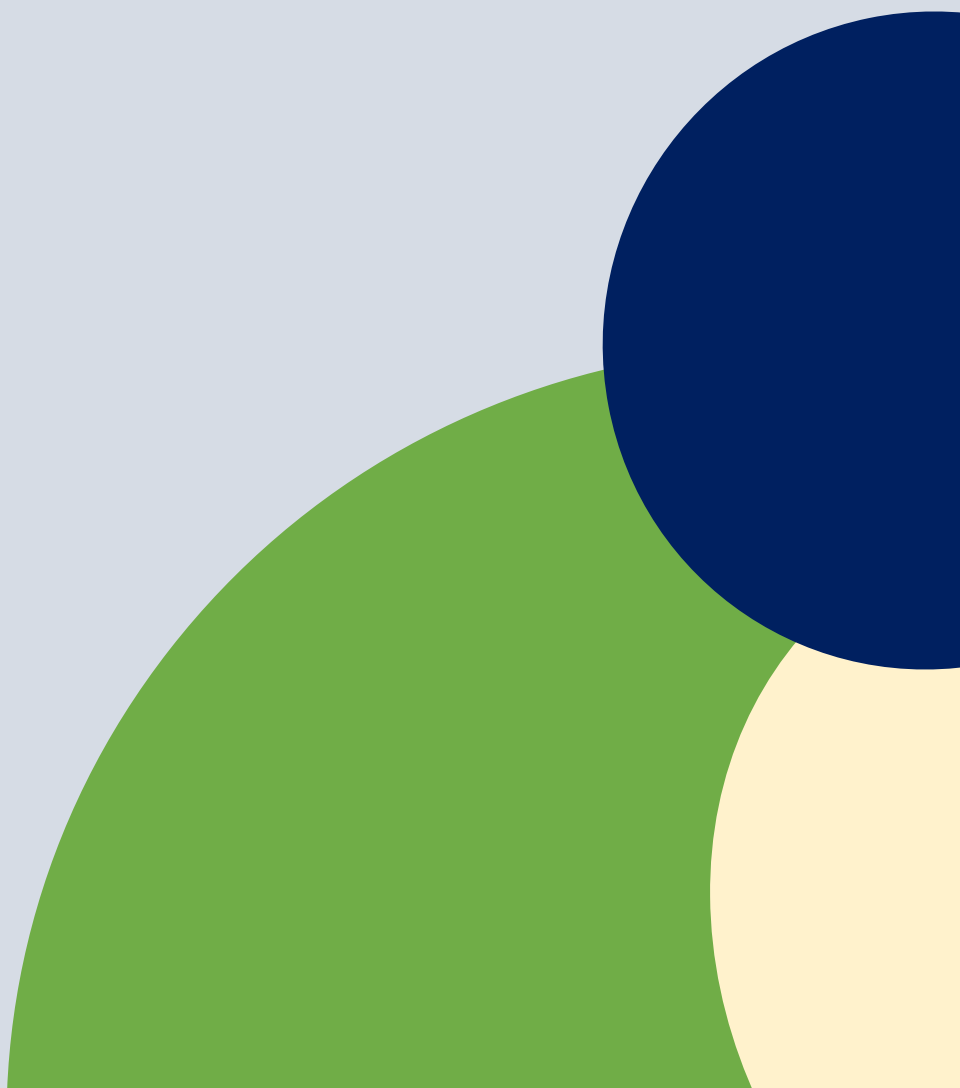
Dækker de mest bemærkelsesværdige forskelle mellem bevægelsestyper og giver en oversigt over alle bevægelsestyper. Indeholder forslag til bevægelser for nybegynderdebattører, øvede debattører og erfarne debattører.

Bilag 6 - Debat Ordbogen

Giver en oversigt og 'oversættelse' af debatterterminologi i kronologisk rækkefølge. Nye debattører bør ikke overvældes af dette; vi anbefaler at henvise til det, når du støder på disse termer, i stedet for at lære dem alle udenad fra starten.

Kapitel 1 - Effektiv Ledelse & Organisation

At starte eller overtage en debatklub kan virke overvældende i begyndelsen - selv simple hverdagsaktiviteter består af mange forskellige dele. Ved at følge nogle få simple principper kan du dog oprette en struktur, der hjælper dig med at administrere din debatklub. Dette kapitel indeholder forskellige forslag, der kan hjælpe dig med at administrere organisationens aktiviteter. Kapitlet begynder med en gennemgang af vedtægterne, før det går videre til juridiske aspekter og institutionssamarbejde, og til sidst ser vi på bestyrelsesstrukturer.



Vigtig bemærkning

Før du læser om de forskellige skridt, der kan hjælpe dig med at oprette ledelsværktøjer, skal du huske, at graden af detaljer i organisationsstrukturer vil afhænge af størrelsen, ressourcerne og målet med din debatklub - en debatklub med fire medlemmer har andre behov end en med 40 medlemmer! Det er helt i orden, hvis du beslutter at implementere forslagene, når der opstår et specifikt behov, i stedet for at overbelaste dig selv med bureaukratiske detaljer fra begyndelsen. Forslagene beskriver en slags ideal, men komfort og funktionalitet kan - og måske endda bør - prioriteres over perfekt ledelse, især når du starter en debatklub for første gang. Derfor minder vi læserne om ikke at føle, at de skal gøre alt i dette kapitel lige nu. Vend dig i stedet til dette kapitel, når behov opstår, eller husk forslagene og implementerer dem, som du finder passende..

Vedtægter

Vedtægterne (også kendt som "forfatningen") tilbyder en skabelon for organisationens organisering. Regler og bestemmelser for bestyrelsens rettigheder og pligter samt for de øvrige medlemmer vil blive specificeret i vedtægterne. Vedtægterne bør inkludere de fleste aftaler, der blev indgået med stifterne i begyndelsen, og kan også fastsætte mere specifikke forventninger. Den følgende oversigt giver en idé om, hvad der kunne inkluderes, når man forsøger at cementere gode ledelsespraksis. Bemærk, at disse ting er rent forslag, og vi anbefaler altid at søge lokal rådgivning, når du udarbejder vedtægterne for at sikre, at du lever op til alle nationale og lokale krav.



Generelt:

- Organisationens navn
- Organisationens formål
- Organisationens adresse
- Hvor vedtægterne gælder, og proceduren for ændring/opdatering af vedtægterne



Medlemskab

- Hvem der har lov til at deltage, hvad er processen for at deltage, og hvad er medlemmernes (stemme)rettigheder
- Mulig omtale af medlemskontingent (hvis relevant), herunder forfaldsdatoer og beløb der skal betales



Bestyrelsen

- Bestyrelsens stillinger og hvilke funktioner de udfører
- Overblik over eksterne organisationsstrukturer (f.eks. 'equity', paraplyorganisationer osv.)
- Samspil med andre kontorer/organisationer på dit universitet (såsom repræsentanter i universitetets bestyrelse, hvis relevant)
- Krav for at blive kandidat til bestyrelsen
- Krav for valg af bestyrelsesmedlemmer (generel information, valg/nomineringer, en fast dato eller tidsperiode, hvor mange stemmer de skal modtage)
- Regler for valg af nye embedsmænd (hvordan det skal afholdes mere præcist, hvilket afstemningssystem der skal bruges, og hvornår embedsmændene skal indsættes)
- Regler for handlinger i tilfælde af ledige pladser i bestyrelsen
- Regler for bestyrelsesmøder i forhold til deres hyppighed, tidspunkt, sted og formål



Ekstra aktiviteter og udvalg

- Regler for udvalg/arbejdsgrupper - hvem kan danne dem, hvordan fungerer de, og hvem er ansvarlig?
- Nævn f.eks. turneringer, som I ønsker at forpligte jer til at afholde regelmæssigt
- Regler for, hvor mange turneringer debattører forventes/at have lov til at deltage i eller dømme i.

- Forventede repræsentationsregler for medlemmer, der deltager i turneringer (brug af institutionelle holdnavne, iført repræsentativt merchandise osv.)



Forventninger til medlemmerne (bemærk, at disse punkter også passer godt ind i en 'equity-policy' snarere end i vedtægterne. Gå til kapitel 19 for mere information om dette)

- Principper for 'equity' og tilgængelighed (fx tilgængelighed for folk med funktionsnedsættelser eller handicap) kan fastlægges her.
- Regler for adfærd ved arrangementer, som organisationen arrangerer, og fastlæggelse af konsekvenser, hvis reglerne overtrædes

Juridisk ramme og dokumentation

Den juridiske ramme afhænger af reglerne i den institutionelle og nationale kontekst, så det er en god idé at konsultere nogen fra organisationens struktur på din gymnasie, universitet eller non-profit organisation. Hvis du ikke er tilknyttet en institution, skal du måske registrere dig som en non-profit organisation for at operere inden for lovens grænser, f.eks. indsamling af betalinger og organisering af arrangementer. Nationale paraplyorganisationer og mere erfarne debatsamfund er generelt gode steder at finde hjælp til håndtering af juridiske rammer, så du kan også henvende dig til dem og bede om vejledning og hjælp.

For at formalisere og juridisk oprette din organisation kan du have brug for visse specifikke dokumenter. Vi foreslår, at du undersøger følgende:

- Registreringsdokumenter med din nationale handelskammer (medmindre andet er angivet af din institution eller national lovgivning)
- Bankkonto og bankdokumenter (se kapitel 12 for mere om finansiering, herunder retningslinjer for regnskabsføring)
- En foreløbig budgetoversigt over indtægter og omkostninger
- Kontaktoplysninger for bestyrelsesmedlemmer

- Links til din online tilstedeværelse (hjemmeside, sociale medier osv.)
- Mission (og vision)serklæringer
- Markedsundersøgelser i forhold til især målgruppe og konkurrenter (næste afsnit dækker dette i detaljer)

De ovenstående forslag er langt fra obligatoriske, men de kan være nyttige på forskellige stadier af etablering af en organisation. En juridisk registrering og en bankkonto letter arbejdet med sponsorer, turneringsgebyrer eller potentielle medlemsgebyrer. En foreløbig budgetoversigt vil være påkrævet af de fleste sponsorer og kan også gøre det lettere for dig at åbne en virksomhedsbankkonto. Derudover hjælper tidlig budgetlægning med at identificere foreningens prioriteter og sætte mål for fremtiden. Et offentligt 'image', der er tilpasset behovene hos potentielle medlemmer, og en klar missionserklæring hjælper din organisation med PR-formål og bredere offentlig anerkendelse. Desuden er en missionserklæring ekstremt nyttig for at forklare behovet for din organisation, især over for større institutioner. Et klart mål, der fokuserer på studerendes udvikling på din institution (ved at udvikle kritisk tænkning, analytiske og præsentationsfærdigheder) eller endda på din institutions offentlige image (ved at opnå international troværdighed i udenlandske debattørers øjne), kan nævnes her.

Samarbejde med din institution

Samarbejde med institutioner er en afgørende del af at opnå finansiering og anerkendelse tidligt. Kommunikation med alle dele af organisationen (undervisere, professorer, studenterforeninger, fakultetskoordinatorer og endda fakultetsledere) er afgørende for at finde ud af, hvor du kan finde den mest støtte til din organisation. At alliere dig med studieprogrammer eller bestemte fakulteter kan tilbyde økonomiske muligheder og lette muligheder for at finde lokaler til debataftener.

Til dette er markedsundersøgelse en afgørende startpunkt! Indsamling af data om f.eks. antallet af personer, der potentielt er interesserede i din organisation, gør det

muligt at kvantificere støtten, alliere dig med din målgruppe og bedre sælge ideen til andre interessenter. Markedsundersøgelsen kan fokusere på ting som:


- Graden af interesse blandt forskellige målgrupper og interessenter.
- Tidligere erfaringer. Hvis folk har haft tidligere erfaringer med debatter, kan de være nyttige til at finde nyttige kontakter og generel rådgivning.
- Studieprogrammer. At kende den akademiske baggrund for potentielle debattører hjælper dig med at identificere fakulteter, der måske er interesserede i at støtte oprettelsen af en debatklub.
- Forventninger. Dette kan tjene som inspiration og/eller virkelighedstjek! Det giver dig en idé om, hvorvidt du vil kunne opfylde forventningerne eller ej, og det giver dig indsigt i, hvordan folk oprindeligt opfatter aktiviteten med at debattere.
- Andre ting, der er relevante for din institution, såsom sammensætninger af sprog, nationalitet eller alder


At foretage markedsundersøgelser er selvfølgelig nyttigt, men i tilfælde af tids- eller engagementbegrænsninger kan dette også gøres mere afslappet. Listen ovenfor kan også informere uformelle samtaler i gangene, hvor du kan udvikle et bedre billede af dine potentielle medlemmer..


Bestyrelsesstruktur

At administrere en debatklub kommer med en række forskellige opgaver. For at gøre det lettere at håndtere disse opgaver, er det gavnligt at oprette visse stillinger besat af forskellige personer, der er klar over, hvilke præcise opgaver de skal udføre. Ideelt set forbliver stillingerne faste i den periode, hvor bestyrelsen er ansvarlig. Dette hjælper med at undgå forvirring blandt bestyrelsen og debatklubbens medlemmer. Når opgaverne fordeles, er det værd at tage tidligere erfaring, personlige præferencer, praktiske hensyn og simpel komfort i betragtning. Dette sikrer, at folk er villige til at udføre deres opgaver og ikke føler sig overvældede eller uinteresserede i deres pligter.


Nedenfor finder du en liste over forslag til, hvordan forskellige bestyrelsespositioner kunne se ud. Vi skal endnu en gang minde læserne om, at dette kun skal tjene som inspiration, og at bestyrelsesstrukturer kan ændre sig over tid, og at ikke alle roller er lige vigtige for nye foreninger.


 Præsident. Præsidenten har den højeste beslutningskompetence (en afgørende stemme kan endda skrives ind i vedtægterne, hvis det er nødvendigt) og har typisk den største juridiske ansvarlighed for kontrakter og bankaftaler. Derudover overvåger præsidenten bestyrelsen og assisterer andre bestyrelsesmedlemmer, når det er nødvendigt. Dette inkluderer at hjælpe med daglige opgaver, holde styr på strategi og sikre en konstant facilitering af debat for medlemmerne. Under debatsessioner skal præsidenten sikre, at alle potentielle og eksisterende medlemmer føler sig velkomne, og at bestyrelsens øvrige arbejde faciliterer en god atmosfære. Præsidenten kan også være ansvarlig for almindeligt administrativt arbejde, såsom kommunikation med universitetet, booking af lokaler osv.


 Vicepræsident. En af de andre bestyrelsesmedlemmer, normalt sekretæren eller kassereren, holder undertiden positionen som vicepræsident. I andre tilfælde er vicepræsidenten en fuldt adskilt rolle, hvor hovedopgaven for vicepræsidenten er at assistere præsidenten. Vicepræsidenten træder også til for præsidenten, når det er nødvendigt, og bør være klar til at overtage alle opgaver i tilfælde af katastrofer.


 Sekretær. Dette bestyrelsesmedlem har hovedansvaret for at arrangere dokumenter, juridisk arbejde og sikre et effektivt og passende arbejdsmiljø for bestyrelsen. Af disse årsager arbejder sekretæren ofte meget tæt sammen med præsidenten. Sekretærens opgaver kan inkludere: Håndtering af hjemmesiden, håndtering af mailservicen, føre referat ved møder og organisere fælles online arbejdsområder (såsom Google Drive, Discord, Slack osv.). Sekretæren kan også

være ansvarlig for officiel kommunikation inden for bestyrelsen, såsom udsendelse af mødeindkaldelser og dagsordener, noget der naturligvis gøres i samarbejde med præsidenten og vicepræsidenten.


 Kasserer. Kassereren er ansvarlig for foreningens økonomi. Dette inkluderer at holde øje med indtægter og omkostninger, præsentere økonomiske tal for bestyrelsen og medlemmerne ved generalforsamlinger, sikre juridisk dokumentation i henhold til national lovgivning, indsamle indtægter og betale regninger. Gå til kapitel 12 for flere detaljer om denne position, herunder hvordan man sikrer gennemsigtighed og kontrolmekanismer.

 Debatkommissær. Debatkommissæren er ansvarlig for kvaliteten af træningen og debatten i foreningen. Dette inkluderer organisering af varierede træninger, afsendelse af hold til turneringer og potentielt organisering af turneringer. (Se kapitel 11 for mere om organisering af turneringer). Debatkommissæren bør også håndtere salg af eksterne kurser, hvis det er relevant. Træning af debattører, trænere og dommere af kommercielle formål kan være en betydelig indtægtskilde for foreningen. Det er bedst at give denne rolle til en person, der også debatterer konkurrencepræget og hyppigt, da aktive debattører har mere erfaring med de nævnte aspekter.

 Socialkommissær. Social kommissæren er ansvarlig for at organisere sociale begivenheder i løbet af året. Dette inkluderer både afslappede og formelle begivenheder. Etablering af nye og overholdelse af gamle sociale traditioner bør også være et fokus for den sociale kommissær. Gå til kapitel 18 for mere om sociale begivenheder.

 Kommunikationskommissær (PR). Kommunikationskommissæren håndterer normalt alle sociale mediekonti og dermed foreningens offentlige fremtræden.

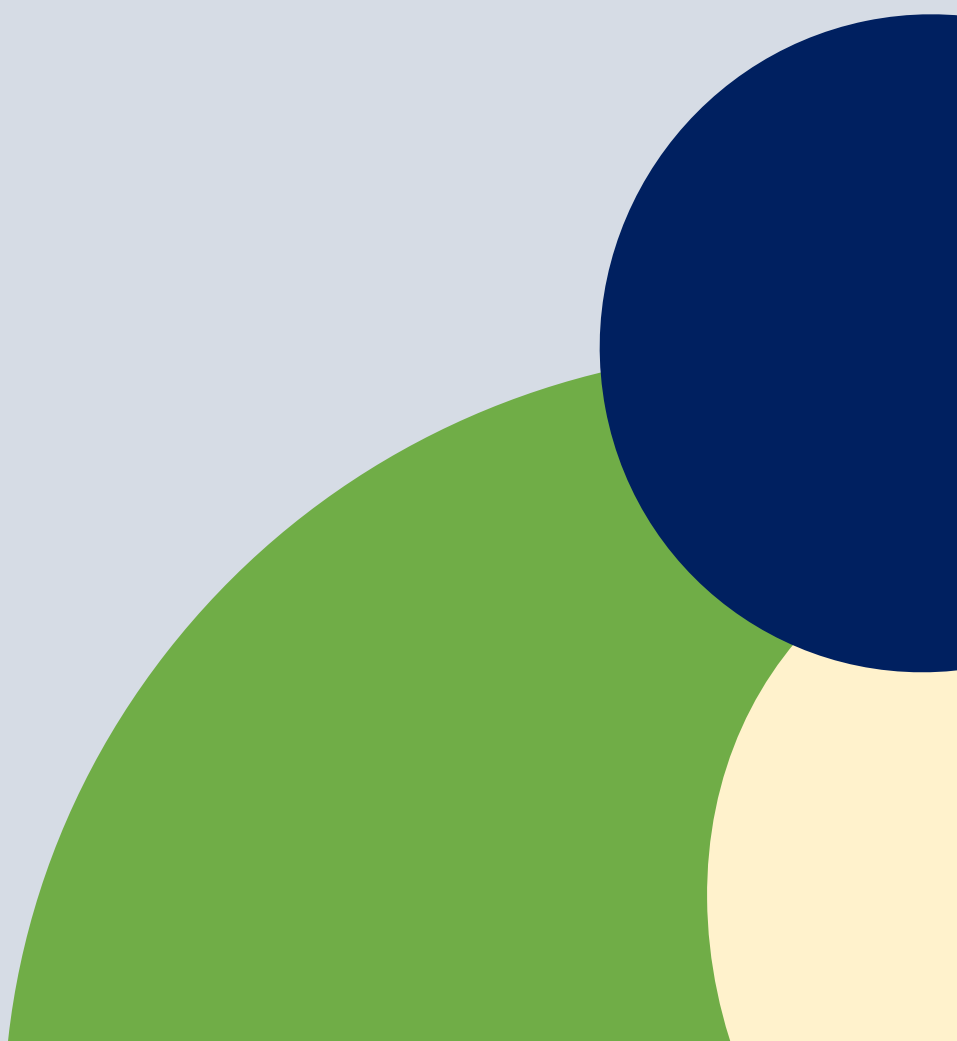
At opbygge et konsistent brand, der tiltrækker målgruppen, bør være hovedmålet for dette bestyrelsesmedlem. Derudover kan kommunikationskommisæreren være ansvarlig for at starte samarbejdsbegivenheder med eksterne organisationer eller enkeltpersoner og for at tage kontakt til potentielle sponsorer.

 Ligestillingsansvarlig. Rollen som ligestillingsansvarlig behøver ikke nødvendigvis varetages af et bestyrelsesmedlem. Faktisk kan det være gavnligt, hvis denne person står separat fra ledelsen for at øge medlemmernes tillid og objektiviteten af de truffe beslutninger. Ikke desto mindre er det en vigtig stilling at have i tankerne, og en stilling, som mange foreninger formelt inkluderer i bestyrelsen. Ligestillingsansvarlig er ansvarlig for at skabe et miljø, hvor debattører føler sig komfortable og trygge, samt at håndtere situationer, når problemer opstår mellem medlemmer (ofte refereret til som 'equity' i debatverdenen). Se kapitel 19 for mere om ligestilling inden for debat.

Hvis du er en mindre forening, eller hvis du har svært ved at finde motiverede bestyrelsesmedlemmer, kan det være muligt for din forening at opdele funktioner mellem personer eller have flere funktioner tildelt hvert bestyrelsesmedlem. Når du gør dette, er det vigtigt at sikre, at personen, der påtager sig forskellige roller, er klar over de aktiviteter, de skal udføre, og forstår deres betydning i sammenhæng med debatklubben. Din institution, bank eller endda national lovgivning kan dog have regler imod dette, så sørg for at overholde de relevante regler (inklusive dine egne vedtægter), når du beslutter bestyrelsesansvar.

Kapitel 2 - Rekruttering af Debattører

Dette kapitel begynder med en diskussion af, hvorfor mangfoldige klubber er bedre klubber, før det går videre med at redegøre for forskellige vigtige marketingovervejelser. Kapitlet er struktureret omkring "De fire P'er inden for marketing" og inkluderer forslag til, hvordan man kan lave gode sessioner (produkt), hvordan man skal overveje medlemsomkostninger (pris), hvor man skal debattere (sted/placering) og til sidst, hvordan man kan øge kendskabet til klubben (promotion).



Mangfoldige debattører skaber et bedre klub

Uanset om du starter debatklubben alene eller med dedikerede kammerater, er det en god idé at gøre en organiseret indsats for at få flere debattører. Et debatklub har brug for debattører, og et naturligt første skridt for mange ville være at række ud til deres personlige netværk af venner, medstuderende osv. Selvom det er muligt at få en anstændig mængde debattører til at deltage på denne måde, vil det hjælpe klubben på kort og lang sigt også at have medlemmer, der ikke alle er en del af den samme kreds. På kort sigt er det godt at interagere med fremmede, da det hjælper med at sikre formalitet inden for klubben, og at have en mangfoldig gruppe af debattører vil sandsynligvis også betyde, at der er flere kompetencer i spil. På lang sigt er det mere bæredygtigt for debatklubben at have medlemmer på tværs af forskellige programmer og akademiske år, så klubben ikke kun er afhængig af en lille gruppe debattører, der måske oplever de samme tidsplanproblemer på samme tid, såsom udveksling, eksamener osv. Betragt det på denne måde: Hvis klubben primært består af studerende fra samme år og samme program, kan det ikke kun afskrække nye potentielle medlemmer, men det betyder også, at når den gruppe studerende dimitterer, vil der ikke være nogen til at overtage. Af alle disse grunde er en mangfoldig gruppe medlemmer meget at foretrække!

De fire P'er inden for marketing



Så hvordan skal du markedsføre debatklubben for at tiltrække debattører? Alle universiteter, debatklubber og mennesker er forskellige, så mens de forslag, vi præsenterer nedenfor, har vist sig nyttige for os, er det vigtigt altid at overveje, hvad der giver mening i din specifikke sammenhæng. Enhver marketingstrategi kan kun lykkes, hvis den tilpasses, og det betyder også, at det er vigtigt for dit klub at finde ud af, hvad dit klub har brug for. Gode spørgsmål, der kan hjælpe i denne proces, kan være:

- Hvor mange nye debattører ønsker vi?
- Hvor mange har vi kapacitet til?

- Leder vi bredt, eller kigger vi kun på specifikke grupper/programmer?
- Er vi åbne for internationale studerende?
- Er vi åbne for udvekslingsstuderende?
- Er vores begivenheder offentlige, og hvad er processen for at blive medlem?
- Skal debattører kunne deltage når som helst i løbet af året, eller er der et specielt vindue for nye debattører?

For at dække de mest grundlæggende aspekter af marketing har vi organiseret følgende afsnit i overensstemmelse med "De fire P'er inden for marketing".

Produktet er begivenheder/sessioner/træninger, der er organiseret for debattørerne. I andre kapitler dykker vi ned i, hvordan disse sessioner kan afholdes, og hvilket indhold de kan indeholde. Med henblik på dette kapitel er det vigtigt at bemærke nogle nøglepunkter, der vil hjælpe med at forbedre selve produktet:

-  Vi anbefaler, at det skal være nemt at deltage i debatklubben når som helst. Lavere tærskler betyder, at flere mennesker vil have mulighed for at prøve det. Du kan gøre det nemt at deltage ved ikke at håndhæve specifikke tilmeldingsprotokoller, opmuntre drop-ins, tillade nyankomne at overvære, og det er også vigtigt at hilse hver nyankomne på en venlig måde, der giver dem mulighed for at stille spørgsmål og få dem til at føle sig velkomne. Se kapitel 3 for at læse mere om, hvordan du gør debat mindre skræmmende.
 - Bemærk dog, at mens lave tærskler hjælper med at opmuntre nye mennesker til at deltage, kan det også gøre det svært at kontinuerligt forbedre sig som en mere erfaren debattør, og det kan være sværere at måle individernes fremskridt. Denne afvejning er svær at undgå, men det er godt at være opmærksom på!
-  Vi anbefaler at have en klar plan - især for introduktionsperioden (typisk de første uger af semesteret). Se kapitel 4 for at læse mere om, hvordan du strukturerer dette.



Vi anbefaler at opmuntre feedback på to niveauer. Som debattør er feedback en afgørende del af læringsprocessen, og den bør implementeres så hurtigt og effektivt som muligt. Samtidig er klubben kun så godt som dets omdømme! Der er forskellige måder at opmuntre debattører til at give feedback. Dette kan enten ske ved at have en åben feedbackformular online, ved aktivt at bede folk om feedback personligt eller måske endda at sende dem beskeder efter sessioner. Når du modtager feedback, er det vigtigt at reagere positivt og selvfølgelig lytte til deres behov og ønsker.

Hvad angår prissætning, har klub over hele verden meget forskellige strategier. Nogle debatklubber er mere end 100 år gamle med prestigefyldte omdømmer og professionelle trænere. Andre klub er nyligt etableret i lande uden tradition for debat. Vi anbefaler at analysere din lokale markedsføringsmulighed, før du fastlægger en mulig pris. Opkræver andre studenterforeninger eller organisationer et medlemsgebyr? Så ønsker du måske at udforske denne mulighed. En fordel ved at have en pris er, at det stimulerer en vis forpligtelse og holder medlemmerne engagerede. Generelt set anbefaler vi gratis debatklubber, men hvis du vælger at tage penge for det, skal det holdes så simpelt og billigt som muligt.

Stedet, du bruger til at debattere, vil også påvirke din evne til at få debattører. Du har typisk brug for et rum med en rimelig inventar (borde, stole og måske en projektor eller tavle til præsentationer) og det skal være stille. Klasseværelser er normalt ideelle, så vi anbefaler at undersøge mulighederne for at låne lokaler på dit lokale universitet eller en anden studentervenlig lokation i nærheden. Hold det så tæt på din målgruppe som muligt, for at gøre det nemt at deltage. Derudover er det nyttigt at bruge den samme placering til hver praksis, da det etablerer en rutine og er ukompliceret. Hvis klubben ønsker at mødes efter praksis, kan det også være gavnligt at finde et fast sted til det! For eksempel, at mødes regelmæssigt på den samme bar/café/restaurant hjælper med at skabe fælles rutiner og en fælles kultur, som folk kan tage del i og se frem til.

For at promovere dine begivenheder anbefaler vi en aktiv social mediestrategi, der når din målgruppe, hvor de er. Facebook er en god platform til at oprette faktiske begivenheder, men platforme som Instagram, TikTok eller endda LinkedIn er også gode steder til at poste og promovere disse begivenheder bagefter. Du skal dog ikke føle dig presset til at være aktiv på enhver tænkelig platform! Dette resulterer kun i mere arbejde for dig, og afkastet på det arbejde vil sandsynligvis være minimalt. Opret dog sociale medieprofiler, der er specifikke for klubben, men vær opmærksom på, at det kan gøre det vanskeligt at finde den rette tone, når du poster. Skal det have en ung tone? Professionel? Humoristisk? Alvorlig? Vi anbefaler at holde det enkelt, naturligt og teste forskellige ting for at se, hvad der fungerer bedst. Derudover kan du overveje at promovere klubben og dens begivenheder i allerede etablerede online netværk. For eksempel har udvekslingsstuderende og internationale studerende normalt Facebook-grupper dedikeret til dem (såsom "Danes in Estonia" eller "International Students at CBS"), og indlæg i sådanne grupper er gode til at nå mange mennesker på én gang!

Hvis du ønsker at gøre reklame uden for sociale medier, enten som en selvstændig eller i kombination, anbefaler vi at finde ud af, hvordan du kan drage fordel af eksisterende kanaler på dit universitet. Måske kan du have en tekst vist på hjemmesiden? Er der en skærm, du kan poste noget på? Sender de nyhedsbreve ud? Vil de tillade dig at uddele flyers? Spørg dem om mulighederne og vælg, hvad der passer dig bedst! Uanset hvilke bestræbelser du beslutter dig for at gøre, skal du huske, at denne del også skal være sjov. Det hjælper altid at delegere opgaver og arbejde sammen med folk, der kan hjælpe dig med at sprede budskabet.

En anden sjov måde at promovere dit debatklub på kan være at afholde offentlige debatter! Disse er normalt særligt vellykkede, når de handler om enten et sjovt og fjollet emne eller et aktuelt og trendy emne. Nogle gange kan samarbejde med lokale virksomheder, regeringsorganer, professorer eller andre klub hjælpe med at skabe

større begivenheder og nå ud til flere mennesker. Offentlige debatter er en fantastisk måde at sprede budskabet, vise, hvad det hele handler om, og skabe nye, værdifulde partnerskaber!

Du kan læse om nogle flere promoveringstaktikker i kapitel 4, som beskæftiger sig med introduktionsperioden.

Hvorfor tilslutter nogen sig et debatklub?

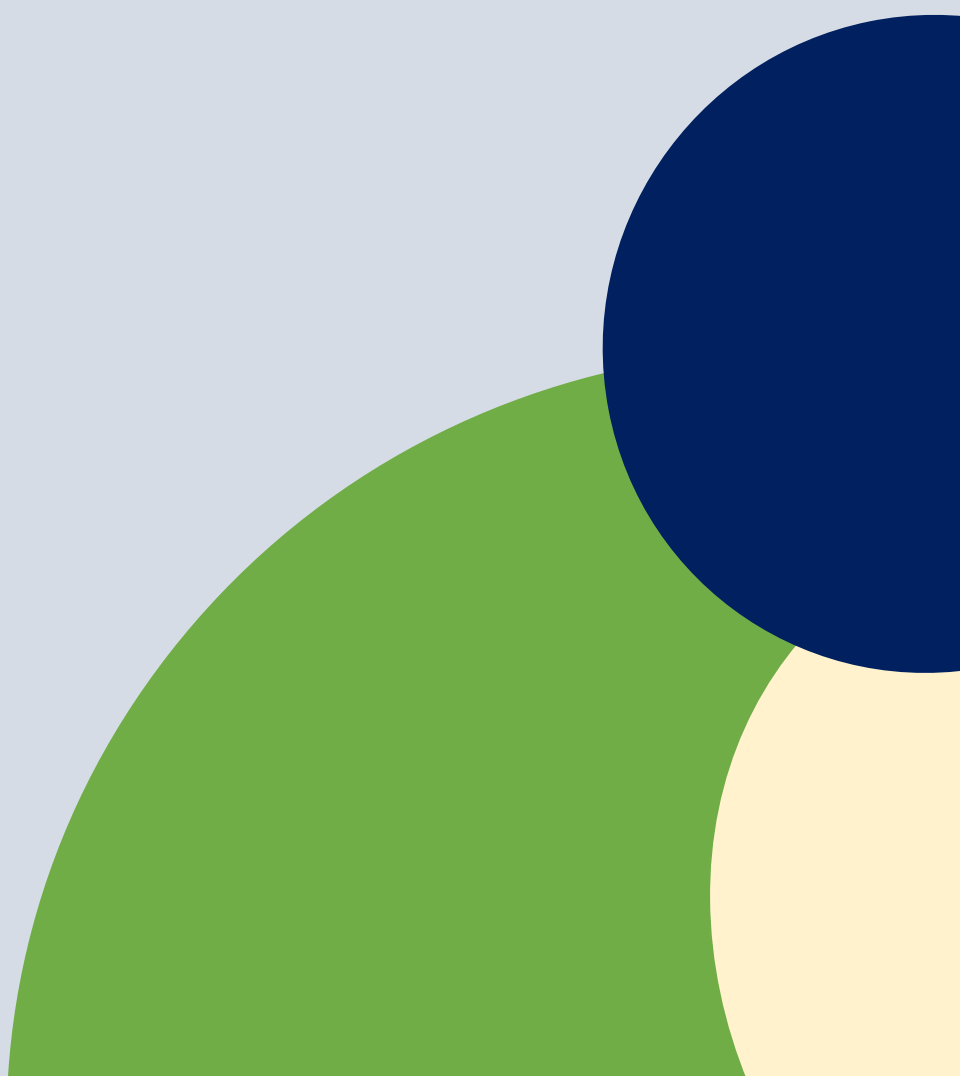
For at afrunde dette kapitel ønsker vi at fokusere på en simpel ting, der ofte bliver glemt. Studerende har forskellige motiver til at melde sig ind i en debatklub. Nogle melder sig ind på grund af den konkurrenceprægede aspekt, nogle melder sig ind for at forbedre deres evner inden for 'public speaking', nogle melder sig ind for det sociale netværk, og nogle melder sig ind, fordi de ser det som en fordel i deres professionelle liv. Debat kan have positive virkninger på dig selv, din akademiske karriere, dit sociale netværk og dine professionelle relationer. At omfavne disse forskellige niveauer af nytte, når du markedsfører debat, kan være en god måde at imødekomme et bredt publikum. I det store hele skal du være opmærksom på, hvordan du rammer handlingen at debattere, og husk, at du kan have forskellige beskeder til forskellige grupper af mennesker. Uanset hvad, når du kommunikerer, hvad debat er - husk at være ærlig. Konkurrencepræget debat er ikke en hurtig løsning eller noget, man lærer på en nat. Disse aspekter kan også være værd at kommunikere, så nye deltagers forventninger bedre kan møde virkeligheden.

Endelig må du ikke forsømme vigtigheden af at have en god social atmosfære til dine debatbegivenheder og uden for disse begivenheder. Opfordre debattører til at socialisere sig uden for klubben og opfordre folk til at opbygge relationer. Små handlinger for at lette sociale udvekslinger har potentiale til at have stor indflydelse på, hvor engagerede debattørerne er. Når nye medlemmer oplever de første udfordringer ved at debattere eller føler, at de har opnået det, de kom for at debattere, vil det være fællesskabet og venskaberne, der kan overbevise dem om at blive og sikre kontinuiteten i klubben.

Kapitel 3 - Gør Debat Mindre

Skræmmende





I dette kapitel drøfter vi, hvordan klubber kan nedbryde nogle af de indledende barrierer for begyndere og hvordan man kan gøre debat mindre skræmmende og uden for folks komfortzone. Vi giver forslag til enkle øvelser, gode indledende emner og afslutter kapitlet med kommentarer om, hvordan man kan hjælpe nye debattører med at håndtere deres forventninger og føle sig velkomne i klubben. Bemærk, at i bilag 2 giver vi flere eksempler på øvelser.



Øvelser for Begyndere





Øvelser i 'public speaking': For mange nye debattører virker ideen om at levere argumentativt stærke syvminutters taler som en uoverstigelig opgave. En måde at hjælpe begyndere på er at opdele dette i mindre trin og begynde med at arbejde med enkle øvelser i offentlig tale. Dette kan se ud som at lade studerende give kortere taler om forskellige emner med forskellige forberedelsestider.

Her er tre eksempler for at inspirere sådanne øvelser:

-  8 minutter til forberedelse, 2 minutter til tale, selvvalgt emne
-  5 minutter til forberedelse, 2 minutter til tale, hvorfor er skoleuniformer en god eller dårlig idé? (Eller et andet let tilgængeligt emne). Lad eleverne præsentere deres egen holdning
-  10 minutter til forberedelse, 3 minutter til tale, bør lektier afskaffes? (Eller et andet let tilgængeligt emne). Lad eleverne præsentere den holdning, de er uenige i.
-  10 minutter til forberedelse, 1-2 minutter til tale, skal vi afskaffe karaktergivning? (Eller et andet let tilgængeligt emne). Lad eleverne forberede sagen fuldt ud, men de skal kun præsentere indledningen til den faktiske tale uden at gå ind i argumentationen.

Gruppeøvelser: En anden måde at hjælpe nye debattører på er at opmuntre aktive gruppediskussioner, så debattører kan lære af hinanden og vænne sig mere til at dele deres ideer.

Her er fire eksempler på, hvordan man kan strukturere gruppeøvelser:


-  Del eleverne op i to grupper. Den ene gruppe er proposition (for emnet), og den anden gruppe er opposition (imod emnet). Bed dem om at arbejde sammen i deres grupper for at finde så mange forskellige argumenter på deres side som muligt. Sæt en tidsbegrænsning. Bagefter skal gruppen liste argumenter i plenum - én fra proposition, efterfulgt af én fra opposition, efterfulgt af én fra proposition osv., indtil de løber tør for argumenter.
-  Bygger på den tidligere øvelse: I stedet for at lade grupperne simpelthen liste argumenterne, indfør et 'rebuttal' skridt. Nu skal den første elev på proposition-siden liste et argument. Den første elev på opposition-siden skal derefter først 'rebutte' (modbevise) dette argument, før han præsenterer et oppositionsargument. Fortsæt dette ping-pong-spil, indtil grupperne løber tør for argumenter og rebuttal.
-  Opdel eleverne i mindre grupper - ca. 3-4 elever pr. gruppe - og giv dem et emne at debattere. Lad dem lave en fuld forberedelse (15 minutter eller længere) i deres grupper for at forberede sig til emnet. Når forberedelsestiden er slut, skal eleverne præsentere deres tanker, og lade andre grupper give feedback.
-  Giv eleverne en liste over emner at vælge imellem og lad dem vælge, om de vil være proposition eller opposition. Giv dem tid til at forberede 1-2 argumenter. Lad eleverne præsentere disse argumenter (det behøver ikke at være en fuld

debattale) i mindre grupper og opmuntre eleverne til at give hinanden feedback.


Bemærk, at hvis der kun er få medlemmer til sessionen, kan de nævnte øvelser nemt tilpasses til færre deltagere. For eksempel, i stedet for at have en gruppe som proposition og en gruppe som opposition, bed alle om at være proposition og spørg derefter dem, om de vil skifte til opposition! Gå til kapitel 4 for flere måder at strukturere sessioner på, hvis I er for få til en fuld BP-debat.

Introduktion af Et Konkurrencepræget Element: Når eleverne føler sig mere komfortable med at strukturere argumenter og tale foran andre, anbefaler vi at indføre det konkurrenceprægede element.


Her er nogle forslag til at gøre dette, inden du går videre til en fuld BP-debat:


 Argumentationslege som "Hot Air Balloon" er en klassiker, der altid får debattører begejstrede! Der er forskellige variationer af spillet - en måde at spille går sådan:

- Lad alle elever vælge en berømt, som de skal beskytte.
- Alle berømtheder er i en varmluftballon, og efter hver runde stemmes en berømt ud. Målet er at være den sidste tilbage.
- For hver runde skal alle elever (berømtheder) præsentere et argument for, hvorfor de (deres berømt) skal forblive i varmluftballonen.
- Til afstemningsprocessen skal enten eleverne beslutte, hvem de synes skal stemmes ud, eller beslutte det selv og basere deres beslutning på argumentets styrke.
- For at holde tingene interessante kan du introducere elementer af rebuttal eller endda "whipping" (en ekstra mulighed for at argumentere!)

 Nedbryd BP-strukturen!

- I stedet for at lade fire hold med to debattører hver gå imod hinanden, begynd med bare to talere, der går imod hinanden.
- Derefter kan du gå videre til at lave en fuld top-halv debat ('opening government' debatterer 'opening opposition').
- Det kan også være fordelagtigt at lave en 3-mod-3-debat (tre talere på hvert hold) før en fuld BP-debat. På denne måde bør de første to talere give substans i talerne (så den første taler på proposition er stadig Prime Minister (PM), den anden taler er stadig Deputy Prime Minister (DPM), men den tredje taler skal derefter give en whip-tale i stedet for en substantiel tale.

 Vær løs med tiden! Selv med al den forberedelse, vi har foreslået, kan syv minutters taler stadig virke overvældende. Vi anbefaler at indstille meget lavere tidsgrænser i begyndelsen. For eksempel, lad eleverne tale op til fire minutter i starten. Dette betyder ikke, at de er nødt til at tale i fire minutter, men det betyder, at de ikke kan tale i mere end fire minutter. Bemærk, hvordan dette også er en god øvelse for at træne erfarne debattører i at være mere kortfattede og effektive.

 Introducer langsomt POI's ('Points of information', også kaldet spørgsmål fra modsatte hold). Vi anbefaler ikke at tillade POI's de første par gange, da det både kan være skræmmende og tendens til at afspore nye debattører. Når eleverne er klar, lad dem tage én POI, men ikke flere. Når de er trygge ved at integrere en POI i deres tale - og trygge ved at stille POI's - kan du fuldt ud implementere BP-reglerne for POI's.

Indledende Emner

For både spil, øvelser og debatter er gode emner (som kaldes 'motions' i debat) essentielle! Her har vi sammensat to lister. Den første liste består af ret traditionelle debattemner, du kan prøve. Den anden liste består af mere "sjove" og afslappede emner. Vi ønsker at understrege, at sjove emner er en god måde at lette presset på nye debattører! Disse emner kan enten være mere skøre eller de kan afspejle en aktuel klubsmæssig debat, som nye debattører måske godt kender og har meninger om. Det vigtigste mål for ethvert valgt emne på dette tidspunkt er, at det skal føles tilgængeligt - og forhåbentlig underholdende - for eleverne! Se bilag 5 for flere emneforslag og en oversigt over forskellige emnetyper.

Traditional Motions:






- This house would ban zoos
- This house would ban homework
- This house would make school uniforms mandatory
- This house would make voting mandatory
- This house would implement gender quotas in managing boards
- This house would not allow children to take part in religious activities
- This house would implement a 100% inheritance tax

Fun Motions:



- This house prefers cats over dogs
- The house prefers summer over winter
- This house believes that Kim Kardashian is a force for good
- This house prefers celebrity X over celebrity Y
 - Her kan du vælge lokale eller berømte berømtheder til debatten, eller dette kan endda være en opfølgning fra ballonspillet, hvor debatten handler om de to berømtheder, der kom længst i spillet

Generelle Råd

Vi vil gerne understrege, hvor svært det er og hvor meget arbejde det kan kræve at få alle medlemmerne til at føle sig inkluderet i klubben. Nogle gange er det en opgave, der er tæt på umulig! Her er nogle få råd til at støtte de relationelle aspekter af klubben. Bemærk, at andre kapitler dækker aspekter såsom introduktionsaktiviteter, sociale arrangementer og politikker om 'equity' i detaljer.

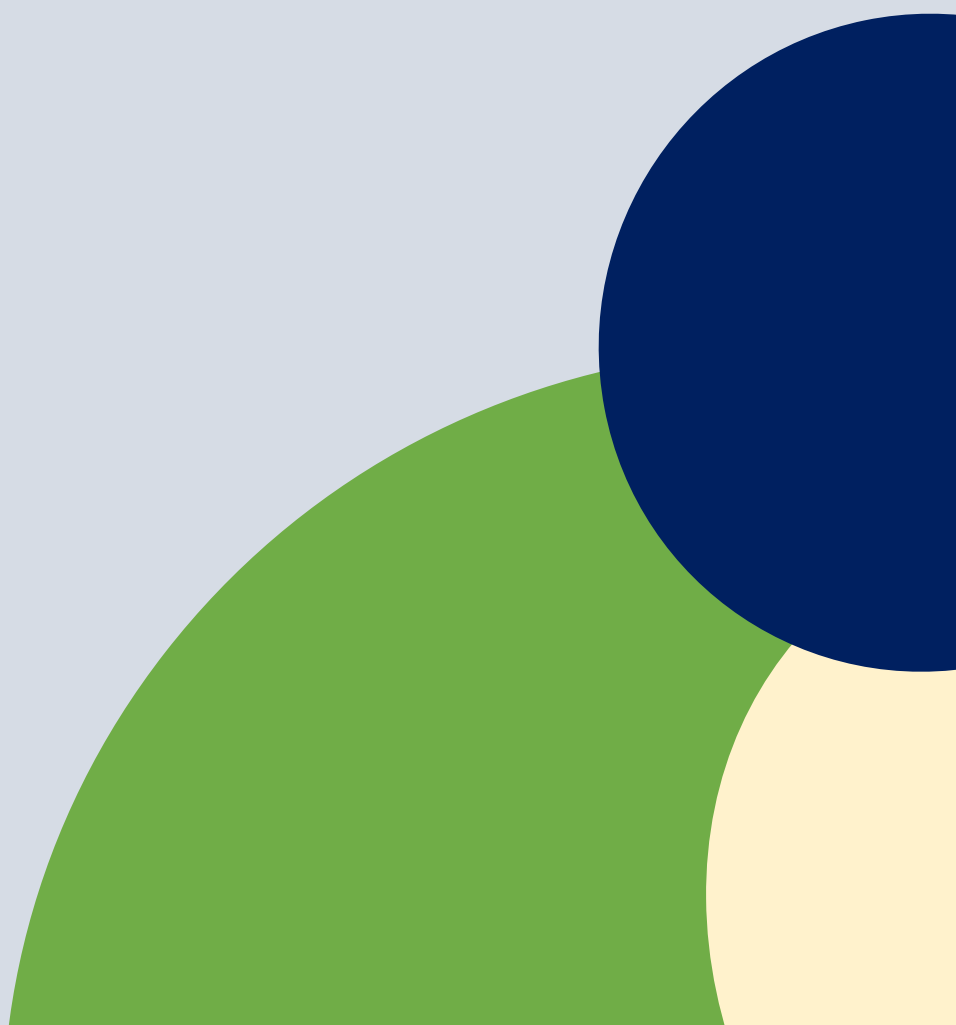
-  Sæt en god og positiv tone. Undgå for mange interne vittigheder og undgå vittigheder på andres bekostning. Generelt skal du være opmærksom på, at debatklubben ikke er en direkte forlængelse af din sociale kreds, og ikke alle studerende vil føle sig komfortable med det samme fagsprog. Så hold det simpelt og positivt!
-  Opfordre folk til at danne bånd. Lav bevidst nye grupper og teamkonstellationer, så nye studerende får mulighed for at møde nye mennesker. Overvej dog, om nogle elever i begyndelsen vil føle sig intimideret over at skulle debattere med fremmede. Det kan være en god idé at bede om folks præferencer i privat regi og at være opmærksom på forskellige grader af komfort med fremmede.
-  Praksis inklusivitet. At være inkluderende gør det nemmere for dit klub at samarbejde og fungere godt med den internationale debatfællesskab.
-  Vær ærlig over for nye studerende. Det tager lang tid at blive en god debattør (det kan tage år). Det tager tid og dedikation at blive god - og det sker sjældent meget hurtigt.
-  Ud over det foregående punkt, hvis dit klub bringer nye studerende med til konkurrencer (enten nationale eller internationale), hjælp dem med at fastsætte

realistiske forventninger, og påmind dem om, at at tabe er en integreret del af læringsprocessen!

-  Overbelast ikke nye debattører med regler og tekniske detaljer.
-  Og endelig, øv dig i at have realistiske forventninger som klubleder. Selv hvis alt gøres "korrekt" og med al den indsats, der er lagt i det, kan du aldrig garantere, at medlemmer ønsker at dedikere deres tid til debat i fremtiden. Det er meget normalt for studerende at finde ud af efter et stykke tid, at denne hobby ikke er for dem, eller at de har opnået så meget, som de ønskede fra den. Selvom det kan være gavnligt i visse tilfælde at indhente feedback fra disse studerende, vil vi dog opfordre dig til at fokusere din energi på de mennesker, der dukker op, i stedet for dem, der plejede at dukke op.

Kapitel 4 - Organisering af introduktionsindsats

De første uger eller måneder af skoleåret kan være hektiske for både studerende og klubber. I dette kapitel giver vi eksempler og inspiration til, hvordan man kan administrere og få det bedste ud af denne tid. Som en fortsættelse af kapitel to og tre ser dette kapitel først på aktiviteter, der kan opmuntre studerende til at deltage i klubben. Kapitlet slutter med anbefalinger til aktiviteter inden for klubben. Selvom nogle af vores anbefalinger specifikt fokuserer på, hvordan man engagerer førsteårsstuderende, skal det bemærkes, at de fleste af dem også kan hjælpe dig med at rekruttere ældre studerende. Uanset din målgruppe anbefaler vi kraftigt at mobilisere energi i denne introduktionsperiode, da den kan tjene som en fantastisk start på resten af året.



Promovering under introduktionsperioden

Hvis dit universitet har specifikke planer og traditioner på plads for klubber under introduktionsperioden (typisk de første par uger/måneder), anbefaler vi selvfølgelig stærkt at engagere dig i disse. Hvis du ikke har et overblik over, hvad dit universitet typisk gør/kan gøre, anbefaler vi at finde ud af det så hurtigt som muligt. Nogle universiteter har studentermesser, store præsentationer, offentligt tilgængeligt materiale online, klubmagasiner og endda midler, der kan ansøges om i denne periode - så det er absolut en god idé at få et overblik og lave en plan for perioden.

På nogle universiteter kan freshmen-kurser begynde med generelle introduktioner til universitetet, og det er en god kanal at tage fat på som en klub. Uanset hvem der organiserer disse introduktionsperioder (vejledere, professorer, administratorer osv.), er det tilrådeligt at kontakte arrangørerne og bede om en tid til at tale om din debatklub. Vi har god erfaring med kortere præsentationer på omkring 10 minutter, men vi har endnu bedre erfaringer med længere præsentationer på omkring 30-60 minutter, hvor de integrerer praktiske øvelser for de studerende. Uanset hvad, så er det selvfølgelig vigtigt, at præsentationer som disse er velforbredte og gennemtænkte. I den forbindelse anbefaler vi også stærkt at relatere det specifikt til de studerende foran dig. Dette kan gøres ved at fokusere på nogle aspekter, der er relevante for dem, såsom 'public speaking', mundtlige eksamener, kritisk tænkning eller endda aktuelle emner som jura eller erhvervslivet.



Generelt hjælper det at overveje præsentationer eller andre aktiviteter som om, du forsøger at lave en salg; hvad er det, din kunde skal købe? Hvad skal være den ene ting, de husker dig for? Hvordan kan du hjælpe dem? Gode sælgere besvarer det altafgørende "HVAD ER DER I DET FOR dig?"-spørgsmål: Hvad får du ud af det?

Hvis din klub har svært ved at få mulighed for at tale direkte med de studerende, kan det være en god idé at kigge efter samarbejdsmuligheder på dit universitet. Overvej,

om der er andre klubber, vejledere, professorer eller andre grupper eller enkeltpersoner, der kan hjælpe dig med at sprede budskabet. Når du engagerer dig i partnerskaber, kan det også være nyttigt at fokusere mere på, hvor godt det er for studerende at deltage i klubber, i stedet for hvor godt det er for studerende at deltage i debatklubben, da det kan være lettere at samarbejde med en gruppe, der spreder én sammenhængende besked. For denne type beskeder anbefaler vi kraftigt at kontakte professorer direkte og bede dem om at hjælpe med at sprede budskabet. Nogle debatklubber har endda stor succes med at invitere professorer til at tale eller deltage i debatter! Det kan være relativt nemt at få professorer til at komme og tale om emner, de brænder for, og det er også en fantastisk måde at engagere flere studerende og give dem flere incitamenter til at deltage. Når alt kommer til alt, hvem vil ikke gerne lære af en passioneret ekspert?

I slutningen af kapitel 2 understregede vi vigtigheden af en god social atmosfære, og det gælder især under introduktionsperioden. Det kan være gavnligt at opfordre ældre medlemmer til at tale med nye medlemmer og agere som "ambassadører", og når du planlægger arrangementer, skal du sørge for at inkludere tid til, at folk kan lære hinanden at kende. Debat er også en meget international fritidsaktivitet, og du kan opleve mange udvekslingsstuderende ved dine arrangementer. Disse studerende - endnu mere end "almindelige" studerende - leder ofte efter et socialt netværk at deltage i. Mens det altid er en god vane at have en generelt udadvendt og venlig kultur, kan det også hjælpe den sociale atmosfære at have særlige sociale begivenheder under introduktionen. Dette kan være ting som quizaftener, spilaftener, byture osv. Uanset arrangementstype kan det hjælpe din klub med at skille sig ud under introduktionen og give en fantastisk første indtryk. Se kapitel 18 for mere om, hvordan man organiserer sociale begivenheder.

Sessions

Debatklubber mødes normalt ugentligt, men den følgende plan kan let tilpasses til højere eller lavere mødefrekvenser, og uanset hvor ofte du mødes, er det en god idé at have en klar semesterplan i begyndelsen af semesteret, så du ikke behøver at planlægge, mens du går. Derudover giver det også dine klubmedlemmer noget at se frem til og en måde at planlægge deres deltagelse på. Af denne grund anbefaler vi også at offentliggøre semesterets (eller muligvis bare kvartalets) plan.

I det foregående kapitel gav vi eksempler på introducerende øvelser og træningsprogrammer. Hvis dine medlemmer har brug for en blid introduktion til debat, kan det være en god idé at afsætte et par sessioner kun til den type øvelser. På den anden side, hvis dine medlemmer er meget motiverede og ivrige efter at lære, kan det være bedre at introducere dem til BP-formatet tidligt og lade øvelserne være sekundære, men støttende, i læringsprocessen.

For at give dig en idé om, hvordan du kan planlægge introduktionssessioner, her er vores forslag til indhold, der egner sig godt til de første otte sessioner:

1. Introduktion til debat
2. At debattere som 'Opening half'
3. At debattere som 'Closing half'
4. 'Motion-analyse' og argumentopbygning
5. Få det meste ud af forberedelsestiden
6. 'Public speaking' workshop
7. En præsentation om et bestemt debateme - dette kunne være et klassisk debateme som feminisme, økonomi, politik, jura eller det kunne være et moderne og relevant lokalt emne for at engagere de studerende
8. Whip-strategier

Disse forslag kan naturligvis tilpasses og ændres på den måde, der passer til din klub, men vi vil gerne fremhæve nogle anbefalinger for introduktionssessionerne:

- Overbelast ikke de studerende med indhold og teknikaliteter i begyndelsen.
- Vær ikke for fokuseret på reglerne. Opfordre studerende til at prøve at debattere på deres egne betingelser.
- Uanset om det er en teknisk eller en aktuell præsentation, inkluder konkrete eksempler, motion-eksempler og øvelser.
- Spørg studerende om kontinuerlig feedback

Endelig for denne sektion ønsker vi at give nogle forslag til, hvad man skal gøre, hvis der er for få personer til en fuld BP-debat. Vi ønsker at understrege, at det er både normalt og acceptabelt at have sessioner med kun en håndfuld debattører - især i begyndelsen. Bemærk også, at meget af de tidligere råd stadig gælder for mindre grupper af mennesker. Mange af de foreslåede øvelser kan let ændres, og derfor er taleøvelser og analyseøvelser altid en god løsning. Når det kommer til at øve egentlige debatter, kan formatet enkelt tilpasses, uanset hvor mange mennesker I er. Her er, hvordan vi ville strukturere det afhængigt af, hvor mange der ønsker at debattere i hver runde:

- 2 personer: Debatér mod hinanden, og gennemfør eventuelt to taler hver (så én person udgør hele OG, og den anden person udgør hele OO).
- 3 personer: Lad ét fuldt hold udgøre OG, og den ene person er OO. Her kan OO enten holde begge taler, så runden faktisk kan bedømmes, eller OO kan bare give LO-talen for at øve sig.
- 4 personer: Gennemfør en fuld top halvdel - OG vs. OO.
- 5 personer: Her kan du enten lade nogle personer "iron-person" (dvs. holde begge taler for ét hold), eller du kan lave en 3v2. For at efterligne BP mest muligt, skal talerne på propositionssiden være PM, DPM og GW, og talerne på oppositionssiden kan enten være LO og bare DLO eller LO, DLO og OW (hvor én taler holder to taler). Bemærk, at hele propositionsbænken fungerer som én samlet enhed, og det samme gælder selvfølgelig for opposition.





- 6 personer: Her anbefaler vi en fuld 3v3 i samme struktur som anbefalet ovenfor.
- 7 personer: Ideelt set ville en debattør iron-person, men hvis ingen er komfortable med at holde to taler, kan du udelade OW-talen og have CO som et enkelt hold..

Bemærk, at selvom det kan være rart at lade alle, der ønsker at debattere, få lov til at debattere, kan det også være gavnligt at implementere et system, hvor debattører skiftes til at dømme for at sikre retfærdighed og mere feedback. Men selvom det ikke er muligt at have en dommer for hver runde, kan feedback fra andre debattører stadig være meget værdifuld! Dette kan opmuntres ved fælles refleksion over, hvordan debatten forløb, stille spørgsmål til dine jævnaldrende og opmuntre - ja, endda byde velkommen til - individuel feedback.

At forene begyndere og erfarne debattører

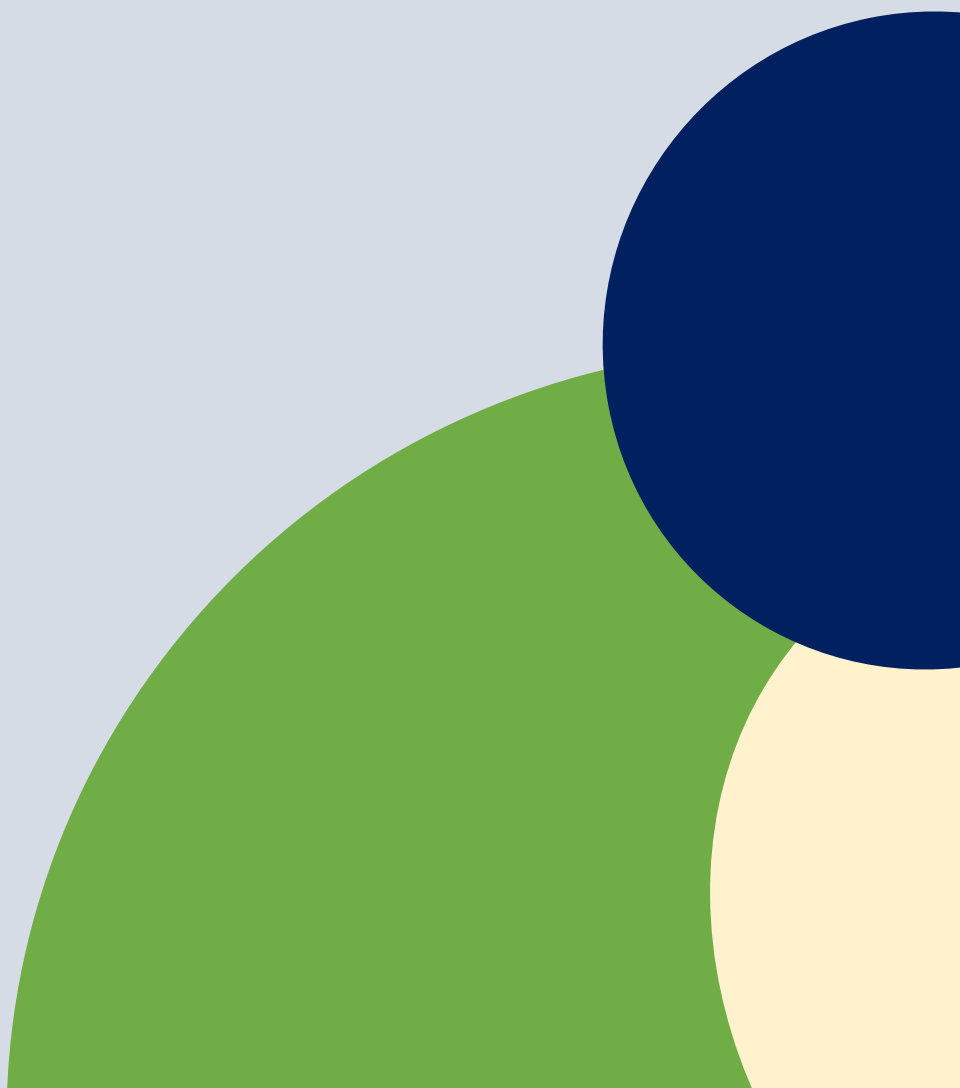
Noget, der kan være særligt udfordrende for klubber, er, hvordan man engagerer både begyndere og erfarne debattører. En klassisk løsning er at opdele gruppen og køre parallelle workshops og debatter, men vi forstår også, at dette ikke altid er muligt. I stedet foreslår vi at finde måder at aktivt inddrage de erfarne debattører på. Dette kan ske gennem uformelle eller formelle mentorprogrammer, hvor erfarne debattører giver ekstra hjælp til de nye studerende. Når det kommer til selve debatterne, kan det også være meget gavnligt for alle involverede at lave sammensatte hold af erfarne og nybegynder-debattører. En anden løsning er at bede erfarne debattører om at afholde workshops og tage organisatorisk ansvar. Dette kan især hjælpe disse erfarne studerende med at føle, at de er nødvendige og at de også drager fordel af aktiv deltagelse. Endelig kan en løsning være at afholde "showdebatter", hvor erfarne debattører viser deres færdigheder og øver på deres eget niveau. For showdebatter anbefaler vi at finde måder at engagere nybegynderne også - dette kan gøres ved at lade nybegynderne vælge motion, danne holdene eller endda assistere dommerne.

Udover disse forslag til, hvordan man eksplicit inddrager erfarne debattører i introduktionsperioden, kan det også være gavnligt at overveje, hvordan man skaber en narrativ, der opfordrer disse erfarne debattører til at møde op og hjælpe under introduktionen. Her er nogle tips til, hvordan man håndterer dettes:

-  Som en start kan det hjælpe at minde dem om, at de også engang var begyndere, og at de også havde brug for hjælp i begyndelsen.
-  Hvis fokuset på altruistiske motiver mislykkes, så overvej, hvordan du kan motivere dem på andre måder. Prøv at minde dem om, hvor meget de selv kan lære og forbedre sig ved at undervise, f.eks. mind dem om, at det at dømme virkelig hjælper deres debatfærdigheder også.
-  Spørg dem, hvad de ønsker at opnå ved øvelserne, og find måder at inkludere deres ønsker i introduktionssessionerne også. Dette kunne f.eks. omfatte emner, de brænder for, og afholde flere sociale begivenheder osv.
-  Overvej eventuelle konkrete fordele, de kan opnå ved at hjælpe. Kan du udstede certifikater efter et mentorprogram? Kan du uddele en pris til den bedste ambassadør ved slutningen af introduktionsperioden? Kan du skrive en anbefaling til deres CV? Se kapitel 17 for mere om at motivere og påskønne medlemmer.

Kapitel 5 - Rekruttering af trænere og dommere

Dette kapitel vil dække, hvordan man rekrutterer trænere og dommere samt vejledning om, hvordan man træner dem. Der er detaljer om at tilbyde passende fordele og motivation for dommere og trænere. At opfordre til at dømmе fungerer primært ved at forklare fordelene ved at dømmе, tilbyde tilstrækkelig træning til dommere, så de kan føle sig trygge ved at påtage sig ansvaret, og opmuntre aktiviteten med positiv feedback eller et roterende system.



Opmuntrende Narrativer

At dømme giver et kæmpe løft til en debattørers færdigheder, efter at de har lært det grundlæggende. Ved at se debatter fra dommerens perspektiv og uden at tænke på argumentet selv, får debattører et bedre overblik over, hvordan debatten skrider frem, og hvordan 'clashes' udvikler sig. Denne forståelse er afgørende for at opbygge relevante sager og inkludere nøjagtige sammenlignende argumenter. Desuden er at give feedback i det væsentlige som at holde en tale og bør præsenteres for nye dommere som sådan. Det er vigtigt at forklare, hvorfor alle hold var over eller under hinanden, og hvilke argumenter var relevante for den placering. Ved at se på debatter mere helhedsorienteret, i stedet for fra den ene holds perspektiv, bliver debattører også selv bedre debattører.

Derudover bør det understreges, at det at dømme kun er en del af debat, og at det er en stor mulighed for at give feedback og hjælpe dine venner og meddebattører med at forbedre sig. I stedet for at se det som en tjenesteakt, bør det præsenteres som en selvfølgelighed, for at undgå narrativer om, at at dømme er en "pligt" og debat en "belønning".

Endelig bør det at dømme ved turneringer også præsenteres som en stor mulighed. At dømme ved turneringer giver indblik i gode dommers syn på debatter og adgang til høj kvalitetsdebatter, som ellers måske ikke er så lette at se som en novice-debattør. At dømme ved et par turneringer med noget debaterfaring kan allerede være nok til at bryde igennem som dommer, hvilket ses som prestigefyldt i debatsamfundet, og efter et par 'dommer breaks' kan det allerede være muligt at få compensation for at rejse til turneringer som en IA. I uformelle sammenhænge kan det også nævnes, at det at dømme hjælper med at skabe relationer til gode dommere, hvilket giver muligheder for at finde gode partnere til 'åbne' turneringer samt tiltrække debattører og dommere til at deltage i konkurrencer arrangeret af din egen klub.

Opmuntrende Systemer


Nogle gange har klubber svært ved at finde folk, der er villige til at dømme, og vælger derfor et rotationssystem. Dette indebærer normalt en forpligtelse til at dømme én gang per tre til fire debatter. Dette system er godt for ligebehandling og sikrer, at ingen føler sig presset til at dømme for meget. I små klubber med kun få kvalificerede dommere tillader denne systemtilgang nye mennesker hurtigt at komme ind i vanen med at dømme. Det generelle råd er, at bede de gode dommere om at være dommere for de første par måneder med forskellige nye mennesker som meddommere, inden man går fuldt ind i systemet, for at holde dommerniveauet konstant. Imidlertid kan dette system få dømmearbejde til at virke som "en byrde" for at tjene "belønningen" ved at debattere. Det tvinger folk til at holde styr på, hvor mange mennesker der har debatteret, og det kan mindske dømmekvaliteten, hvis en stor gruppe nybegyndere er involveret. En hybrid af roterende systemer (mere uformelt) og opmuntrende narrativer og aktiviteter kan forhindre ulemperne ved denne tilgang.


At Træne Debatklubbens Medlemmer

Dommere er den primære kilde til feedback for debattører, men for at give flere muligheder for selvforbedring bliver trænerens rolle stadig vigtigere. Træneren kan være én specifik person eller alternativt en gruppe debattører, der er villige til at dele deres viden. Der er nogle forskellige måder at gøre det lettere at finde trænere på.

For det første inkluderer din egen debatklub sandsynligvis folk med varierende mængder erfaring og færdigheder. Selvom folk ikke tidligere har afholdt debatworkshops eller ikke er stjernedebattører, besidder de stadig værdifuld viden, især for folk, der kun er i begyndelsen af deres debatkarriere. Personer, der stadig debatterer aktivt, har en direkte motivation til at hjælpe andre med at forbedre deres færdigheder, da det hjælper med at hæve kvaliteten af debatter, der finder sted som en del af klubbens møder, og dermed forbedrer færdighedsudvikling og fornøjelsen for mere erfarne debattører også. Så puljen af aktive debattører i din egen klub kan være et godt sted at finde træning.

Afhængigt af hvor længe din organisation har eksisteret, vil der også være en række tidligere medlemmer, der tidligere har debatteret konkurrencepræget. At mobilisere disse personer som trænere kan være en stor mulighed, da det ikke lægger yderligere opgaver på personer, der måske allerede har en masse opgaver i debatklubben. Mere aktive og/eller erfarne debattører er normalt mere tilbøjelige til at besidde bestyrelsesposter eller bruge tid på at forberede sig til internationale konkurrencer, for eksempel. Derudover kan puljen af tidligere medlemmer inkludere personer, der var succesrige som debattører, og dermed give adgang til træninger af højere kvalitet. Så hvordan kan du motivere tidligere klubmedlemmer til at påtage sig en trænerrolle?

 Henvend dig til dem. Det kan lyde en smule tosset, men det har vist sig at give gode resultater. Folk søger sjældent aktivt nye opgaver, selvom de ikke ville kræve, at de bruger massive mængder tid, eller ikke ville forårsage mange problemer. Selv det simple skridt at henvende sig til en alumnus med tilbud om at afholde nogle workshops kan være nok til at overbevise dem, da det giver personen en meget konkret måde at støtte debatklubbens levetid på.

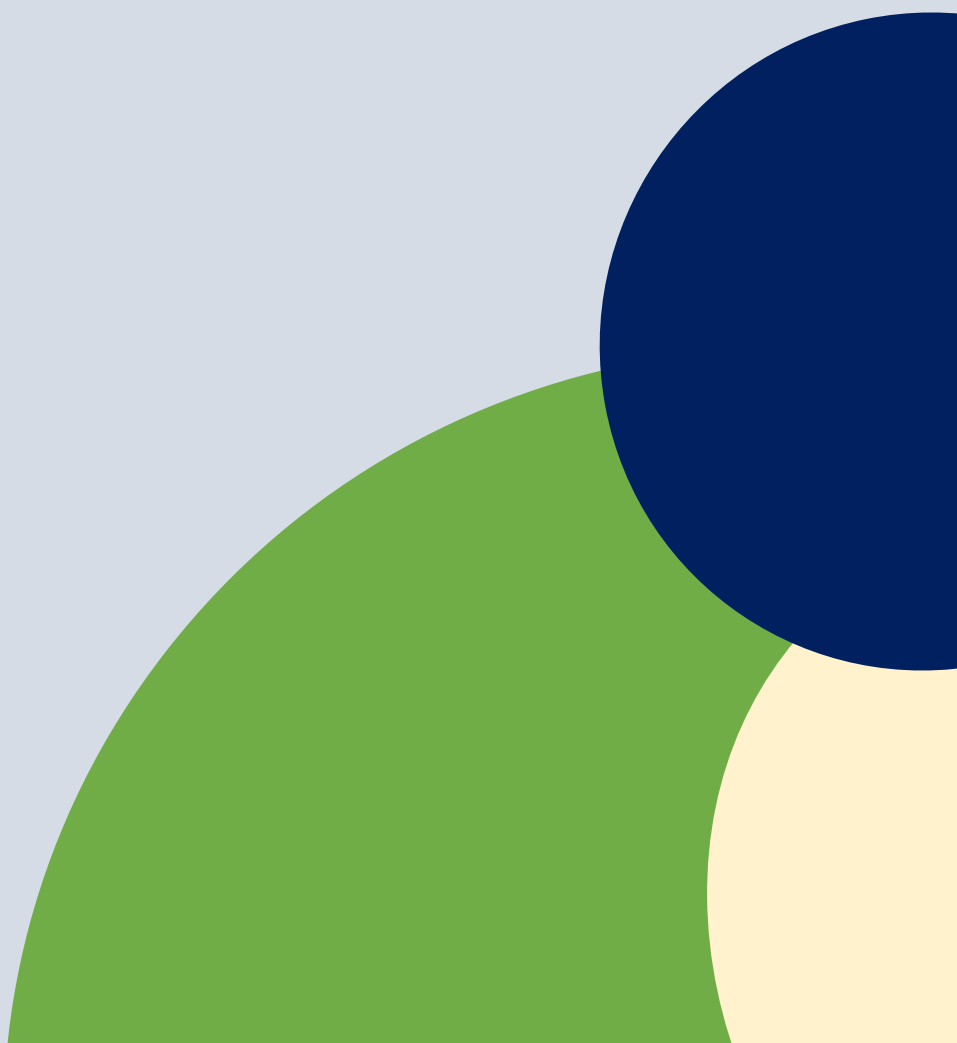
 Markedsfør din debatklub. De fleste debatklubber kan ikke betale trænere, men kan tilbyde andre værdier - såsom et publikum af folk, der er interesserede i aktuelle anliggender, der har bedre argumentation, kritisk tænkning og talefærdigheder end den gennemsnitlige person, og som har tendens til at være mere åbne for nye ideer og dialog. Ville alumnus være interesseret i at nå denne type publikum? Hvorfor? At give en kort workshop er sandsynligvis ikke for høj en pris at betale for også at hjælpe med at fremme f.eks. et advokatfirma, avis eller NGO. Hvis du har brug for hjælp til at overtale den potentielle træner, kan det være nyttigt at overveje, hvordan du kan præsentere klubben på den bedst mulige måde for den potentielle træner.

Men hvad nu hvis du lige er startet din debatklub og ikke har adgang til mere erfarne debattører? I dette tilfælde kan det være en god mulighed at kigge efter online materialer for adgang til træningsmaterialer. Mange debatklubber har optaget workshops, der kan tilgås på YouTube, for eksempel. Selv at søge efter "BP debatworkshop" vil vise en masse resultater, hvorfra du kan vælge den, der bedst passer til din klubs interesser.

Ud over de ovennævnte muligheder kan du også finde måder at bruge (internationale) konkurrencer til at forbedre træningskvaliteten. På den ene side er sådanne konkurrencer gode til at komme i kontakt med debattører fra andre kredse. At opbygge venskabelige forhold til folk under sociale arrangementer eller efter debatrunden kan være en god metode til at finde folk, der måske er villige til at give workshops. Desuden er større konkurrencer - især internationale - normalt af højere kvalitet end mindre lokale konkurrencer. Debattører og dommere, der deltager i disse begivenheder, får derfor også adgang til gode debatter, hvilket kan være et solidt grundlag for at planlægge ens egne træninger.




Kapitel 6 - Bedre Dommere

At dømme i BP-debatter betragtes ofte som sekundært i forhold til at debattere i dem og overlades derfor til dem, der er interesserede i det. Mens alle debatklubber bestemt forsøger at tiltrække dommere, er der sjældent regelmæssige workshops om at dømme eller endda eksplicitte omtale af fordelene ved at dømme. Det er vigtigt at anerkende dommertjenestens rolle som ligebyrdig med at debattere for, at en debatklub kan trives. Dette kapitel dækker nogle af grundprincipperne for, hvordan du kan inkorporere dette i din debatklub. Vi vil dog gerne understrege, at dette kapitel ikke er en guide til at dømme, men snarere en vejledning om, hvordan du kan forbedre dig som dommer - hvis du leder efter indledende materiale om at dømme BP-debatter, anbefaler vi at søge på YouTube og læse dommermanualer fra f.eks. WUDC.




Sådan Underviser Du i Dommertjenesten

Manglen på undervisningsmateriale i at dømme sammenlignet med al debatundervisningsmateriale på alle niveauer skal anerkendes, så alternative former for undervisningsmaterialer kan udvikles. En liste over mulige undervisningshjælpemidler specifikt til dommere plejer at have fungeret bedst. Her er vores forslag til gode praksisser for dommere som kan implementeres i din debatklub:


-  S sammensæt erfarne dommere og nye dommere i paneler. Det er måske den nemmeste form for indirekte undervisning at tilskynde både mere erfarne talere og dommere til at lede øve-debatter i klubber, og det er en af de hurtigste måder at lære at dømme på. Der skal dog gøres opmærksom på den tid, der gives til drøftelse. I en træningsmiljø kan den bedste færdighedsoverførsel ske med længere diskussionstider mellem dommere. Mens deliberationstiden normalt er begrænset til 15 minutter, kunne overvejelse af at forlænge denne tid til f.eks. 25 minutter forbedre de detaljer, der dækkes, og forklaret til de nye dommere.
-  Workshops om dommetjeneste. Erfarne debatklubber planlægger normalt mindst to dommerworkshops både for dommere og talere. Dette er imidlertid generelt set som utilstrækkeligt til at udvikle dommere så hurtigt som talere. Selvom det kan være svært at arrangere dommersessioner hver uge kun for dommere, kan det overvejes at afholde en workshop om forskellige dommeremner hver måned.
-  Giv adgang til dommermanualer. Alle World Universities og European Universities Championships udgiver årligt opdaterede dommer- og debatmanualer. At give medlemmer, der er interesserede i at dømme, adgang til dem eller endda lave workshopmateriale baseret på disse manualer kan give nye dommere en upartisk og universel målestok for dommer færdigheder, som de måske ikke ville få på anden måde. Alle manualer kan findes på World

Universities Debating Councils hjemmeside, men den nyeste manual vil altid give de mest relevante retningslinjer for dommerbedømmelse.

 Kollektiv dommertjeneste. Da de fleste nystartede debatklubber muligvis kun har få erfarne dommere, kan man overveje en tilgang, hvor alle interesserede i at dømme deltager i et fælles dommerpanel for en træningsdebat. Mens det er fordelagtigt at have en erfaren dommer til at lede diskussionen, bør enhver struktureret diskussion om debatten blandt de andre dommere også være velkommen. Dommerpanelet i dette tilfælde bør sigte mod at besvare følgende spørgsmål: Hvad var argumenterne fremsat af alle hold? Hvordan sammenligner de (er de bedre eller værre) med de andre holds argumenter? Hvad er den rebuttal, som alle hold har fremsat? Hvordan påvirker de de argumenter, der er blevet rebuttet? Hvad er afgørelsen, og hvorfor?

At Blive en Bedre Dommer

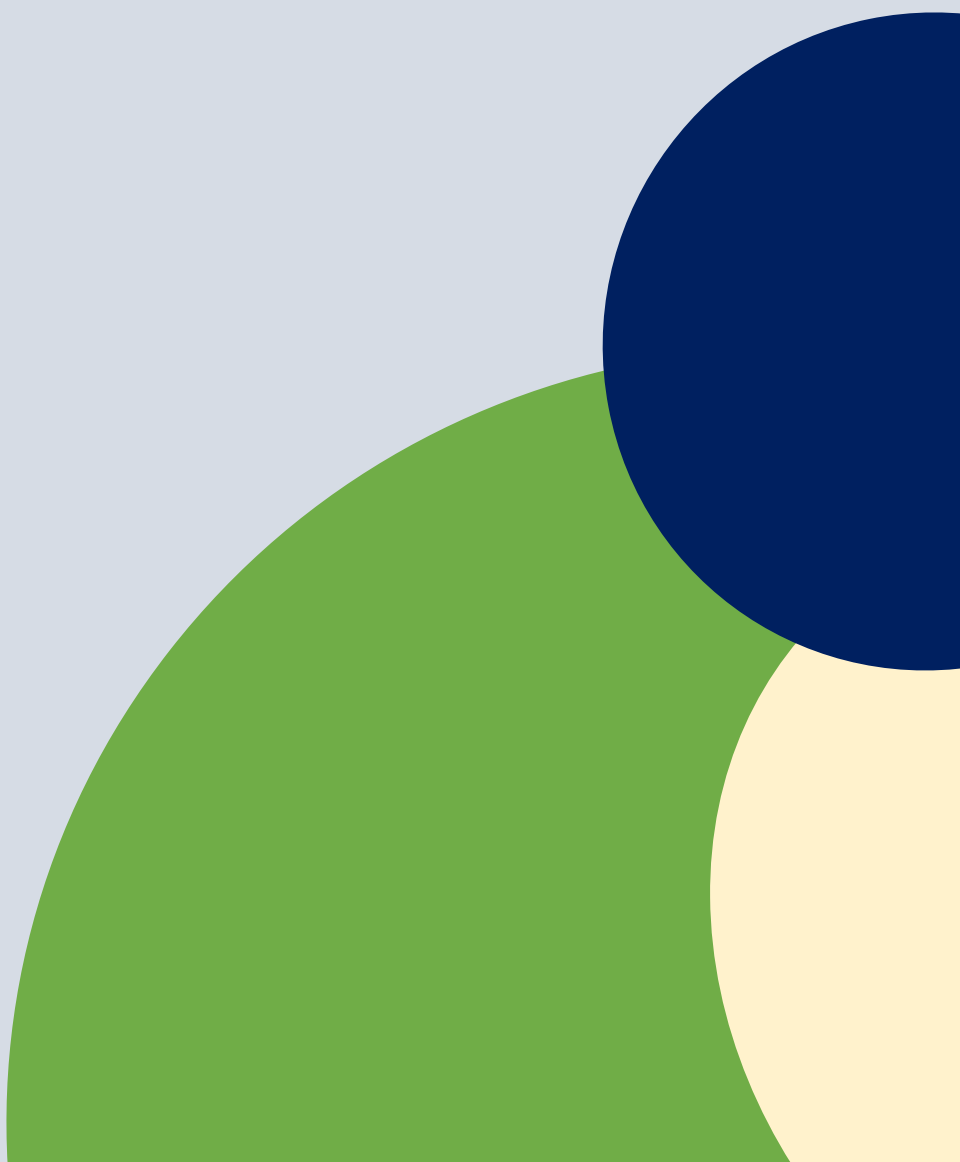
At dømme, ligesom at debattere, kræver tålmodighed og kontinuerlig praksis. Ikke desto mindre udvikler dommere generelt lidt anderledes færdigheder, som f.eks. evnen til at holde styr på store mængder information, træffe oplyste beslutninger om holdrangeringer midt i debatter og formulere deres begrundelser over for andre dommere på få sekunder. Som følge heraf kræver måden man bliver dygtig inden for alle disse færdigheder forskellig øvelse end end øvelser for debattører. Her er nogle måder for enkeltpersoner at forbedre sig på:

 Observation: Da debattører normalt observerer debatter til deres egen fordel, bør dommere observere debatterne og udvikle begrundelser for holdrangeringer og kvaliteten af materialet, der gives. At bekræfte kvaliteten af ens begrundelse kan være vanskelig, da sjældent er paneldiskussioner optaget, men ofte er der efterspørgsel efter optagelser af høj kvalitet.

- At følge 'debattrends': Disse 'trends' inkluderer ændringer i det anvendte jargon, skift fra retoriske taler til meget analytiske taler, udbredelse af metadebat (se ordliste) og endda prioriteringer i bedømmelsen. Uanset trenden kan manglende forståelse af begrundelser for afgørelser eller debatter generelt på grund af uvidenhed om nuværende trends alvorligt ulempe dommere. At følge trends kan gøres ved at observere debatter, tale med dommere til konkurrencer eller notere ændringer i dommermanualer efter hvert WUDC eller EUDC. Selvom dette er en relativt lavindsatsopgave, kan det gøre forskellen mellem mellemliggende og højt kvalificerede dommere.
- At deltage i debatter. En god debattør er en god dommer, og vice versa. Dommermanualen har en klar definition af en dommer, der i essens sammenlignes med en gennemsnitlig informeret vælger. Ikke desto mindre er moderne debatter skiftet til et mere analytisk og regelbaseret system, hvor en gennemsnitlig informeret vælger ville være utilstrækkelig til at dømme. Forståelsen af komplekse og nuancerede debatbegreber kan læres meget godt ved at debattere selv, derfor bør dommere, ligesom talere, stræbe efter at diversificere sig i begge discipliner.
- Øvelse. At deltage i konkurrencer med dommere af høj kvalitet kan være skræmmende, men er faktisk lige så givende. Som med talere kan det at konkurrere mod erfarne dommere og bede om feedback mindske forbedre ens bedømmelse. Derfor anbefales det kraftigt at dømme så ofte som muligt. Og husk, online turneringer eller online træninger kan være en god måde at få adgang til gode debatter!

Kapitel 7 - Rekruttering af Frivillige

For at opnå succes med opgaver, der kræver flere menneskelige ressourcer end dit team har, kan tiltrækning af frivillige være nødvendigt. Fra at organisere store debattureringer til at kontakte hundredvis af skoler kan ikke alt gøres af dig og dine holdkammerater alene. Med budgetter til forskellige projekter, der ofte er stramme, kan frivillige måske være svaret! For at skabe et vellykket samarbejde mellem din organisation og dine frivillige skal der tages højde for et par ting, fra klart at kommunikere dine forventninger til at sikre, at frivillige ser, hvilken fordel de kan opnå fra dette samarbejde. Dette kapitel behandler disse aspekter i detaljer.



Definering af Opgaver

Først og fremmest, inden du kontakter potentielle frivillige, skal du sikre dig, at du klart forstår, hvad du har brug for. For eksempel vil en større turnering kræve frivillige, der kan hjælpe dit team før turneringen ved at kontakte potentielle sponsorer, overvåge registreringsprocessen eller hjælpe med sociale medier og markedsføring. På selve dagen (eller dagene) for turneringen har du brug for: (a) Nogen, der vil tjekke folk ind, (b) nogen, der vil hjælpe med frokost eller snacks, og/eller (c) nogen, der vil hjælpe dommere med at indsende deres stemmesedler eller lave oprop. Pointen er enkel - inden du kontakter potentielle frivillige, skal du sørge for at vide, hvad du leder efter. Det gælder både for at kende opgavens specificitet samt det tidsmæssige engagement, du vil bede dem om.

Forståelse af Din Målgruppe

Den tidligere beskrevne opdeling af opgaver vil hjælpe dig med at forstå, hvem din målgruppe er. Hvis du har brug for en marketingperson, kan du drage fordel af at lede efter nogen, der studerer marketing på dit universitet. Hvis det, du har brug for, derimod, er nogen, der tager billeder og videoer, kan folk fra mediekurser være de rette. Dette vil ikke kun give dig bedre resultater, men det kan også interessere de mennesker, du kontakter - hvis din frivillige er en førsteårsstuderende, søger de måske efter relevant erfaring at tilføje til deres CV lige så meget som du søger en frivillig til at hjælpe dig.

Hvis universitetsstuderende ikke er en ressource tilgængelig for dig, kan du søge i nærliggende debatklubber eller elevråd. Nogle gange kan det hjælpe at kommunikere opgaverne, du vil bede dem om at udføre, tidligt - en potentiel frivillig er mere tilbøjelig til at tilmelde sig som frivillig, hvis de ved præcis, hvad de tilmelder sig

Her spiller tidsforpligtelsen også ind - sørg for at forstå, om du har brug for, at en person er til stede under hele begivenheden eller projektet, eller om det er i orden, at folk vælger de tidspunkter og dage, der passer dem bedre. Sandsynligvis er der flere opgaver, der kan udføres af én frivillig - sørg for at vide, hvad der er den optimale såvel som den mindste mængde frivillige, du har brug for for at sikre, at projektet fungerer. Tydelig kommunikation om, hvilke opgaver der skal udføres, samt hvornår folk skal dukke op, vil sikre, at du ikke ankommer til begivenheden for at opdage, at ingen af dine frivillige er dukket op.

Tydeliggørelse af Fordelene ved Frivillighed

Mens det er meget klart, hvilke fordele du opnår fra samarbejdet, skal du, for at tiltrække mennesker til dit projekt, være meget klar om, hvilke fordele du giver dem (en koncept, der også behandles i kapitel 12 om økonomi). Som nævnt er en af de mest populære fordele, man kan få ud af frivillighed, en tilføjelse til deres CV. Dette er især relevant for personer, der vil bruge deres tid som frivillig til at udføre en opgave, de studerer til eller ønsker at gøre til deres profession, men det er ikke den eneste situation, hvor en CV-tilføjelse er nyttig. De fleste universiteter, studieprogramdirektører eller potentielle arbejdsgivere værdsætter ekstra-curriculære aktiviteter højt; at se, at en person er villig til at bruge deres fritid på at udvikle forskellige færdigheder og hjælpe deres samfund, er altid positivt. For at sikre, at dine frivillige kan opnå denne tilføjelse til deres CV'er, skal du sørge for at udstede deltagercertifikater ved projektets afslutning. Disse kan være så enkle som pænt formaterede og underskrevne .pdf-filer.

Mens vi stadig er ved emnet professionelle eller akademiske fordele, for frivillige, som du har samarbejdet med i betydelig tid, kan du tilbyde anbefalingsbreve eller at blive nævnt som reference til universitetsindskrivning, andre projekter eller jobmuligheder. Dette bør dog kun gøres for de frivillige, som du faktisk har noget positivt og personligt at sige om. Ingen har brug for eller ønsker en upersonlig og neutral anbefaling.

En anden fordel at huske på er for potentielle debattører. Der kan være personer i din organisation eller institution, som ikke føler sig trygge nok til at begynde at debattere selv eller at slutte sig til klubben, men de ønsker stadig at være en del af fællesskabet og observere andre debattere eller organisere begivenheder. Dette er deres mulighed for at være en del af projektet på en måde, der stadig føles komfortabel for dem. Dette er også relevant for andre debatklubber omkring dig, så hvis du f.eks. organiserer en debatturnering, kan du overveje at kontakte tilmeldte hold og opfordre dem til at medbringe deres novice-debattører som frivillige, hvis de ikke er klar til at debattere selv.

Vedligeholdelse af Netværket af Frivillige

Hvis du har rekrutteret frivillige til et projekt, er de måske klar til at hjælpe dig på det næste (eller anbefale deres venner), hvis du vedligeholder dit netværk af frivillige. Det første vigtige skridt for at sikre, at dette netværk er levende og ved godt mod, er at sikre, at de har nydt samarbejdet under det specifikke projekt. Sørg for klart at kommunikere dine forventninger, give (og bede om) feedback, inkludere dem i begivenheden og takke dem for det arbejde, de har udført. Efter begivenheden kan du oprette en gruppe på en hvilken som helst social medieplatform, hvor du tilføjer alle frivillige og giver dem mulighed for at fortsætte med at kommunikere med hinanden. I denne gruppe kan du også dele forskellige muligheder, som de måske er interesserede i, og annoncere eventuelle fremtidige projekter, hvor du har brug for deres hjælp. Det vil være meget lettere at arbejde med folk, som du allerede kender, og du behøver ikke bruge ressourcer på rekruttering igen.

Juridiske Aspekter ved Anvendelse af Frivillige

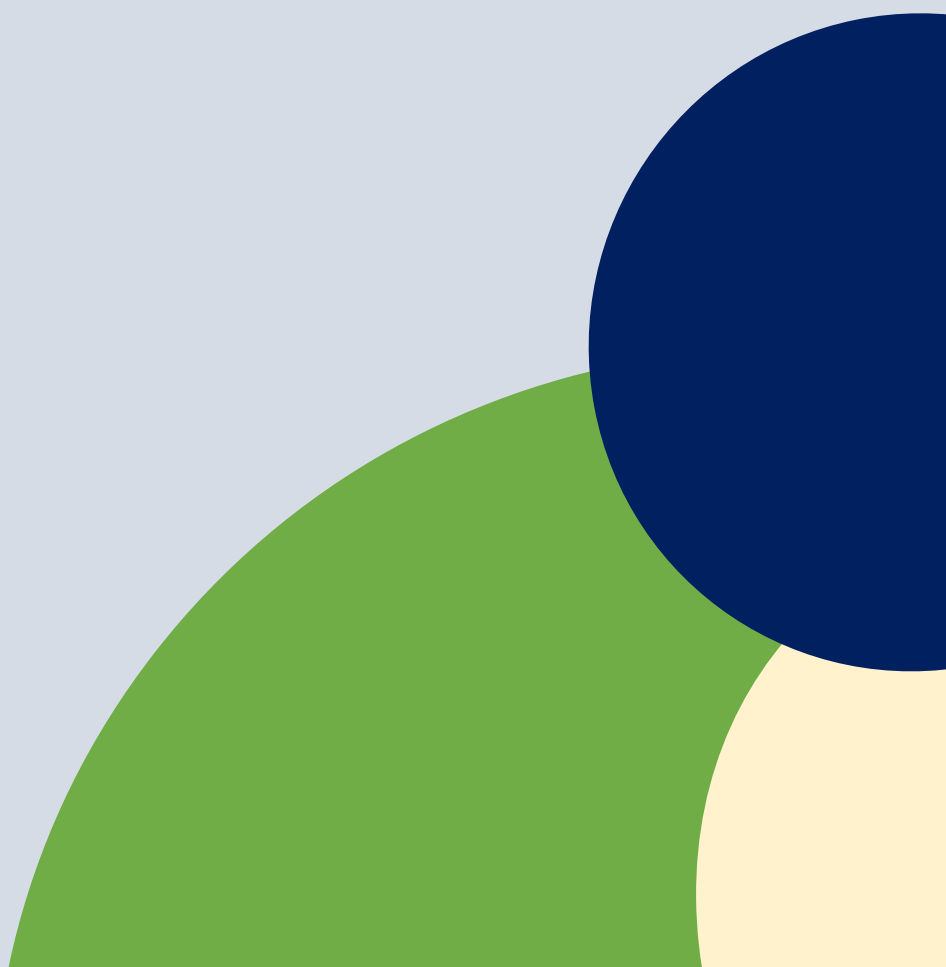
Inden du starter samarbejdet med frivillige, skal du sikre dig, at du er fortrolig med de relevante juridiske aspekter ved frivillighed i dit land. I Letland for eksempel er der ved at blive vedtaget en specifik lov om frivillighed, der fastsætter aldersgrænser og forpligtelser for institutioner, der ansætter frivillige. Nogle lande kræver indgåelse af

frivilligaftaler, mens sådanne aftaler i andre situationer er forpligtelser fastsat af sponsorer eller institutioner, der finansierer dit projekt. At sikre, at du er fortrolig med sådanne reguleringer, vil også hjælpe dig med at forstå, om dine frivillige kun kan være universitetsstuderende eller om du også kan rekruttere gymnasieelever. Når du har gymnasieelever som frivillige, skal du være opmærksom på begivenhedens struktur. Selvom de måske er utroligt hjælpsomme, f.eks. under en universitetsdebatturnering, kan det måske ikke være passende at inkludere dem i turneringens sociale arrangementer.

Kapitel 8 - Fra Debat til det




Professionelle Liv

Færdigheder i debat i alle formater, men især i British Parliamentary, samt i alle medier - om det er konkurrencepræget eller ikke-konkurrencepræget - giver en række overførbare færdigheder. Identifikation og efterfølgende anvendelse af disse færdigheder kan lejlighedsvis være vanskelige ud over "mere nuanceret argumentation", derfor er det vigtigt at se ud over BP-specifikke færdigheder og generalisere dem. Dette kapitel vil give nogle eksempler på, hvordan debatspecifikke færdigheder kan komme til nytte i forskellige situationer uden for turneringer og træningssessioner.



Overførbare Færdigheder til Professionelle og Generelle Indstillinger

Listen nedenfor tilbyder en holistisk, men på ingen måde udtømmende, opgørelse af overførbare færdigheder. Den er beregnet til at vise de sandsynligvis mest værdifulde færdigheder.

-  Kritisk tænkning er en af de primære nødvendige færdigheder i alle debatformater og har betydning ud over dem. Denne færdighed er blevet en af de få afgørende faktorer for professionel succes, især inden for områder, der kræver lederegenskaber. Beherskelse af kritisk tænkning kan dog tilskrives at udsætte dig selv for forskellige og velfunderede argumenter, hvilket er unikt for debat. BP-formatet kræver yderligere kritisk tænkning i analysen af argumentets betydning mellem samme-bænk hold, f.eks. OG og CG.
-  Færdigheder i 'public speaking' kan nogle gange blive forsømt i forhold til kritisk tænkning, men det er vigtigt at huske, at kritisk tænkning kun kan materialisere sig og blive værdifuld, når vi er i stand til at overbevise folk og formidle vores synspunkter. Debat, især i BP, kræver, at talere ikke kun leverer veldokumenterede argumenter, men også overbevisende argumenter, da hovedmålet er at overbevise dommere. På samme måde forventes dommere at fremlægge en overbevisende holdning til deres vurdering af dommen, igen med det formål at overbevise de andre paneldeltagere.
-  Debat lærer dig at engagere dig med ideer hurtigt og samtidig være i stand til at tilpasse dine egne argumenter afhængigt af argumenterne fra den anden side. Den hurtige aspekt ved konkurrencepræget debat vænner deltagerne til at træffe afgørende beslutninger hurtigt og arbejde under pres. Dette er utvivlsomt bedst bekræftet i BP, hvor en række fire modsatrettede sager skal analyseres uafhængigt samt i samspil med hinanden.

- Øget opmærksomhed på kompleksiteterne i politisk diskurs kan også tilskrives debat. Når du er nødt til at fremsætte argumenter relateret til aktuelle begivenheder, er du forpligtet til at engagere dig med enhver information, der kommer din vej, samtidig med at du anerkender dens normative værdi, dvs. man kan lettere anerkende, hvordan nogle fakta kan anvendes til forskellige politiske og moralske dagsordener.
- Især for dem, der lige er begyndt på deres akademiske karriere, giver BP-debatten en platform, hvor de kan vokse og lære at engagere sig kritisk med forskellige typer argumentation. Trods alt forsøger de fleste essays og akademiske papirer inden for samfundsvidenskaberne at fremme et argument, der i sin natur ikke er meget anderledes end dem i debatter. Ved at genkende de afgørende links i argumentationen hurtigt får debattører ofte overtaget i akademiske indstillinger ved simpelthen at spare tid og kræfter ved at komme med ideer samt ved at gøre deres skrivning mere overbevisende og nemmere at følge.

Sammenlagt skal det være en høj prioritet for debatsamfund at understrege overførbare færdigheder, da dette mindsker kløften mellem en hobby på universitetsniveau og en aktivitet, der anerkendes som værdifuld af det bredere samfund.


Fremlæggelse og Kommunikation af Overførbare Færdigheder


Debattører og dommere har tendens til at have ret specifik terminologi samt en tendens til at engagere sig i meget detaljerede koncepter, der kan være fremmede for folk uden for debat. De potentielle ulemper ved dette kan dog mindskes på flere måder.

- Offentlige debatter. Et arrangement, der er skræddersyet til eksterne observatører, der er interesserede i diskussionsemnet, kan midske kløften. I sådanne begivenheder skal der være opmærksomhed på at fastsætte et tilgængeligt og populært emne, f.eks. "This House Regrets the rise of cancel culture", som dog ikke er særlig opdelende eller polariserende. Hvis et offentligt opdelt emne vælges, bør arrangørerne gøre det klart, at talerne ikke nødvendigvis forsvare deres personlige meninger for at undgå overdreven modstand. Derudover kan talere i højere debatcirkler blive instrueret til at undlade debatspecifik jargon, hurtig tale og kompleks argumentation for at øge tilgængeligheden for den brede offentlighed
- Valg af offentligt populære emner til interne sparringer. I tilfælde, hvor offentlige begivenheder kan være svære at afholde, er det også godt at træne dine talere med emner, der er kendt for dem og måske deres jævnaldrende. Der bør, som tidligere, tages hensyn til at undgå ekstremt opdelende emner, især med novice-talere. Hvis de vælges korrekt, vil emnet tillade dine talere og dommere at bruge eksisterende viden og samtale selvsikkert om det i hverdagens diskussio.
- Gæstealumni-talere og akademikere. Uanset hvilken debatklub de måtte komme fra, er tidligere medlemmer af debatklubben fremragende eksempler på at bevise færdighedsoverførslen. At invitere dem bør generelt ikke anses for problematisk, da de fleste alumner ønsker at fortsætte med at støtte debat og derfor ville være glade for at deltage. Det ser ud til, at afholdelse af sådanne arrangementer fungerer bedst i begyndelsen af en ny sæson, f.eks. semestre eller akademiske år, da studerende generelt leder efter nye aktiviteter. Det samme gælder for at invitere medlemmer af fakultetet og det akademiske personale, da de er kendte blandt studerende og nemt kan tiltrække opmærksomhed, når de deltager i aktuelle debatter uden for den sædvanlige klasseindstilling.

Adgang til Relevant Materiale

Som det måske er blevet klart for læseren, kan kommunikation og identifikation af overførbare færdigheder være vanskelig og i sin værste form fremmedgøre potentielle eller nuværende medlemmer. Derfor anbefales det at lære af det store debatsamfund.

 Deling af erfaringer. At finde den mest optimale måde at dele overførbare færdigheder på kan variere afhængigt af klubbens størrelse eller endda kulturen omkring debat. Derfor kan erfaringer fra lokale debatklubber, der forsøger forskellige strategier, være til stor hjælp. Det er derfor værdifuldt at opretholde en oversigt over forsøgte metoder, f.eks. offentlige begivenheder, der er indkaldt, og feedback fra deltagerne til fremtidige forbedringer.

 Globale debatfora. På den tid dette er skrevet er en fremtrædende gruppe på Facebook ved navn "Debating Seriousposting" et populært online forum. Samlingen af debattører, arrangører og dommere i alle færdigheder er villige til at besvare spørgsmål og give råd om kontekstspecifikke spørgsmål. Det er meget sandsynligt, at ældre og mere prominente debatklubber har stået over for de samme udfordringer, som nye klubber står over for.

Balance mellem vægt på BP og overførbare færdigheder

Fastholdelse af BP-formatet kan virke begrænsende eller måske fremmedgørende fra den "egentlige" debat, selvom du ikke bør behandle det som sådan. BP, såvel som andre formater, fungerer for at give debatten en effektiv, men omskiftelig struktur og et mål. Derudover tillader et format (især BP, da det er det mest udbredte internationale universitetsformat) deltagelse i internationale konkurrencer, hvilket ikke kun hjælper med at forbedre argumentationens kvalitet, men også dens mangfoldighed. Selvom der er en vis modvilje mod at konkurrere for nogle, bør overholdelse af BP stadig overvejes for dens iboende fordele, f.eks. det fireholdige system, 'closing halves' eller endda fælles taktikker. Dette er selvfølgelig ikke fo at sige, at det kun er obligatorisk at træne dine medlemmer til BP-debat. Faktisk kunne det

hævdes, at ingen debatklub gør det. Det kan være fordelagtigt at tillade diversificering af formater, stilarter og målgrupper regelmæssigt, da det er en unik måde at tiltrække medlemmer, der er ukendt med konkurrencepræget debat, og vise dem de mere velkendte aspekter af det, som offentlig tale, kritisk tænkning, overbevisningsevne og generel viden, som debat tilbyder.

Mens vi er på emnet at udforske forskellige formater, vil vi gerne bemærke, at der er en betydelig chance for at forbedre og overføre færdigheder ved at praktisere forskellige formater. Uanset om det er World Schools, Australs, BP eller et andet populært debatformat, eksisterer en grundlæggende lighed i kravene til færdigheder. Selvom der er nogle klare forskelle mellem disse formater, kræver de i vid udstrækning det samme af deltagerne. Der skal dog bemærkes noget om formater med exceptionelt korte taletider, såsom Model United Nations (MUN). Vi vil gerne anbefale at afholde sig fra sådanne formater, da de kan spores til disproportional kreditretorik og overholdelse af terminologi. Mens det ville være hårdt at hævde, at de er ineffektive, er fordelene ved at tilpasse sig hurtigt, overveje nuancerede argumenter og udvide kritisk tænkning ud over påståelighed relativt begrænset.

Kapitel 9 – Fra Nybegynder til Ekspert

Lad os begynde med at anerkende, at næsten alle erfarne talere eller dommere har udviklet deres succes gennem omhyggelig og tidskrævende træning og studier i debat. At avancere i debat er sandsynligvis vanskeligt, da ideen om en "fremragende taler/dommer" består af en bred vifte af meritter såsom evnen til at forberede materiale, taktisk sans, generel stil, struktur i taler osv. Endnu vigtigere er der ikke én enkelt måde at lære disse meritter på. Derfor inviterer vi dig til at udforske nogle af de potentielle veje til succes i debat med en påmindelse om at tilpasse dem til din talestil, foretrukne rolle og overordnede mål.

Størstedelen af det materiale, der dækkes i dette afsnit, vil tillade både talere og dommere at overvinde det læringsplateau, som individer, der forsøger at blive dygtige i debat, ofte står over for. En klar forståelse af et læringsplateau er vanskelig at finde, men følelsen af stagnation eller vanskeligheder med at forbedre sig (ofte i løbet af det andet år af aktiv debat) er almindelige indikatorer. I tilfælde af, at dette sker, er det afgørende, at der gives yderligere opmuntring til at fortsætte debatten samt adgang til nye og måske mere effektive måder at lære debat på.

Adgang til avanceret debatmateriale


Det er ingen hemmelighed, at nogle (især konkurrencedygtige) samfund udvikler deres egne avancerede træningsmaterialer. Der er dog mange frit tilgængelige ressourcer. Disse læringsredskaber bør ikke kun bruges til at udvikle konkurrenceprægede talere, men også dommere. Dette overses sommetider, men det er vigtigt at erkende, at talrige højkvalitets internationale konkurrencer kræver institutionelle dommere, så det er afgørende, at hele holdet er godt forberedt.

Ressource	Placering	Anvendelse	Noter
Directory of resources - Debating Online Universe	https://docs.google.com/spreadsheets/d/1Zr4DiGRh7i6IWIQHWnwtNrSUiqUnR43kVT5oaNI0hII/htmlview?fbclid=IwAR0UnP6T4EriEKqhwbi-OrQYF-QJx3-CiiR8JTljOETda_qaMxa3bPGmE#	Navigering af forskellige ressourcer, der allerede er blevet kompileret.	Dette er nyttigt for at se, hvad forskellige kredse har at tilbyde, da de har kompileret forskellige workshops og debatoptagelser.
Optagelser fra store internationale konkurrencer, f.eks. HWS Round Robin, WUDC, EUDC	Youtube	Observation og bemærkning af de fremsatte argumenter og den anvendte strategi.	At se optagelser kan gøres individuelt eller i en workshop-indstilling, f.eks. analyse af et argument.
Optagelser af avancerede	Youtube, især kanaler som	At gøre sig bekendt med avancerede	Ældre (mindst 5 år gamle) workshops


debat-workshops	European Debate Training Platform, Astana Debate Union og Korea WUDC Training Program, Digital Matter Files osv.	debat- og bedømmelses-koncepter.	kan være lidt forældede på grund af opdaterede tendenser i debat.
Diverse	Facebook-grupper dedikeret til debat, f.eks. Debating Seriousposting	Udvikling af generel viden om debatteknikker eller populære emner.	Noget indhold kan være for avanceret for talere, der ønsker at forbedre sig.
Adgang til motions	hellomotions.com	Udvælgelse af motions til træningssessioner og øvesessioner.	Hjemmesiden indeholder tusindvis af motions, men den er ikke blevet opdateret korrekt siden februar 2021.


Tips til forbedring


Misbrug af de ovenfor beskrevne ressourcer vil sandsynligvis resultere i nogle, men begrænsede, forbedringer. Derfor er det vigtigt at etablere effektive måder at forbedre sig på. Her er to klassiske forslag:

- 
Øvelse. Udbredt popularitet blandt erfarne talere og dommere for at deltage i "forberedelseskurrencer" før større internationale konkurrencer er et tegn på nødvendigheden af regelmæssig øvelse i debat og bedømmelse. Dette giver ikke kun mulighed for at opbygge erfaring i at debattere mod fremragende hold, men giver også talerne mulighed for at afprøve nye talepositioner eller stilarter. At debattere eller dømme mindst én gang om ugen ville være at

foretrække. Online træningsgrupper kan også give adgang til debatter på højt niveau for både talere og dommere.





 Observation. Der eksisterer en satirisk frase, der kræver observation af debatter: "De fleste velkonstruerede argumenter er stjålet fra bedre talere." Det kan undertiden virke umuligt at reagere på uventede og tilsyneladende meget stærke argumenter, derfor kan det være fordelagtigt at gøre sig bekendt med dem på forhånd.

 Casemateriale. At studere filosofiske, økonomiske eller juridiske begreber såvel som specifikke nationer eller religioner adskiller fremragende hold fra gode hold. Kendskab til verdensanliggender eller nuancerede kontekster hjælper med at reducere risikoen for ikke at have nogen eller kun have overfladiske argumenter. Dette kan gøres ved at læse nyheder regelmæssigt eller aktivt undersøge områder man ikke ved så meget om. I slutningen af dette kapitel har vi inkluderet to eksempler på casemateriale; en baseret på et emne og en baseret på en motion.




 Bedømmelse. De bedste talere er også meget gode dommere. Erfaring med at dømme giver talere et unikt indblik i, hvordan argumenter vurderes og prioriteres. Akkumuleret viden kan derfor bruges til at overbevise dommere om de metrikker, de værdsætter mest. Dette er af allerstørste vigtighed, da dommere fra forskellige debatkredse, f.eks. IONA, det kontinentale Europa, Israel osv., er blevet trænet til at bedømme debatten på forskellige måder. At lære om disse forskelle og tilgangen til at overbevise enhver dommer kan opnås gennem bedømmelse med dem.

De fire nævnte måder at forbedre sig på kan bruges til at udvikle avancerede træningsmoduler inden for debatsamfund ved at kombinere og anvende dem forskelligt. Det skal bemærkes, at i større klubber, især med en høj tilgang af novicer,


adskilles træning af novicer og avanceret træning ofte. Herunder har vi beskrevet fire fælles typer avancerede øvelser.

-  Debat i flere kontekster. At have to debatrunder i én session kan være udfordrende rent logistisk, men det tillader talere og dommere at tilpasse sig den sædvanlige konkurrencekontekst. At fastsætte emner, der er specifikke for en given kontekst eller sektor, f.eks. "THW make farming subsidies contingent on the adoption of green farming practices", vil tvinge talere og dommere til at forske og huske nogle kontekstspecifik information, hvilket giver adgang til mere nuancerede argumenter.
-  Bedømmelse. At få talere til at dømme debatter kan kræves gennem kvoter, men det er at foretrække at gøre det ved at tilskynde dem med potentielle fordele, de kan opnå. En simpel strategi ville lejlighedsvis være at bede dommere om at debattere og debattører om at dømme.
-  Indholdsanalyse. At se en optagelse af en fremragende taler sammen og bemærke de fremsatte argumenter, analysepunkter eller vejning fungerer virkelig godt. Dette kræver engagement fra deltagerne og giver dem mulighed for at udfylde forståelseskølften med støtte fra andre. Hvis du ikke ønsker at bruge optagelser, kan du også bede en debattør i din kub om at forberede en tale i god tid.
-  "ProAm"-debatter. At øve tale eller bedømmelse med mere erfarne debattører eller dommere i en ikke-konkurrencepræget indstilling er sandsynligvis en af de hurtigste måder at blive dygtig på, da man under denne øvelse kan observere den tilsyneladende svært forståelige debatteori blive brugt på enkle og smarte måder. Mere erfarne debattører/dommere vil også kunne give mere nuanceret feedback om forberedelsestid og strategier ved hjælp af eksempler fra den nye debattørs taler.

Endelig nævner vi selvbedømmelse, da dette kan hævdes at være det sværeste, men muligvis mest effektive redskab til forbedring. At vurdere ens egne taler eller bedømmelse kan være svært på grund af begrænsninger i viden eller anerkendelse af fejl. Derfor er det tilrådeligt at begynde med feedback fra andre. Talere bør forsøge at få feedback ikke kun fra dommere, men også fra deres holdkammerater. Disse personer vil sandsynligvis opdage og kunne pege på specifikke problemer med ens tale, strategi eller forberedelse. Imidlertid skal man overveje nogle råd, før man giver feedback til sin partner (eller til andre for den sags skyld):

-  Overbelast ikke. Selvom det ofte er tilfældet, at efter en runde kan man føle sig overvældet af de mange aspekter, man selv og ens partner kan forbedre, når man giver feedback til sin partner, er målet at sætte en realistisk forventning om, hvad de kan arbejde med på kort tid. Med andre ord, især mellem runder i en turnering, anbefales det at fokusere på kun én til to hovedting, du og din partner ønsker at arbejde med - dem er værd at påpege for dem.
-  Vær hensynsfuld. Ofte opstår der situationer, hvor den ene eller den anden medlem af holdet "bærer" deres partner under en runde (dvs. bidrager med mere materiale, bedre ideer osv.), og det forekommer typisk under pro-am-runder, men det kan også være tilfældet på grund af specialiseringer inden for forskellige emneområder. I disse tilfælde bør du ikke blive overrasket over, at de måske har brug for forbedring. Ofte er det ganske normalt, at hvert holdmedlem har visse styrker og svagheder! I stedet for at kritisere hinanden for dem, er det værd at have en samtale om den strategi, der anvendes under sådanne runder, således at styrkerne hos hinanden kan udnyttes, og svaghederne minimeres.
-  Påpeg gode præstationer. Dette kan synes åbenlyst, men det glemmes ofte i konkurrenceprægede kontekster. Talere tvivler ofte på sig selv, selv på de ting,

de er relativt gode til. For at undgå tilbagegang skal man støtte sin partner ved at påpege de ting, de gjorde godt under deres tale, så de kan fortsætte med at gøre det i fremtidige runder.

 Fastlæg klare forventninger. Dette er et råd til feedback, der går ud over en enkelt debatrunde, men gælder for konkurrencer og endda længere tidsperioder. Når hold underpræsterer på grund af en uklar forventning, der er blevet sat for dem, kan det være temmelig nedslående. Derfor er det vigtigt at kommunikere med sin partner om, hvilke realistiske forventninger de har og hvilke mål de ønsker at opnå (f.eks. at komme videre til kvartfinalerne i en turnering og ikke nødvendigvis at vinde osv.).

Internationale konkurrencer

Internationale konkurrencer er designet til at være meget konkurrenceprægede og mangfoldige ved at lade hold fra hele verden konkurrere på emner, der er tilgængelige for den gennemsnitlige globale debattør. Derfor kan samfund ved at deltage i konkurrencer udvikle både meget konkurrenceprægede og novice talere eksponentielt. At sende hold til internationale fysiske konkurrencer kan være logistisk svært, og registrering og rejseudgifter er ofte svære for talere at dække individuelt, så debatklubberne kan tildele subsidier, så vidt de kan.

Kapitel 10 og 11 drøfter turneringer i detaljer, og du kan også finde en kort liste over internationale konkurrencer i bilag 3 for at få en bedre forståelse af populære og prestigefyldte turneringer i BP-formatet.

Samarbejde med andre debatsamfund

Samarbejde mellem debatsamfund er vigtigt og nyttigt. Selv de mest prestigefyldte debatsamfund, er ofte villige til at samarbejde med voksende eller mindre samfund. Dette samarbejde kan tage mange former, hvoraf de mest almindelige er fælles træningsøvelser, men det kan også inkludere uformelle aftaler om at deltage i

hinandens konkurrencer eller lejlighedsvis fælles sociale arrangementer. Uanset formen gavner det begge samfund ved at give hvert medlem mulighed for at opleve fordelene ved global debat. Opstart af samarbejde er relativt nemt og gøres normalt ved at henvende sig til et medlem af det samfund, man gerne vil samarbejde med i en konkurrence, informere hinanden om kommende konkurrencer, der afholdes osv. Selvom det kan virke umuligt at finde repræsentanter for specifikke samfund, er det almindeligt, at alle debatklubber opretter en konto på de sociale medier, hvilket gør det lettere at starte kommunikation. Læseren vil måske blive overrasket over at vide, at debattører fra forskellige og endda fjerne kredse næsten altid kender hinanden fra konkurrencer, som de har deltaget i sammen. At bede om kontaktoplysninger og netværke på turneringer anses oftest for en god begyndelse på interkredssamarbejdet.

Eksempel på et uddrag fra en 'casefile' om et emne (Religion)

Bemærk: 'Casefiles' er normalt skrevet i kort notation, der kan være specifikke for bestemte debattører, derfor kan det måske ikke være forståeligt for alle målgrupper.

Religion og andre overbevisninger	<p>Sammenligning mellem religion og andre overbevisninger</p> <p>1. Eksempel: religion vs. nationalisme og kapitalisme osv.</p> <p>Forskelle:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Oprindelse af overbevisninger - f.eks. Ronald Reagan / Karl Marx vs. Gud (menneskeligt vs. guddommeligt påbudt). - Møder ikke den samme grad af straf (f.eks. hvis man forlader et nationalistisk samfund, risikerer man vold - hvis man forlader Gud, står man over for evigheden i helvede).
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> - Falsificerbarhed - "Amerika er verdens bedste land" - du kan i nogen grad kontrollere det i lyset af kendsgerninger - det kan du ikke med religion. - Kodificering af overbevisninger - hvis du er muslim, er der mange ting, du kan tolke på forskellige måder i modsætning til andre ting [her er der faktisk en konflikt: mere eller mindre specifikke dokumenter - hvilken er mest tilbøjelig til at ændre sig?]
<p>Er religion et valg?</p>	<p>Grunde til, at det ikke er et valg:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Samfundsomkostninger - selv i sekulære lande bor man normalt i religiøse samfund <ul style="list-style-type: none"> - De kan hjælpe dig med dit job, visummuligheder, børnepasning osv. Du mister også praktiske fordele 2. Omkostninger ved identitet - hvis du faktisk tror på himlen og helvede, kræver det en stor indsats at forlade denne tro <ul style="list-style-type: none"> - Åndelige omkostninger - der "kan" være en gud, der vil sende dig til helvede - Religion er blevet en del af din identitet - du kan muligvis ikke gå til skriftemål hver søndag, og nu følger du ikke religiøse ritualer (bøn) - Især påvirker det børn - hvordan træder du ud af den religion, hvis du er blevet en del af den tidligt? 3. Hvis du fjerner dig fra nationalisme osv., vil der være samfundsomkostninger, men også identitetsomkostninger ved at fjerne sig fra de overbevisninger - det vil efterlade et tomrum i dit liv → derfor kan man sige, at andre overbevisninger er lige så påtvunget

Religion ændre sig

1. Incitament til ændring
 - Religiøse trossamfund ønsker at tiltrække følgere - det er på en måde puritansk - det giver fordele ved at konvertere andre mennesker
 - Du ønsker altid flere følgere - hvis du virkelig tror, at ikke-troende går til helvede, vil du gerne hjælpe dem
 - Økonomiske og politiske fordele
 - o Ham's forbandelse (f.eks. mange troede, det berettigede slaveri af sorte mennesker) - kirkerne droppede dette i det 20. århundrede
2. Evnen til at ændre sig
 - Hvor meget ændring er allerede sket - den kristne tro er ikke den samme som korstogene, og islam er ikke den samme som erobringerne
 - o Hvordan religioner ændrer sig: Religiøse trossamfund har en masse mangfoldighed inden for dem (f.eks. protestantisk reformation); islam er ikke længere en monolit - f.eks. sunni/shia, men sunnier har også Wahhabi og andre skoler.
 - o Der er huller i alle de religiøse dokumenter - de er alle mindst 1400 år gamle (slags opfindelser, musik, sport, kunst osv.)
 - o Skrifterne er vage - f.eks. kvinder, der arbejder uden for hjemmet- man kan lave en rimelig sag for, hvorfor de skal arbejde uden for hjemmet; man kan finde argumenter i Bjergprædikenen for social retfærdighed osv.

	<ul style="list-style-type: none">○ Der er altid en mulighed for at glemme - de er baseret på kollektiv hukommelse (hvor mange mennesker har faktisk læst det gamle/nye testamente)? <p>3. De ændrer sig ikke</p> <ul style="list-style-type: none">- Religiøse overbevisninger - meget mindre tilbøjelige til at kompromittere dem - meget svært at verificere på nogen måde, om det eksisterer (fordi det baserer sig på det hinsidige, Gud osv.) - selv hvis dine politiske/økonomiske overbevisninger er stædige, er de sammenlignet mere fleksible
--	---

Eksempel på en 'casefile' om en motion

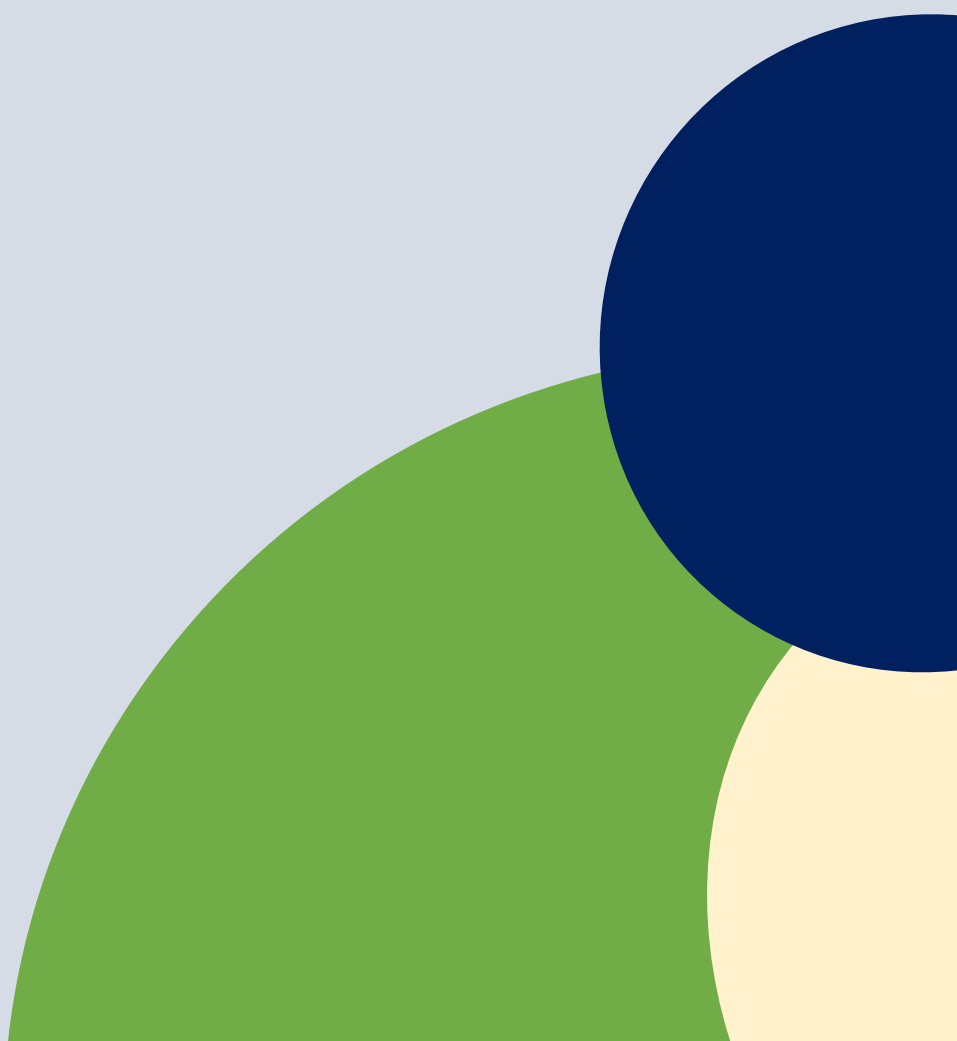
This house believes that companies should implement policies that require management to work entry level jobs periodically.

1) Fordele for arbejdstagerne	1) Værre for arbejdstagerne
<p>1. Politikker folk implementerer - fagforeninger, arbejdssikkerhed, sundhedsforsikring osv.</p> <ul style="list-style-type: none">- Ledere oplever det.- Folk udsættes/konfronteres - kan ikke gemme sig bag e-mails i NY eller i en fjern kontorbygning.- Opp skal engagere sig: Størstedelen af mennesker er gode på deres arbejdspladser og udfører deres arbejde godt, fordi de er motiverede til at få en forfremmelse - så ledere vil se dårlige ting ske (f.eks. krænkelser af arbejdstagerrettigheder) og vil føle empati <p>2. Mobilitet</p> <ul style="list-style-type: none">- Største problem: De erhvervsmæssige eliter er uddannet på prestigefyldte universiteter, og virksomheder udnævner normalt ikke ledere fra lavere ledelsesniveauer, men vælger simpelthen nogen fra Ivy League. Nu kan personer med lavere indkomst bare efterligne ledernes adfærd	<p>1. Grundlæggende standarder forbedres på grund af sympati?</p> <ul style="list-style-type: none">a. Passer ikke, for det meste har ledere luksuskontorerb. Ledere lever ikke den samme virkelighed - de kan vende hjem til deres villa og leve separate livc. Nulsumsspil mod arbejdstagerne (f.eks. stadig opdeling af feriedage, bonusser osv.)d. Selvom arbejdstagerne har god tro, vil egeninteresse ofte trumfe empatie. Kontaktteori? Nej, de negative fordomme bekræftes først - det gør det værre i stedet for at undlade at have de relationer overhovedetf. Folk er selvoptagede - bekymring for sig selv er mere sandsynlig end empati med andre individer <p>2. Værre, fordi arbejdstagere føler sig overvåget - føler, at alle fejl bliver observeret (sværere at have gode relationer til kolleger, hvis man ser nogle af dem smigre chefen)</p>

<p>- Chancerne for at blive forfremmet stiger markant - ellers sidder man fast i den samme stilling</p> <p>- Du sender dit CV til HR - nu kan ledere ikke undgå det, fordi de arbejdede sammen med dig for 6 måneder siden og kender dig personligt</p> <p>3. Der er altid nogen til stede for at se, om lavere ledelsesniveauer misbruger deres personale</p>	<p>3. Du udvikler ikke forbindelser til din chef, fordi de simpelthen er elitære</p>
<p>2) Fordele for virksomheder</p> <p>1. De øverste personer i virksomheden vil have det bedre, fordi de bliver nødt til faktisk at kravle op ad den virksomhedsmæssige stige og få den uddannelse, de ellers ikke ville have fået</p> <p>2. Effektivitet i ledelsen - disse virksomheder plejer at være store, så ellers går feedback tabt i disse virksomheder - nu er det meget mindre sandsynligt, at det vil ske (ideer går tabt, fordi de skal igennem 20 lag af bureaukrati, nu ser ledere direkte, hvad der er galt)</p>	<p>2) Virksomheder underinformerer og afskediger flere arbejdstagere</p> <p>1. Ledere vil modsætte sig denne politik (opfatte det som en sur pligt)</p> <p>2. De vil alligevel diskreditere alle indgangsniveaujob, fordi de allerede har fordomme mod de arbejdstagere (ser dem som mindre kompetente og dovne)</p> <p>Når de får denne form for indgangsniveau-erfaring:</p> <p>1. Mere tilbøjelige til at automatisere og afskedige arbejdstagere, fordi ledere vil bemærke, at én person kan gøre arbejdet fra to receptionister</p>

Kapitel 10 – Deltagelse i Turneringer

Til en debatturering kan debattørerne teste deres tidligere indlæring og udvikle deres konkurrenceprægede debatfærdigheder. Selvom alle debatkonkurrencer følger en ret lignende struktur, kan oplevelsen være ganske mærkelig for nytilkomne. Dette kapitel beskriver, hvad du kan forvente fra en debatkonkurrence, og hvordan du forbereder dig på at deltage.




Inden Turneringen

Forudsætningen for at deltage i en turnering er at finde information om en turnering at deltage i. Du kan gå til bilag 3 i denne manual for en oversigt over nogle af de mere veletablerede debatkonkurrencer og hvornår de afholdes. En anden god tip er dog at finde nogle af debatklubberne i dit område og følge dem på sociale medier. Information om turneringer spredes næsten altid gennem disse netværk, især på Facebook, og vil derfor også nå din feed.

For at tilmelde dig en turnering skal du udfylde en registreringsformular. Disse inkluderer normalt spørgsmål om dine personlige oplysninger, såsom din e-mail-adresse og/eller telefonnummer, indkvarteringskrav, måltider osv. Hvis du har spørgsmål, når du udfylder denne formular, er det altid bedst at kontakte arrangøren så hurtigt som muligt. Hvis din delegation sender flere hold, skal du også tænke på dommere! For at sikre, at der er tilstrækkeligt med dommere, bruger de fleste turneringer "N-1-reglen", hvilket betyder, at hver debatklub skal medbringe én dommer mindre end det antal hold, de tager med til konkurrencen. For eksempel, hvis tre hold deltager, skal to dommere også tilmelde sig.

Under Turneringen

Om morgenen til konkurrencen samles alle debattører på turneringsstedet. Først skal deltagerne registrere sig eller tjekke ind, efterfulgt af nogle åbningstaler fra arrangørerne, CA-teamet, tabmaster og equity officer. Disse personer er dine hovedkontaktpunkter under turneringen:

-  Arrangørerne er ansvarlige for alt, hvad der er nødvendigt for at få konkurrencen til at fungere: Lokaler til debatrunder, indkvartering, måltider osv. Du kan henvende dig til dem, hvis du har spørgsmål om organisationen.

- CA-teamet betegner konkurrencens hoveddommere. Disse personer - eller i nogle tilfælde denne person - er ansvarlige for at vælge debatmotions og kan kontaktes for afklaringer om disse motions før en debatrunde. Eventuelle problemer med bedømmelse kan også diskuteres med CA-teamet.
- Tabmasteren opstiller 'drawet' før hver runde. I første runde bestemmes holdene ved lodtrækning, hvilket betyder, at ethvert hold kan ende med at debattere mod ethvert andet hold. Derefter oprettes 'paringer' således, at hold med lige mange point konkurrerer mod hinanden.
- Til sidst er equityofficeren ansvarlig for at sikre et sikkert miljø under turneringen og håndtere problemer, der måtte opstå mellem deltagerne. Du bør også henvende dig til denne person, hvis du har nogen funktionsnedsættelser eller helbredsproblemer, f.eks. hvis du har brug for digital notetagning.

Når motionen er frigivet, har du 15 minutter til at forberede dit argument. Ekstern hjælp er ikke tilladt i løbet af denne tid, hvilket betyder, at du ikke kan søge efter oplysninger online eller søge hjælp fra andre hold, trænere eller bekendte. Debattørerne skal derfor kun stole på deres egen viden og tidligere erfaringer. Der er ingen tildelte steder til forberedelse, men OG-holdet har ret til at forberede sig i det tildelte rum. Inden motionen frigives, kan debattører se drawet, som viser, hvem de skal debattere mod, hvem der skal være deres dommer, og hvilket lokale de skal debattere i.

Eksempel på et draw:

Lokale	OG	OO	CG	CO	Judge
216	Hold 1	Hold 2	Hold 3	Hold 4	Paul

217	Hold 5	Hold 6	Hold 7	Hold 8	Stacy
-----	--------	--------	--------	--------	-------

Normalt begynder debatter ved konkurrencer med, at dommeren præsenterer sig selv og, hvis det er nødvendigt, deres meddommere. Nogle gange vurderer flere dommere en debat, og i sådanne tilfælde kaldes det en dommerpanel. Et panelmedlem vil være formand for dommerpanelet. Deres rolle er at sikre, at alt forløber gnidningsløst under debatten. Efter at have præsenteret panelet, beder hoveddommeren begge hold om deres taleorden. Taleordenen er vigtig, fordi den hjælper dommerne med at give nøjagtige points til hver taler. Ved debattens afslutning beder dommeren alle om at forlade lokalet, så de kan begynde at drøfte sagen alene eller med de andre panelmedlemmer. I de fleste tilfælde træffes beslutninger inden for 15 minutter.

Når beslutningen er truffet, kalder dommeren alle debattører tilbage i lokalet, annoncerer vinderen og forklarer deres beslutning. Hvis ønsket, kan debattører bede om personlig feedback, hvilket er værdifuldt for deres fremtidige udvikling. Hvis turneringer tillader debattører at give feedback til dommerne efter en runde, anbefales det at gøre det, da det hjælper hoveddommerne med at allokere for dommerne i de kommende runder.




Efter den første runde bestemmes paringerne for de efterfølgende runder baseret på holdpoint. Da fire hold konkurrerer mod hinanden i BP-debatter, er pointfordelingen som følger:

1. plads - 3 point
2. plads - 2 point
3. plads - 1 point
4. plads - 0 point

Ved afslutningen af de indledende runder går de hold med de højeste point videre til finalerunderne. I tilfælde, hvor flere hold har det samme antal point, avancerer dem med de højere samlede talerpoint. At nå finalerne omtales ofte som en "break" i debat.

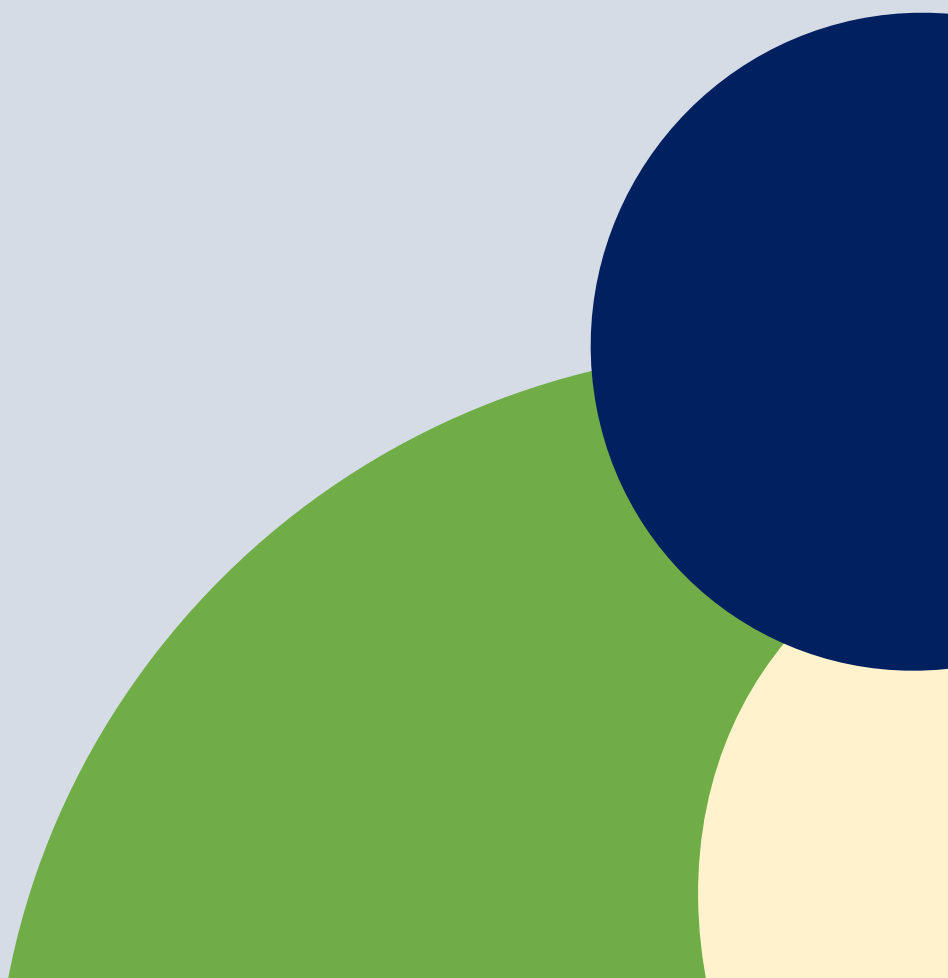
Skab positive oplevelser for din delegation

Medlemmer af en debatklub har varierende grader af erfaring; hvad der er den 20. konkurrence for én, kan kun være den første for en anden. Her er nogle få tips, du kan bruge til at gøre oplevelsen mere behagelig for nyttilkomne.

-  Sæt mål. Inden konkurrencen kan det være en god idé at have en samtale i debatklubben om, hvilke forventninger og mål folk har for debatkonkurrencen. Dette er nyttigt med henblik på at gøre begivenheden til en bedre læringsoplevelse, da målet giver noget at stræbe efter og skaber et grundlag, som folk kan evaluere deres oplevelse ud fra efter begivenheden. Derudover giver det dig mulighed for at administrere forventninger, der måske er en smule urealistiske, for at sikre en fornøjelig oplevelse.
-  Fælles transport og indkvartering. Ikke alene kan du finde billigere muligheder for transport og indkvartering som en større gruppe, men det hjælper også med at skabe en følelse af fællesskab og giver dig et sted at mødes alle sammen.
-  Mød hinanden. Uanset om det er til en drink før det sociale arrangement eller til et hurtigt billede ved afslutningen af turneringen, skal du forsøge at finde øjeblikke, hvor hele delegationen kan samles. Dette hjælper med at fremme en stærkere følelse af fællesskab blandt medlemmer og giver dig fælles oplevelser, du kan se tilbage på i fremtiden.




Kapitel 11 – Organisering af Turneringer

De fleste debatsamfund, uanset deres størrelse, har plejer at organisere mindst én konkurrence pr. skoleår, uanset om det er internt eller åbent for andre institutioner. Dette giver ikke kun eksponering for andre debattører og debatmiljøer, men giver også jeres egne talere mulighed for at udvikle sig og forbedre sig. Manglende erfaring med at organisere begivenheder specifikke for debat er normalt den største afskrækkelse og opfattet vanskelighed. Dette kapitel sigter mod at give læseren en helhedsorienteret oversigt over planlægningsprocessen samt nogle tips og tricks for at gøre det, der først kan virke ganske vanskeligt, til en fornøjelig oplevelse.






Forberedelse af Dit Hold til Turneringer

Desværre er den eneste gennemførlige måde at lære og forberede sig på turneringsplanlægning at deltage i eller hjælpe med at organisere turneringer selv. Et hold af aktive medlemmer i jeres debatklub vil være af største vigtighed, ikke kun for at hjælpe med planlægning og udførelse, men også for at give støtte, hvor det er nødvendigt. Listen nedenfor beskriver nogle indledende skridt, som du og dit hold skal igennem for at sikre, at I føler jer selvsikre, når I skal organisere jeres egne konkurrencer.

-  Deltag i så mange konkurrencer som muligt. At få et indblik i, hvad mere etablerede institutioner har udviklet gennem mange år, vil helt sikkert gøre processen lettere for dig. Møde og tale med arrangørerne samt tag noter om gode ideer og mangler vil hjælpe jer med at undgå nogle af de fejl, nyoprettede institutioner typisk begår.
-  Frivilligt arbejde ved turneringer. Dette kan gøres enten ved at dømme, udføre opgaver inden for equity, hvis det er relevant, udviklingsopgaver som chefdommer eller endda bare ved at være "runner". At arbejde som frivillig ved internationale konkurrencer foretrækkes for at udsætte dig selv for flere forskellige ideer. Derudover kan den tid, I har mellem runderne, og muligheden for at interagere direkte med OrgCom (organisationskomitéen) give værdifuld indsigt.
-  Skalér langsomt. Når du føler, at du og dit hold er klar til at påtage jer planlægningen af turneringer selv, skal du begynde med at afholde en intern konkurrence på én dag, inden du forsøger dig med en traditionel åben eller IV-stil konkurrence, der strækker sig over 2-3 dage. Anvend de tips og tricks, du har lært af andre, og sørg for, at dit hold er forberedt.

Planlægning af Turneringen

Listen nedenfor beskriver de trin, som en erfaren medlem af en organisationskomité tager for at forberede sig til en planlagt turnering. Bemærk, at denne liste måske ikke er relevant for meget specifikke debatkonkurrencer og kan omfatte detaljer, der ikke er relevante for online konkurrencer.

-  Vælg organisationskomitéen (OrgCom). Dette vil være gruppen af personer, der er ansvarlige for at sikre en glidende afvikling af konkurrencen og består normalt af tre til seks personer, afhængigt af konkurrencens størrelse. Det anbefales at have mindst én person med erfaring som medlem af OrgCom, en person ansvarlig for fakturering af institutioner og budgetlægning samt en PR- og kommunikationsperson. Til større konkurrencer kan disse roller opdeles mellem flere personer.
-  Vælg og undersøg mulige lokaler. Selvom de fleste debatklubber normalt regner med deres respektive universiteter for at stille lokaler til rådighed, har denne udgift tendens til at være den største og dermed mest vigtige at sikre i god tid. Valget af lokaler og deres kapacitet vil afhænge af det forventede antal deltagere (inklusive OrgCom og CA/Tab-hold), så skøn over deltagelsen og et foreløbigt budget skal udarbejdes på forhånd.
-  Udarbejd et budget. De fleste debatklubber fungerer som non-profit organisationer og sigter mod at opretholde balance, hvilket afspejles i budgettet og dermed registreringsgebyret for sådanne arrangementer. Her er en opsummering af de kategorier, der normalt inkluderes i et budget:

Udgifter	Indtægter
Lokale booking med nødvendig depositum	Registreringsgebyrer
Betaling til CA-holdet, Tab-holdet og Equity-erstatning og rejsetilskud. Nogle gange inkluderes indkvartering også.	Sponsorater fra virksomheder eller repræsentative institutioner, f.eks. universitetet
Independent Adjudicator (IA) rejsetilskud	
Mad og drikke til deltagere	
Præmier, papir og ofte merchandise såsom kuglepenne, klistermærker, muleposer osv.	
Kontingent (normalt 10-20%)	




Vælg Tab-holdet/personen, chefdommere (CA-holdet) og en Equity Officer.


Små til mellemstore konkurrencer har normalt en person i Tab-rolle, tre CA'er og en eller to Equity Officers. Se nedenstående noter om, hvordan du vælger dem.


- Tab-officeren - skal have erfaring med at arbejde med den tabsoftware, du planlægger at bruge, f.eks. Tabbycat. Tab-officeren skal samle tab'en på forhånd, så det er afgørende at sikre, at de er tilgængelige.
- CA-holdet - skal have erfaring med debat og bedømmelse, så de kan udvikle afbalancerede og 'dybe' motions. At sikre kønsmæssig balance i CA-holdene er vigtigt, ikke kun for inklusivitet, men også for at forbedre emnernes kvalitet. De fleste OrgComs inviterer normalt en anerkendt CA i håb om at tiltrække flere deltagere (som et tegn på kvalitet), men de kan være dyrere eller sværere at komme i kontakt med.
 - Der bør også tages hensyn til udviklingscheferdommere (DCAs). Nogle konkurrencer forbeholder plads til en DCA, som enten

udvælges af OrgCom eller CAP-holdet. Hvis denne person udvælges, skal det være af hensyn til udvikling primært frem for personlige interesser.

- Equity Officer - bør helst have erfaring med equity i konkurrencer samt behandling af equity-klager. Det er af største vigtighed at tage hensyn til køn og race, når du udnævner en equity officer, da hold og talere fra alle baggrunde skal føle sig trygge ved at henvende sig til denne officer.


 Vælg et hold af frivillige/udsendte. At koordinere under en konkurrence, sikre, at der er vand, mad og papir tilgængelig, sommetider på tværs af flere faciliteter, er en udfordrende opgave. Derfor er frivillige nødvendige. For mediumstore konkurrencer vælges normalt en gruppe på tre til ti frivillige, der arbejder i skiftehold. Læs kapitel 7 for mere information om, hvordan man arbejder med frivillige.

 Offentliggør dit arrangement. De fleste debatsamfund bruger deres sociale mediekonti til dette, hvor den mest almindelige metode er at oprette et Facebook-arrangement. Dette letter kommunikation om tilmeldingsfrister, registreringsgebyrer, antallet af ledige holdpladser og andet, som alle, der planlægger at deltage, bør vide. Desuden kan du tilføje dit arrangement til Global Debating Spreadsheet (som kan findes her: https://docs.google.com/spreadsheets/d/1R9s3MAh1H_7rJ9NQhO18p6o7bvekrIDTk27I7emXk6o/edit#gid=1356868241) for at nå ud til folk, der søger efter konkurrencer på bestemte tidspunkter eller steder.

 Vælg og sikre indkvartering. De fleste konkurrencer tilbyder indkvartering til deltagere, der har brug for det, enten ved at tilbyde "crash" eller ved at give adgang til billige hoteller/vandrehjem. Ved at tilbyde "crash" bør du kontakte medlemmer af din debatklub, der er villige til at huse deltagere i løbet af


turneringen, og etablere kommunikation. Forsøg at sikre adgang til en forskelligartet gruppe af værter og "crash" muligheder, f.eks. kvindelige, alkoholfri, tidligt sengetid osv., for at sikre, at alle føler sig velkomne. I tilfælde af hoteller/vandrehjem skal du bestille det nødvendige antal værelser og huske at inkludere frivillige, CA'er osv., der måtte have brug for indkvartering.


 Opret og offentliggør de nødvendige formularer. Disse omfatter, men er ikke nødvendigvis begrænset til en registreringsformular, crash-formular, clash-formular og en equity-klageformular. Husk altid at opbevare og dele personlige oplysninger kun med samtykke fra den pågældende person og i overensstemmelse med GDPR, hvis du er i EU. Dette gælder især for equity-klageformularer, som kun bør ses af Equity Officer.


 Send en informationspakke til deltagerne. Den skal indeholde tidsplanen og alle nødvendige rejseoplysninger samt en tjekliste over, hvad de skal medbringe. Derudover kan du give nogle oplysninger om de bedste steder at få mad og anbefalinger til seværdigheder til dem, der rejser langvejs fra. Det kan også være tilstrækkeligt at levere forskellige informationspakker til forskellige grupper for at målrette informationen til dem, der virkelig har brug for den.

Under Turneringen

Her er nogle ting at huske på under konkurrencen, men selvfølgelig vil det også hjælpe at læse disse på forhånd og tænke over dem for at undgå stress under det, der allerede burde være en travl tid.

 Sæt lokalerne op i god tid. Sørg for, at alle stole og borde er i orden, da det at flytte dem rundt, når begivenheden begynder, kan forårsage forsinkelser. Hvis der er blevet oplyst om bestemte accessibility behov inden turneringen, skal du sørge for at imødekomme dem for de pågældende deltagere. Det anbefales også at printe speaker-skalaer og placere dem i lokalerne, så dommerne kan bruge dem som reference. Dette vil motivere dommerne til at give talerpoint korrekt og ensartet.

 Kør check-in løbende. Dette inkluderer at sikre, at alle, der skal være til stede ved konkurrencen, er der (taler, dommere, frivillige og Org), da deres fravær kan skabe betydelige forsinkelser senere. For at sikre overholdelse skal du tydeligt kommunikere strenge tidspunkter, hvor deltagerne kan blive "skåret" fra konkurrencen (dvs. ikke inkluderet i runden), hvis de ikke møder op som planlagt. Selvfølgelig kan der nogle gange forekomme undtagelser efter skøn fra arrangørerne, men det er ofte mest retfærdigt at fastsætte en ensartet regel for alle for at undgå særlig behandling. Selvom check-in normalt kun udføres i begyndelsen af dagen, kan der også foretages yderligere opkald i annonceringshallen før de følgende runder for at sikre, at alle er til stede.

 Den første dag af konkurrencen begynder normalt med briefing. Selvom det er godt at have alle på samme side, skal du sørge for at være effektiv og kortfattet, så du ikke udmatter alle, inden begivenheden virkelig begynder.

- Hvis det er en nybegynder- eller pro-am konkurrence, eller hvis der er en betydelig deltagelse af mindre erfarne deltagere, forventes det, at der først afholdes en talerbriefing. Denne dækker normalt formatets regler,

opfordrer til at indsende feedback om dommere (se nedenfor) og besvarer eventuelle organisatoriske spørgsmål (f.eks. om stedet, mad, logistik, kommunikationskanaler, tidsplan osv.). I turneringer, hvor alle forventes at være fortrolige med grundlæggende regler, kan denne briefing ofte springes over, og i stedet kan der udsendes en kort meddelelse om organisatoriske detaljer.

- Imens eller under forberedelsen til første runde er det almindeligt at afholde en dommerbriefing. Den informerer normalt og minder dommerne om nogle grundlæggende regler og dækker eventuelle nylige regelændringer eller tendenser i almindelige fejl. Derudover præsenterer den dommerne med den speaker-skala, de skal følge under turneringen (dvs. hvordan individuelle talerpoint skal tildeles) og sætter tidsbegrænsninger for deres overvejelser, mundtlig bedømmelse og feedbacktider (f.eks. er OA normalt sat til 15 minutter, men det er op til arrangørerne at tillade længere tid for at forbedre den pædagogiske oplevelse).
- Der bør helt sikkert afholdes en equity briefing. Den dækker de vigtigste punkter i equity-politikken, som skal sendes til deltagerne inden turneringen. Sørg dog for at vise alle kontaktoplysningerne for Equity Officer(s) igen, så deltagerne har en klar idé om, hvordan de kan nå dem. Equity-meddelelser mellem runder kan også forekomme, hvis det ser ud til, at deltagerne har brug for påmindelser under begivenheden.



Meddelelser bør altid nå ud til alle. Af den grund skal du være meget tydelig omkring placeringen af meddelelsesstedet og kommunikere tidspunkterne, hvor meddelelserne vil finde sted. Derudover vælger mange turneringer at bruge Discord-kanaler til også at kommunikere med deltagerne, for eksempel ved at videresende meddelelser der samt ved at offentliggøre emner, equity-meddelelser og kommunikere, når nogle deltagere ikke kan findes. Discord er imidlertid på ingen måde den eneste mulighed for digital kommunikation.

- 🗨️ Det bør være let for CAP (Chief Adjudicator Panel) og tab (tabholdet) at arbejde sammen. De skal kunne kontakte hinanden let og have et roligt sted mellem runderne. Dette skyldes, at de sammen tildeler dommerpaneler og sikrer, at alle equity-aspekter og dommerrangeringskriterier overholdes. Det skal også være let at inddrage Equity Officer i tilfælde af equity-udfordringer som sammenstød.
- 🗨️ Incitament til at indsende feedback. Det forventes, at hold indsender feedback om dommere, og dommere forventes at indsende feedback om hinanden (dvs. de andre panelmedlemmer). Dette er ekstremt vigtigt for, at CA-holdet kan udføre deres opgaver, da det vil gøre det muligt for dem at udvælge de bedste dommere og sikre konkurrencens kvalitet. Hvis det er nødvendigt, kan der indføres en betingelse om, at hold/dommere kun kan komme videre, hvis de har indsendt en bestemt del af feedback. Forhåbentlig bør sådanne drastiske foranstaltninger ikke være nødvendige, hvis deltagerne samarbejder, når de bliver bedt om det.
- 🗨️ Sørg for at kommunikere tidsplanen meget tydeligt. Selvom det allerede blev rådet til at oprette tidsbuffer, kan der opstå forsinkelser eller ændringer i tidsplanen. Sørg for at kommunikere dette til deltagerne, så de har tid til at tilpasse sig. Gå aldrig videre til næste fase af begivenheden, før du er sikker på, at alle deltagerne er klar over det.
- 🗨️ Del en feedback-formular med deltagerne, inden turneringen slutter. Denne bør omfatte et sted, hvor deltagerne kan dele deres tilfredshed med begivenheden og komme med forslag til forbedring af fremtidige begivenheder. Dette er utroligt værdifuldt, da selvom du som arrangørteam vil bemærke visse steder, hvor der er plads til forbedringer, vil ikke alt måske fange jeres opmærksomhed, og derfor bør denne feedback overvejes omhyggeligt. Husk dog ikke at være

for strenge over for jer selv, når I senere læser det, og vær rimelige med hensyn til, hvilke forslag der kan og bør imødekommes i fremtiden.

DOs and DON'Ts til Turneringer og andre Debat Events

DOs	DON'Ts
Før eventet	
Vær klar til at bede dine klubmedlemmer og andre universitetsstuderende om at tilbyde overnatning i god tid. Dette vil hjælpe med at undgå sidste øjeblikks indkvarteringsproblemer.	Sæt ikke deltagergebyret for højt. Offentliggør en kort budgetoversigt for fuld gennemsigtighed og fjern mistanker om, hvad deltagerne betaler for.
Lav et salgsargument for din begivenhed og sæt dine egne forventninger til formålet og hvor mange mennesker, du ønsker at nå.	Ikke alle begivenheder skal være debatbegivenheder. Gør dem ikke kun til noget om debat som sport (når det ikke er konkurrencepræget), men afhængigt af målgruppen, gør dem så inkluderende som muligt for ikke at skræmme folk væk.
Prøv at tilbyde indkvartering så tæt på turneringsstedet som muligt - dette vil gøre deltagerne gladere og hjælpe med at undgå betydelige forsinkelser.	Prokrastiner ikke - nogle ting kan bare ikke fixes i sidste øjeblik, og sørg for at låse de vigtigste ting (f.eks. mad, sted og indkvartering) på forhånd.
Åben tilmelding tidligt. Det er også muligt at tilbyde forskellige gebyrer afhængigt af, hvor tidligt deltagerne registrerer sig. Afbestillingsgebyrer skal gælde, hvis	Lav ikke en super pakket tidsplan - indbyg tid i tidsplanen til alt og giv deltagerne noget fritid og hvile.

deltagerne trækker sig fra begivenheden efter en given deadline.	
Det kan være gavnligt at overbooke begivenheder, da nogle deltagere måske ikke møder op.	Lav ikke en begivenhed for dig / dine venner - tænk på, hvordan den gennemsnitlige person vil føle sig.
Lav buffer til alt. Dette inkluderer budgettet (normalt 10-15%) og helt sikkert tidsplanen, da forsinkelser er meget almindelige.	
Meddel tidsplanen tidligt, så folk kan lave planer og koordinere rejser.	
Tag hensyn til accesibility-krav, når folk anmoder om dem, og kommuniker med ejeren af lokationen for at imødekomme dem.	
Kontroller, om lokationen har alt, hvad der er nødvendigt for en begivenhed - tilstrækkelige lokaler, computere, kabler, skærme osv. Vær også opmærksom på forhold som temperatur og lys, hvis du forventer, at AC skal bruges, da det kan påvirke omkostninger som elregningen.	
Sørg for, at der er flere personer i organisationsholdet, og vær meget eksplicit om, hvad du delegerer til hinanden for at undgå forvirring.	

I hver arbejdsgruppe skal der være en mere erfaren medlem af klubben, der ved, hvad de laver, og have nogle nybegyndere lære af dem. Dette vil gøre det lettere at organisere fremtidige begivenheder, da viden og erfaring vil blive videregivet.	
Prøv at være aktiv i de kredse, du gerne vil nå med din begivenhed - det vil gøre det lettere at indsamle kontakter og invitere folk til din begivenhed. De er tilbøjelige til at komme, hvis de kender dig eller i det mindste har set dig på andre begivenheder.	
Giv deltagerne en tjekliste over, hvad de skal tage med sig.	
Hav GDPR-fraskrivelse, når du håndterer data og billeder, som deltagerne tjekker eller underskriver.	
Planlæg at bruge nogle penge på at bringe mere erfarne debattører og kendte personer i debatsamfundet ind til din turnering. Dette vil give begivenhedens uddannelsesmæssige kvalitet og genkendelighed.	
Under begivenheden	
Arranger mad i forvejen og sørg for, at den ankommer tidligt. Normalt skaber mad, der	Bland ikke mindreårige og voksne, især i sociale sammenhænge efter den formelle del af din begivenhed. Dette

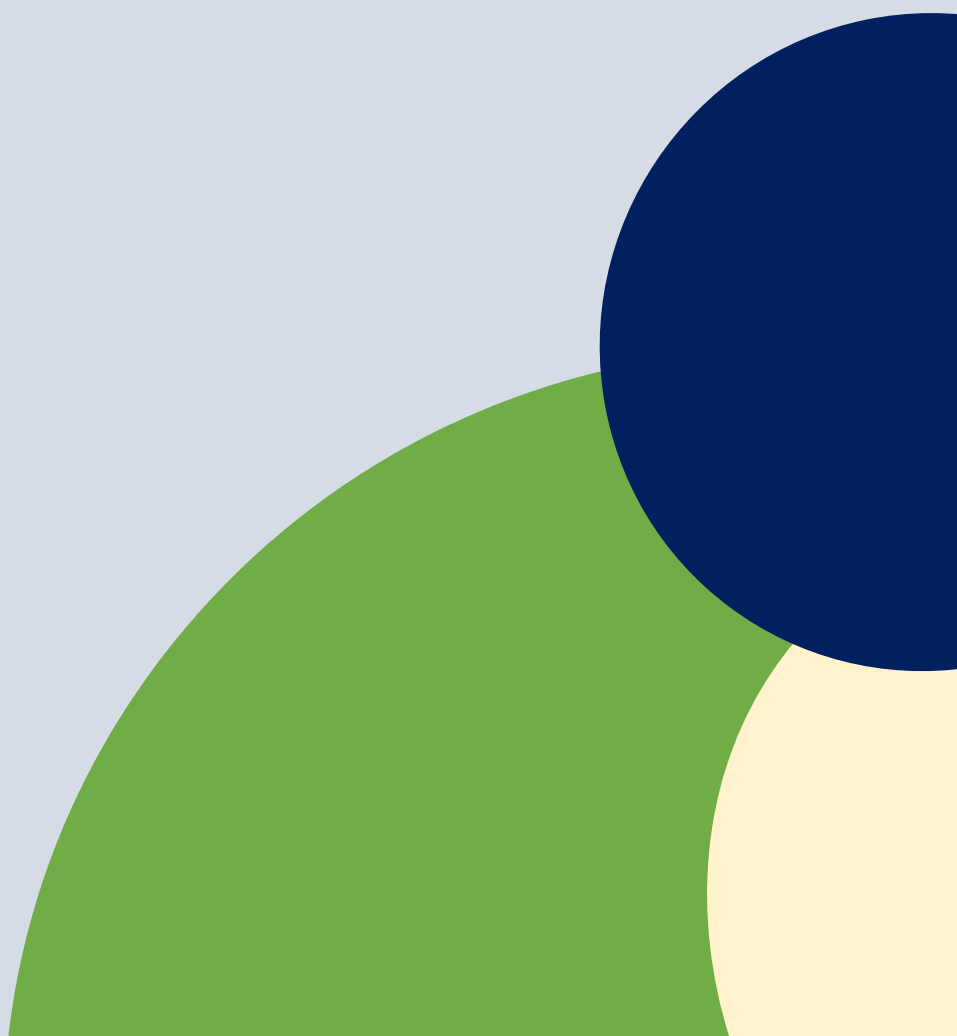
<p>ankommer sent, de største forvirringer blandt deltagerne.</p>	<p>kan føre til uønskede equitysspørgsmål. Hvis du alligevel gør det, skal du sørge for at give ekstra equityinformation vedrørende dette.</p>
<p>Sørg for, at arrangørerne mødes på stedet tidligere end du tror, da der uundgåeligt vil opstå uventede omstændigheder (f.eks. nogle ting der mangler i lokalerne, nogen glemte at købe forsyninger osv.)</p>	<p>Antag ikke, at hvis nogen har sagt, at de vil være der, vil de faktisk være der - overbook frivillige til dette formål ved større begivenheder.</p>
<p>Sørg for at anvende equity-reglerne strengt og uden undtagelser. Dette er meget vigtigt for deltageres trivsel og begivenhedens opfattelse for dig som arrangør.</p>	<p>Få ikke folk til at håndtere equity, der ikke er equity (f.eks. CAP, Orgcom). Sørg i stedet for, at de personer guider deltagerne til den ansvarlige equityperson, der er bedre rustet til at håndtere problemet.</p>
<p>Organisationsteam og equityofficerer skal tydeligt etablere sig selv og, hvordan de kan kontaktes.</p>	<p>Undgå intern humor og jokes og vær ikke 'edgy'. Antag, at ikke alle deltagerne har været der før og kender hinanden, så prøv at være så inkluderende som muligt.</p>
<p>Sørg for, at arrangører forventes at være på vagt 24 timer i døgnet under begivenheden, da nødsituationer kan opstå selv midt om natten. Sørg for, at din telefon er opladet til enhver tid og være klar til at besvare opkald og tage beskeder.</p>	<p>Dommere skal ikke altid netværke med en eksklusiv gruppe af debattører, da det kan skabe dårlig opfattelse og påvirke opfattelsen af upartiskhed. Sørg for at adressere dommere vedrørende dette.</p>

<p>Dette kan måske virke åbenlyst, men sørg for, at folk får mad og vand på en måde, der skal være nok til hele dagen. I tilfælde af, at du ikke leverer nogle måltider, skal du sørge for at kommunikere det i forvejen og give deltagerne tid til at hente deres egen mad.</p>	<p>Spild ikke folks tid - sørg for at kommunikere, hvornår og hvor de vil være nødvendige.</p>
<p>Sørg for at I har mad til forskellige diætpræferencer.</p>	<p>Når du hænger ud, skal du ikke isolere en del af gruppen på et andet sted eller en anden del af stedet helt - det kan fremme differentieret behandling.</p>
<p>Har frivillige og backup-frivillige, der er klar til at træde til med hjælp. Sørg for at rotere folk på visse tidspunkter for at give nogle hvile.</p>	
<p>Prøv at gøre mødestedet, hvor folk samles, så rart som muligt - du kan altid tiltrække deltagerne ved at tilbyde snacks og drikkevarer der, så de også hører kollektive beskeder.</p>	
<p>Kommunikér tydeligt lokationens detaljer - hav skilte og frivillige, der guider deltagerne til lokalerne osv. Det kan være nyttigt at give dem en kort til større lokationer.</p>	
<p>Giv nogle ideer/aktiviteter til folk, der måske ikke deltager i nogle runder (f.eks. under elimineringsen), ud over bare at "lytte". Dette</p>	

kan dækkes i infopakken, og nogle aktiviteter kan også organiseres af frivillige.	
--	--

Kapitel 12 - Finansiering

Dette kapitel dækker de fire vigtigste måder, hvorpå finansiering kan genereres: Via universiteter, via virksomheder, via fonde og ved at sælge tjenester. Vi går også igennem nogle retningslinjer for regnskabsføring, og vi afslutter dette kapitel med en note om medlemskontingent.



En Vigtig Bemærkning

At generere indtægter og dække udgifter kan være en af de mest udfordrende dele af at administrere en debatklub, og derfor prøver dette kapitel at give et overblik over mulige indtægtskilder baseret på empirisk evidens; hvad der har fungeret for andre og os. Inden du går i gang med dette kapitel, ønsker vi at understrege to vigtige punkter. For det første kan succesfulde klubber helt sikkert drives uden penge, og vi opfordrer generelt ikke til at prøve at tjene penge, bare for at tjene penge. I stedet bør eventuelle indtægter ideelt set gøre debatoplevelsen bedre for nuværende medlemmer, f.eks. ved at subsidiere deltagelse i turneringer. For det andet varierer økonomiske miljøer, og det samme gør kendskabet til konkurrencepræget debat. Den positive opfattelse af debat som en værdsat aktivitet, som eksisterer i nogle lande og regioner, vil gøre det lettere for klub i disse steder at skaffe midler eller finde sponsorer. Vi opfordrer alle, der ønsker at generere indtægter til deres debatklub, til at søge viden fra erfarne lokale personer, der muligvis kan give mere nøjagtig og anvendelig rådgivning end det, du kan finde i dette kapitel. Med det sagt håber vi, at dette kapitel inspirerer og muliggør processen med at generere indtægter.

Finansiering fra Universiteter







Hvis du har mulighed for at modtage finansiering fra dit universitet, anbefaler vi kraftigt at udforske denne mulighed. Dette er sandsynligvis den nemmeste tilgængelige mulighed og den mulighed med færrest betingelser. Nogle universiteter har en dedikeret pulje til studenterdrevne aktiviteter, som du kan ansøge direkte om. Vi anbefaler at tale med de relevante parter på dit universitet, såsom studenterforeningen, om hvordan de kan hjælpe med finansiering af studenteraktiviteter. Hvis denne indsats enten er mislykket eller ikke giver den økonomiske støtte, du leder efter, kan det nogle gange være gavnligt at tale med en bestemt afdeling inden for universitetet. Du kan enten anmode om et møde direkte med en dekan eller måske har dit universitet en afdeling, der fokuserer på studerendes fremtidige beskæftigelsesmuligheder eller noget tredje. Hvis du formår at booke et møde med en relevant person på dit universitet, er her nogle få tip til at forberede dig:

- 🗨️ Vær altid klar over, hvor mange penge du anmoder om, men vær forberedt på at acceptere mindre. Uspecificerede beløb er naturligvis umålelige og vanskelige at arbejde med.
- 🗨️ Vær forberedt på at argumentere for, hvorfor debatklubben er en god investering for universitetet. Her anbefaler vi at fremhæve unikke salgsargumenter for overførbare færdigheder, såsom dem præsenteret i kapitel 8, men vi kan også tilføje, at universiteter normalt gerne hører ting som: "Vi hjælper med at fremme en kultur af ytringsfrihed og demokratiske værdier" og "Vi afholder offentlige debatter om vigtige emner, som studerende ikke kan diskutere andre steder".
- 🗨️ Vær forberedt på at tilbyde detaljerede beskrivelser af, hvordan pengene vil blive brugt, og hvordan du vil håndtere regnskabsføringen efter køb.

Virksomhedsfinansiering

Som et alternativ eller som supplement til universitetsfinansiering kan du også henvende dig til relevante virksomheder i dit område. Denne mulighed er bestemt ikke så let og kan ofte være meget tidskrævende, men det er noget, der har potentiale til at give mange positive fordele, herunder økonomisk støtte. For at give en slags vejledning til dette, kan vi f.eks. forestille os, at dit debatklub har mange jura-studerende og har forbindelser til den fakultet inden for universitetet. I en sådan situation ville det give mening at henvende dig til lokale advokatfirmaer (potentielle fremtidige arbejdsgivere) for at drøfte, hvordan du kan hjælpe dem med at give adgang til relevante studerende, og hvordan de kan engagere sig med potentielle ansøgere på en meningsfuld måde. Målet med enhver partnerskab er i sidste ende at finde en vinkel, der giver værdi for begge parter. En god tommelfingerregel er, at du skal kunne svare på "WIIFY" (What's in it for you?) - hvad er der i det for dig? "Dig" er den person eller organisation, som du henvender dig til.

De ovenstående tips er stadig anvendelige, men her er nogle flere, der specifikt kan hjælpe med at skaffe virksomhedssponsorer:

-  Vær altid klar over, hvorfor du henvender dig til dem, og hvorfor de skal interessere sig for dig. Den adgang, du kan give, er altid unik.
-  Undersøg virksomheden godt, inden du henvender dig. Måske deltager de allerede i lignende aktiviteter? Måske har de en specifik kanal for sådanne henvendelser?
-  Forbered noget materiale, som du kan sende til dem. Det er usandsynligt, at den første person, du taler med, er den, der kan træffe beslutningen. Derfor har du brug for præcist og koncist materiale, som du kan sende til dem. Ideelt set bør dette ikke overstige en side.
-  Medbring tal. Uanset om det er antallet af studerende, der deltager i praksis, hvor godt du klarer dig i internationale turneringer eller rækkevidden på sociale medier, kan tal hjælpe virksomheder med at få en bedre forståelse af din organisation.
-  Hvis du ikke har en kontakt inden for virksomheden; ring, skriv og ring. Først ringer du for at spørge, hvem du skal skrive til. Derefter skriver du til den person. Når du skriver til dem, kan det være en god idé at anmode om et møde. Hvis du ikke hører tilbage, så ring igen!
-  Overvej forskellige virksomheder. Læg ikke alle dine æg i én kurv. Mange trin i outreach-planen kan genbruges for at fremskynde processen med at kontakte flere virksomheder på én gang.

- Overvej forskellige typer samarbejde. Vil du have en betingelsesløs overførsel? Vil du have en formel sponsor? Kunne I arrangere relevante begivenheder sammen? Hvordan kan I få jeres klub til at virke mere interessant for dem?
- Se på national regulering om emnet. Nogle gange er der en grænse for, hvor meget der kan doneres. Nogle gange er donationer fradragsberettigede. Sådanne oplysninger er gode at kende – og kan endda være (en lille) del af den værdiforhandling, du præsenterer.

Fonde og Offentlige Programmer

En alternativ løsning på virksomhedsfinansiering er at se på forhånd eksisterende løsninger, såsom at ansøge om tilskud gennem fonde eller offentlige programmer. I vores erfaring kan dette faktisk være den bedste måde at dække omkostningerne ved hold, der deltager i større turneringer! Mens deltagelse fra nogle få personer i en international turnering måske ikke er så vigtig for dit universitet eller en national virksomhed, kan det være den perfekte type begivenhed at finansiere via fonde, osv. Selvom denne opgave kan virke skræmmende på grund af mængden af papirarbejde, der typisk kræves, skal du huske, at mange fonde beder om den samme slags oplysninger, og ansøgninger kan derfor hurtigt blive strømlinet. Vi anbefaler at læse om fonden eller programmet meget omhyggeligt, inden du ansøger, og vi anbefaler også at starte processen i god tid inden fristen, så du giver dig selv tilstrækkelig tid til at indsamle yderligere materiale. Ting som disse tager normalt længere tid end forventet. Vi vil også gerne minde dig om, at selvom dit klub er relativt ungt eller relativt lille, er det stadig fuldstændig muligt at modtage betydelige tilskud – lad ikke tidligere erfaring, eller manglen på samme, afskrække dig. Derudover, hvis du befinder dig inden for EU, anbefaler vi kraftigt at undersøge Erasmus+ som en kilde til finansiering af aktiviteter i samarbejde med andre EU-debatklub. Erasmus+ initiativet har ikke kun finansieret udarbejdelsen af denne manual, men fortsætter også med at støtte internationalt samarbejde mellem europæiske debatklub gennem andre spændende initiativer på tidspunktet for denne skrivning.

Salg af Tjenester

Denne måde at generere indtægter på overses ofte eller nedprioriteres, men forfatterne til denne manual har flere års positiv erfaring med at sælge tjenester og bruge det som en primær indtægtskilde. Inden du går i gang på denne rejse, anbefaler vi kraftigt at undersøge national lovgivning for at sikre, at dit klub er berettiget til at sælge tjenester.



Den mest generiske måde at "sælge tjenester" inden for debatklubben er ved at afholde konkurrencer. Ikke desto mindre er afholdelse af konkurrencer et stort projekt, der typisk kræver en dedikeret arbejdsgruppe, og selv da er konkurrencer ikke altid profitable - i det mindste normalt ikke i så høj grad, at de kan finansiere en klub fuldt ud. Siden pandemien har der imidlertid været en naturlig stigning i onlinekonkurrencer, og afholdelse af en onlinekonkurrence (for universitetsstuderende eller endda gymnasieelever) kan være en god måde at komme i gang med at afholde turneringer med færre ressourcer. Derudover kan online turneringer markedsføres og tilgås globalt, hvilket tiltrækker deltagere og samtidig holder omkostningerne lave.

Ud over turneringer kan en anden måde at udvide debatklubben og generere indtægter på samme tid være ved at sælge debatworkshops eller workshops i 'public speaking' til skoler. Selvom denne manual tager udgangspunkt i BP-formatet, der normalt bruges til universitetsstuderende, kan konkurrencepræget debat i enklere former være gavnlig for elever i alle aldre. Mens enkle øvelser som "fortæl mig, hvorfor du foretrækker sommer frem for vinter" kan hjælpe små børn med at udtrykke sig, kan skræddersyede workshops også hjælpe med at lære børn aktuelle emner eller hjælpe dem med at øve deres engelsk. Efter vores erfaring har det været en succes at henvende sig til lokale skoler eller gymnasier fra en frivillig, studenterdrevet organisation, der ønsker at undervise i kritisk tænkning og god kommunikation og generere masser af positiv respons.

Imidlertid behøver offentlige institutioner som skoler ikke nødvendigvis være det eneste relevante mål for workshops. Professionelle offentlig tale - eller endda debat - workshops kan også sælges til virksomheder. Enten som en sjov aktivitet for deres medarbejdere eller potentielt som et program til at forbedre visse færdigheder. Det er selvfølgelig klart, at undervisning af professionelle voksne er radikalt anderledes end undervisning af børn, men det er stadig noget, voksne normalt nyder. For at nå ud til virksomheder for sådanne tilbud, skal du se på nogle af de tips, der blev nævnt i den foregående sektion, og overveje at bruge LinkedIn som platform til at sprede budskabet. Det kan også være en god idé at kontakte tidligere debatklubalumni med job i virksomheder for at bede dem om at hjælpe med at arrangere et møde eller bare sige et godt ord. Uanset hvor og til hvem du sælger tjenester, skal du huske, at prisen har en signalværdi. Selvom det utvivlsomt er muligt at sætte prisen for højt, er det også muligt at sætte prisen for lavt - og dette kan lige så meget skræmme potentielle kunder væk, fordi det får dem til at tro, at workshoppen ikke er særlig værdifulde. Vores bedste forslag, når det kommer til prissætning, er at undersøge, hvad der ellers er derude, og afprøve forskellige prissætningsstrategier.

Regnskab

Når finanser er involveret, bliver det stadig vigtigere at sikre, at dit klub fungerer lovligt og i overensstemmelse med potentielle direktiver fra universitetet. Selvfølgelig varierer regnskabsreglerne fra land til land, men her er nogle tommelfingerregler, der hjælper med at sikre gennemsigtighed og ansvarlighed inden for klubben:

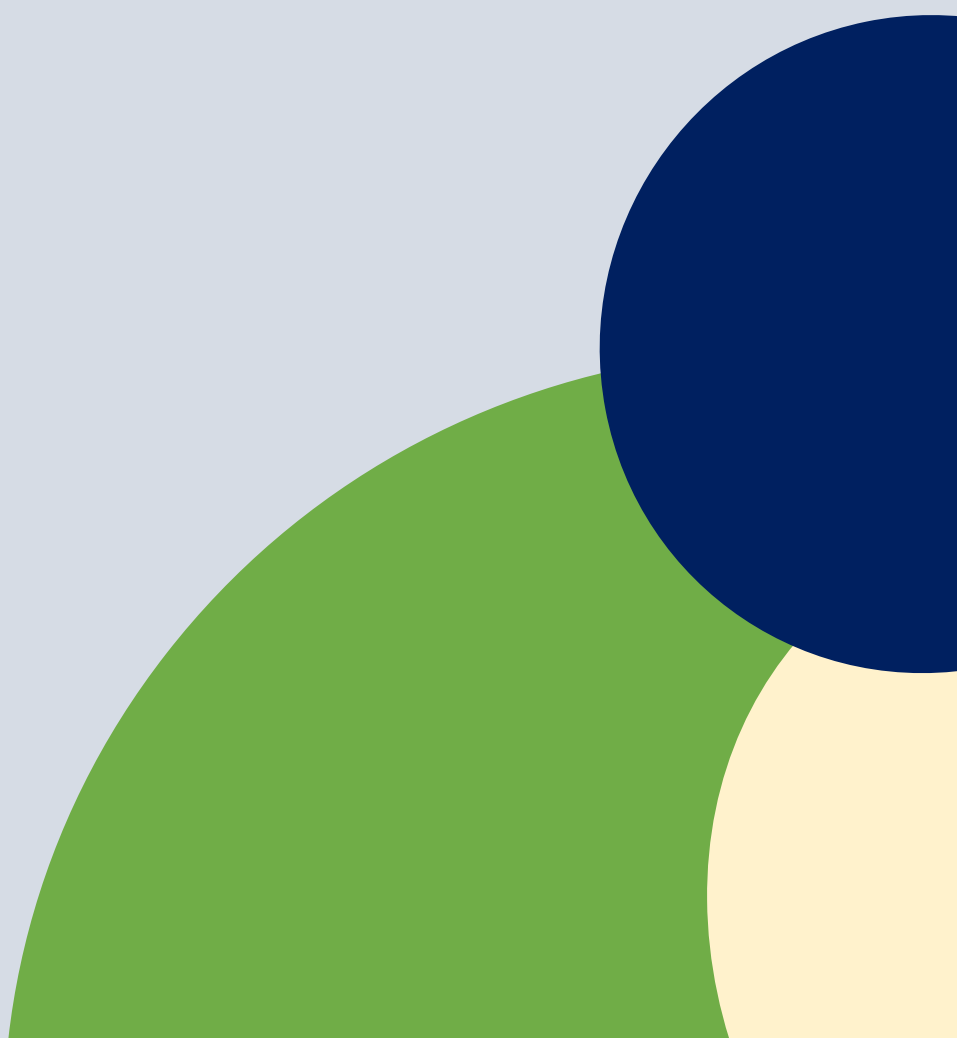
-  Hav en separat bankkonto for klubbens finanser. Hvis du ikke er juridisk forpligtet til at åbne en forretningskonto i en bank, så overvej om pengene skal være på en persons private konto (f.eks. formandens eller kassererens), men sørg for, at klubbens penge tydeligt adskilles fra en persons private finanser.
-  Hvis det er muligt, skal to personer have adgang til kontoen.

- 🗨️ Hav en udpeget kasserer, der er ansvarlig for at holde øje med finanserne. Af hensyn til et system med 'checks and balances' bør denne person ikke være klubbens formand. Du kan også oprette en intern regel (og få banken til at hjælpe dig med at håndhæve denne), at enhver overførsel over en vis mængde kræver to underskrifter. Dette forhindrer ikke kun underslæb, det hjælper også med at undgå at sende en masse penge ved et uheld!
- 🗨️ Gennemgå regelmæssigt den økonomiske situation, både internt i bestyrelsen og offentligt for medlemmerne af organisationen. Hvis ledelsen af organisationen føler sig ubehagelig ved at afsløre, hvordan pengene blev brugt, blev de sandsynligvis ikke brugt etisk.
- 🗨️ Gennemgå dine vedtægter og sørg for, at de ikke muliggør en fjendtlig overtagelse. Desværre sker fjendtlige overtagelser af studenterorganisationer, og det er sket for debatklub, så vi anbefaler at sikre, at dine vedtægter (også kaldet vedtægter) klart angiver, hvem der kan stille op til bestyrelsesposter, hvem der kan stemme, og hvem der generelt er medlemmer af organisationen.

Dette kapitel ville ikke være komplet uden en note om medlemskontingent. Som nævnt tidligere i denne manual anbefaler vi at holde debatklubben gratis at deltage i, da det opretholder en lav adgangsbarriere for alle. Imidlertid kan medlemskontingenter indføres for at dække potentielle faste omkostninger. Vi ønsker ikke at opfordre til et klub, hvor f.eks. høje medlemskontingenter betaler for deltagelse i turneringer for kun nogle få medlemmer, men vi erkender, at dette kan være en legitim måde at sikre langvarig eksistens. Derudover har nogle klub implementeret systemer, hvor almindeligt medlemskab er gratis, men et betalt medlemskab giver adgang til særlige fordele såsom ekstra workshops, internationale sparringskampe, og det kan endda dække omkostningerne for nogle konkurrencer.

Kapitel 13 – Strategi



Dette kapitel dækker et ofte overset område for mange studenterorganisationer; planlægning for fremtiden. Vi begynder kapitlet med en oversigt over, hvad der skal overvejes i strategiprocesen, og vi afslutter kapitlet med nogle åbne spørgsmål for at hjælpe med at kickstarte den kreative proces med at udarbejde en strategi for dit samfund.



Langsigtet planlægning


For mange nye og endda mange etablerede debatklubber giver det mening at fokusere næsten udelukkende på korttidsplanlægning for at sikre, at alt er taget hånd om, og for at holde medlemmerne glade og engagerede. Imidlertid vil tiden komme for de fleste debatklubber, hvor det bliver vigtigt at iværksætte langsigtet planlægning for at fortsat vokse og opfylde større mål. Dette kapitel kan ikke tilbyde en specifik to-do-liste, da strategier skal tilpasses den specifikke klub og miljø, men vi kan dog tilbyde nogle referencepunkter, der kan inspirere til langsigtet strategisk tænkning.

Strategiprocessen:


-  Afgør, hvem der bør inkluderes i processen. I de fleste organisationer er det naturligt at lade bestyrelsen beslutte en strategisk retning, men det kan også være gavnligt at konsultere eksterne interessenter - såsom studenterforeninger - eller andre interne interessenter - såsom nøglemedlemmer af samfundet. Det kan også være meget værdifuldt tidligt at tildele hovedansvaret for strategien til en eller få enkeltpersoner. Dette betyder ikke nødvendigvis, at det er nødvendigt at oprette en rolle som "Strategiansvarlig", men overvej i stedet, om det overordnede ansvar skal ligge hos f.eks. formanden, næstformanden eller en tredje person.
-  Beskriv realistisk status quo. For at de involverede parter kan nå til enighed om, hvordan fremtiden bør se ud, er det nogle gange nyttigt at sikre, at I alle er enige om nutiden. Hvad gør dit samfund godt lige nu? Hvad er dine mangler? Rammer såsom en SWOT-analyse kan hjælpe med at styre øvelser som disse. For at hjælpe dig i gang beder en SWOT-analyse dig om at liste: 1) Din klubs styrker, 2) Din klus svagheder, 3) Mulighederne, der præsenteres af din eksterne miljø og 4) Truslerne fra dit eksterne miljø.

I nedenstående skema har vi tilføjet eksempler i hver boks for at hjælpe dig med at blive fortrolig med rammen.


STYRKER	SVAGHEDER
<ul style="list-style-type: none"> • Engagerede medlemmer • Passioneret bestyrelse • God til at sende folk til turneringer • ... • ... 	<ul style="list-style-type: none"> • Ikke nok penge • Svært at få nye medlemmer til at blive • Meget ansvar ligger kun på få personer • ... • ...
MULIGHEDER	TRUSLER
<ul style="list-style-type: none"> • Søg sponsorat hos lokal virksomhed • Samarbejd om en session med en anden studenterforening • Afhold en turnering • ... • ... 	<ul style="list-style-type: none"> • Universitetet kan trække vores finansiering • Anden samfund "stjæler" vores medlemmer • Nøglemedlemmer dimitterer snart • ... • ...


 Vær kreativ. Nogle gange føles det, som om fremtiden er skrevet i stjernerne, og alle er enige om, at det er vejen at gå. Ikke desto mindre anbefaler vi kraftigt at forsøge at skabe et rum, der opmuntrer til kreativ tænkning og tvinger bestyrelsen til at komme med nye ideer. Dette kan gøres ved at afsætte tid til brainstorming om forskellige områder, og det kan også hjælpe at opdele medlemmerne, så folk ikke støtter sig for meget til deres venner, men i stedet er tvunget til at brainstorme i nye konstellationer. Uanset hvad bør den indledende fase af strategiprocessen være et sted, hvor deltagerne kan lege


med ideer uden at støde på grænser eller fordomme. I den næste fase kan du begynde at sortere ideer og beslutte, hvad der faktisk skal inkluderes i den endelige strategi.



 Beslut realistiske tidsrammer, og beslut, hvordan du løbende kan tjekke op på strategien. Regelmæssige bestyrelsesmøder kan være et naturligt sted at opgøre og eventuelt justere strategien. Det kan også være værd at overveje at kodificere strategien, da dette kan hjælpe med at holde folk ansvarlige og gøre potentiel overdragelse lettere at håndtere. Kapitel 16 går dybere ind i, hvordan man håndterer bestyrelsens skift.

Hvad der potentielt skal inkluderes i en strategi:

 Rekrutteringsindsats. Rekrutterer du på en måde, der giver mening på lang sigt? Går du konstant glip af adgang til potentielle medlemmer? Kunne dit samfund drage fordel af et mere snævert eller bredt medlemsgrundlag? Mangler du en bestemt færdigheder, f.eks. i bestyrelsen, som du aktivt bør lede efter?

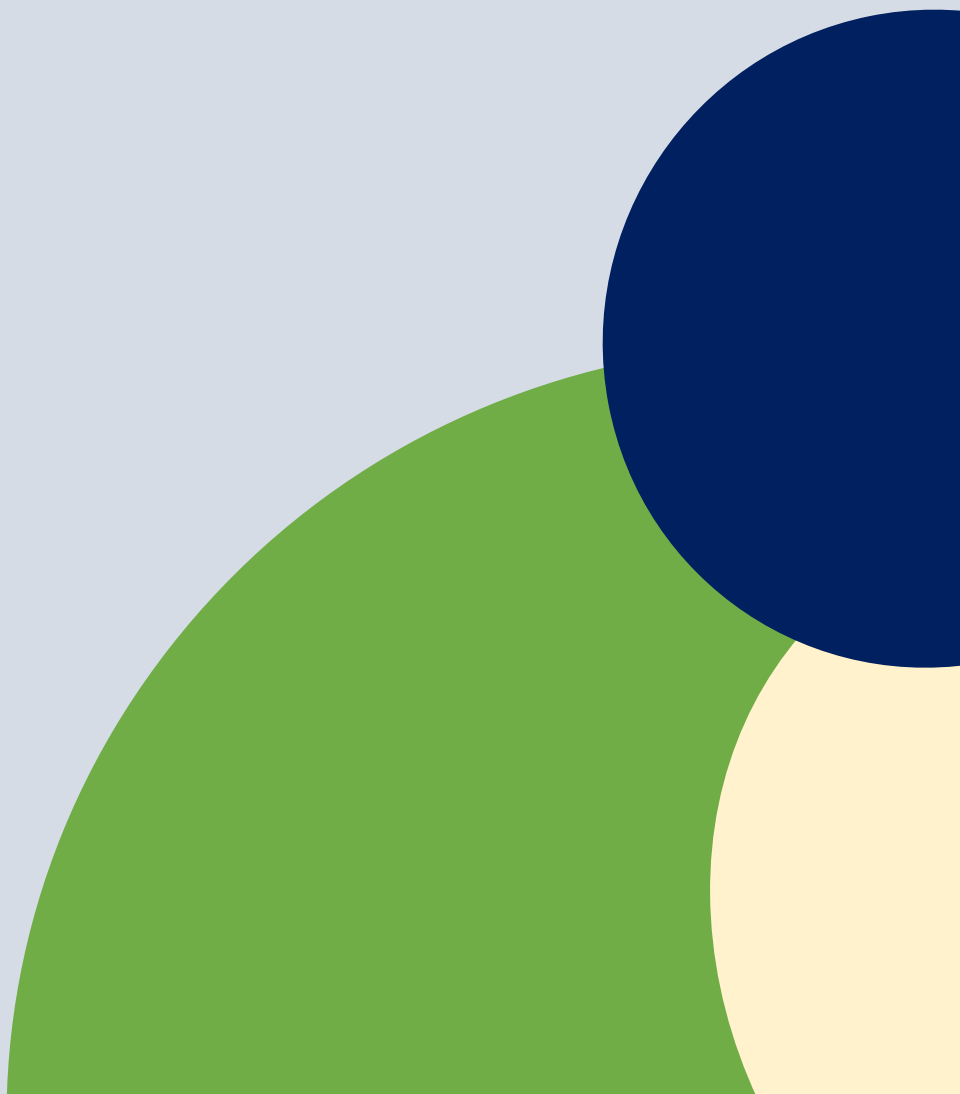
 Væksstrategier. Vil du gerne have dit samfund til at udvide til andre skoler? Andre byer eller regioner? Kunne tværororganisatoriske partnerskaber bringe vækstpotentiale? Har du brug for at søge rådgivning fra andre etablerede organisationer? Er det fornuftigt at samarbejde med en anden klub i et andet land?

 Værdiskabende aktiviteter. Bruger du din tid på de ting, der skaber værdi for dine medlemmer? Hvilke aktiviteter vil de gerne se mere af? Hvilke aktiviteter kan du skalere ned eller stoppe helt med? Skal du prøve helt nye aktiviteter? Er det tid til at deltage i eller endda arrangere en turnering?

-  Indtjeningsaktiviteter. Er det muligt at sælge nogen tjenester? Har samfundet brug for penge for at nå fremtidige mål? Kan du indgå økonomisk fordelagtige partnerskaber? Se kapitel 12 for mere om finansiering af et debatsamfund.
-  Mål. Sætter du realistiske mål? Er din strategi tilstrækkelig håndgribelig til at udføre og måle? Overvej at stole på "smart" mål for at sikre effektiv målsætning. Smarte mål er: Specifikke, Målbare, Opnåelige, Relevante og Tidsbegrænsede.




Kapitel 14 - Udvidelse til Skoler

En stor netværk af debattører kan findes i skoler. Her er eleverne ikke kun ivrige efter at lære, men fritidsaktiviteter som debatklubber kan nemt passe ind i deres rutine. Debatter vinder hurtigt popularitet i forskellige uddannelsessystemer, derfor kan administrationen og lærerne være lige så ivrige for at etablere en debatklub som eleverne vil være for at deltage i den. En stærk debatkultur i gymnasiet (eller folkeskolen) gavner også universitetsdebatten, da det er meget sandsynligt, at elever, der begynder at debattere i gymnasiet, vil fortsætte med det på universitetet og nå nye højder.



Forskellige samarbejdsmodeller, du kan tilbyde

Der er mere eller mindre tidskrævende samarbejdsmodeller, du kan tilbyde forskellige skoler.

-  Den nemmeste måde at gå er at tilbyde en introduktionslektion i debat og lade skolen tage sig af resten. Dette kræver, at en repræsentant fra din institution besøger skolen for at tale om f.eks. argumentation, debatregler og emner.
-  En mere tidskrævende aktivitet er at hjælpe skolen med at etablere en debatklub fra bunden. Her skal du kommunikere med læreren for at informere dem om, hvad der forventes af dem, besøge skolen et par gange for at lede introduktionslektioner og bedømme debatøvelser eller turneringer, så de kan se, hvordan det gøres. Det er vigtigt at bemærke, at dette kræver en betydelig tidsforpligtelse, da et projekt som dette realistisk set kan tage et par måneder.
-  En anden mulighed er at invitere gymnasieelever fra dit nabolag til at deltage i dine universitetsdebatøvelser og -turneringer. Selvom der er tidspunkter, hvor dette fungerer, skal du huske, at der kan opstå problemer, når du forsøger dette. For eksempel kan gymnasieelever føle sig intimiderede af universitetsdebatører og måske ikke føle sig trygge ved at deltage i disse øvelser.

Du kan beslutte hvilken samarbejdsmodel du går med ved at evaluere, hvor meget tid du er klar til at dedikere til dette projekt, samt ved at forstå, hvor mange ressourcer du og skolen har. Hvis de allerede har en debatklub og ønsker at udvikle deres færdigheder yderligere, kan en enkelt forelæsning måske gøre tricket. Hvis det dog er klart fra starten, at de ikke har evnen til at etablere en debatklub overhovedet, er det eneste, du rimeligt kan gøre, at invitere eleverne til at deltage i debatøvelser på din institution.

Forståelse for, hvilke skoler du kan samarbejde med

Sørg for at vide, hvilke aldersgrupper du er klar til at arbejde med! Der er præcedens for etablering af succesrige debatklubber både i udskoling og gymnasiet, men vær opmærksom på, at begge kræver en forskellig række ressourcer og materialer. Mens gymnasieelever måske har mere viden om forskellige debattemner og argumentation generelt, er sandsynligheden for, at du med mellemtrinselever skal begynde med emner som f.eks. "THBT cats are better than dogs" eller "THW ban zoos". Husk, at jo yngre målgruppen er, desto mere opmærksomhed bør der gives til, hvordan begreber diskuteres, og hvor mange undervisningsstile og teknikker der implementeres.

Efter at have identificeret aldersgruppen, du er klar til at arbejde med, er næste skridt at identificere de skoler, du ønsker at samarbejde med. Dette indebærer at forstå, om det vil være gymnasier eller skoler, samt hvor de er placeret, om de allerede har debatklubber, og på hvilket sprog undervisningen foregår. Her skal du også træffe en beslutning om, hvorvidt du ønsker, at debatklubben skal fungere på engelsk eller på dit nationale sprog. Når du har besvaret disse spørgsmål, vil du kunne lave en liste over alle de skoler, du ønsker at kontakte og arbejde sammen med.

At finde den rigtige kontaktperson

For et vellykket samarbejde er det meget vigtigt at være opmærksom på, hvem du kontakter. I de fleste skoler er lærerne, der er mest modtagelige for debatklubber, engelsklærere. Da de fleste debatter (og debatmaterialer) foregår på engelsk, ser engelsklærere normalt dette ikke kun som værdifuldt undervisningsmateriale til deres lektioner, men også som en gavnlig fritidsaktivitet, som deres elever kan deltage i.

En formel e-mail til skolens generelle indbakke får måske ikke svar. Men hvis du kontakter en specifik lærer eller den person, der er ansvarlig for fritidsaktiviteter i skolen, er du ikke kun mere tilbøjelig til at få svar, men du vil også have lettere ved at præsentere din idé. Det er meget nemmere at overbevise en bestemt lærer om, hvorfor

en debatklub vil være gavnlig for deres skole, end det er at komme med en mere generel præsentation og lægge byrden på hele skolens administration for at finde en lærer, der er villig til at bruge sin fritid på at tage sig af endnu en klub. Husk på, at du kan ende i en situation, hvor en lærer ikke er tilgængelig for at hjælpe dig med at etablere en debatklub i deres skole. I disse tilfælde vil motiverede gymnasieelever måske også ønske at lede deres egen debatklub og påtage sig udfordringen!

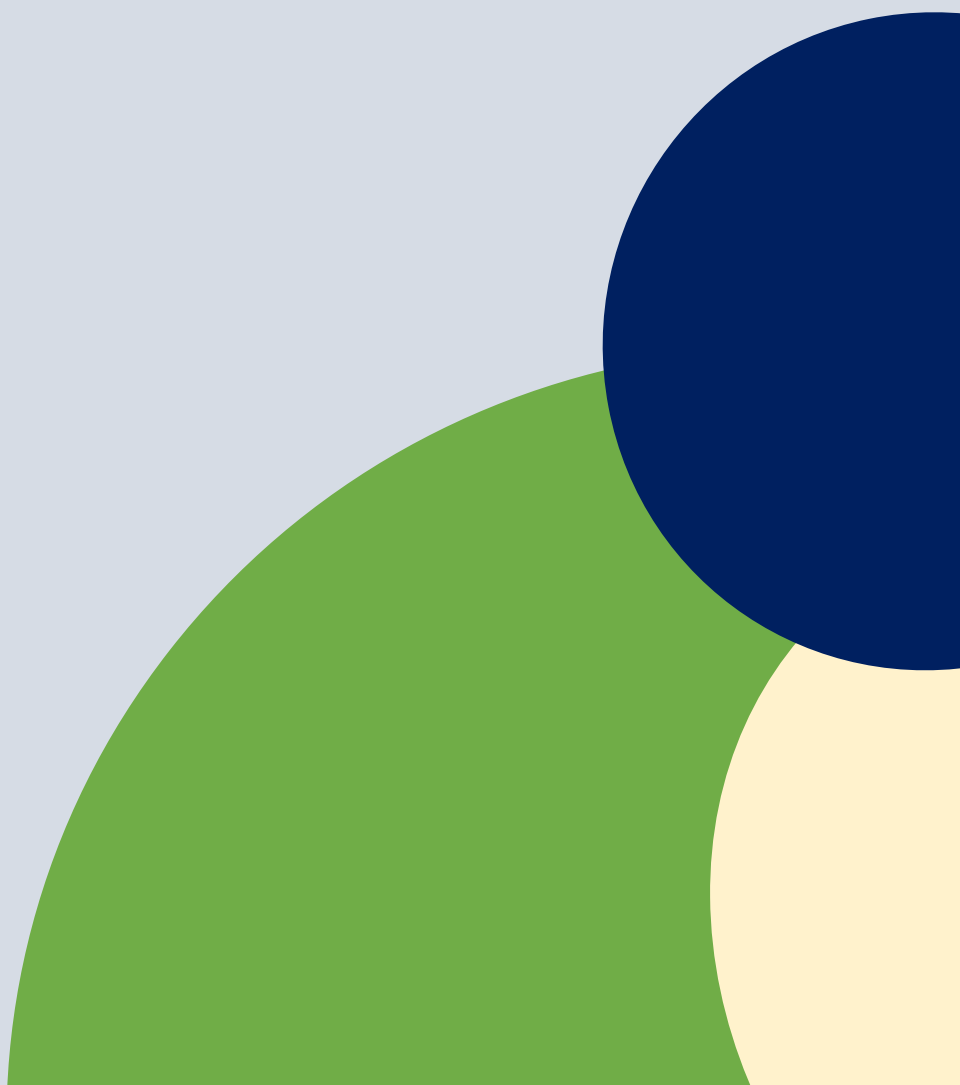
Hjælp skolen med at opretholde klubben

Når skolens debatklub kører, og du har hjulpet dem med at komme videre til næste niveau, skal du sørge for, at du ikke mister kontakten. Tjek ind med deres debatklub fra tid til anden, tilbyd at bedømme en debat eller hjælp, hvis de har spørgsmål. Dette netværk vil være nyttigt, når du har brug for ekstra hold til din debatturering eller frivillige til nye projekter. Derudover, når du har hjulpet dem med at etablere deres debatklub, er de mere tilbøjelige til at kunne hjælpe deres nabo-/partnerskoler med den samme opgave.

Husk, at ambitiøse gymnasiedebattører er potentielle fremtidige studerende på dit universitet eller medlemmer af din organisation, derfor hjælper investering i gymnasiedebatklubber ikke kun med at udvikle dine egne bedømmelses-, debat- eller kommunikationsevner, men sikrer også kontinuiteten af debatkulturen i dit område.

Kapitel 15 – Overgangen fra Gymnasiet til Universitetsdebat

For at sikre en kontinuerlig strøm af debattører kan universitetsdebatklubber søge at etablere en klar vej for gymnasieelever, så deres overgang mellem debatformaterne kan være så problemfri som muligt. Mens det foregående kapitel dækker idéer til, hvordan man når ud til disse skoler og opretter samarbejde i første omgang, diskuterer dette kapitel nøjagtigt, hvordan man hjælper gymnasieelever med at blive fortrolige og trykke med BP-formatet.



At appellere til Studerende, der allerede er fortrolige med World Schools-formatet

I de fleste tilfælde vil World Schools-debattører allerede være fortrolige med debat som en intellektuel aktivitet som helhed, men der er flere måder, man kan lette deres overgang til BP-verdenen på. Man kan f.eks. afholde specifikke workshops om, hvordan visse elementer adskiller sig eller, på den anden side, er ens i forhold til dem i World Schools. Bare for at illustrere det, kan man se nogle fællestræk og forskelle mellem 2. talerens rolle i World Schools og 'extension-taleren' i BP. Selvom 2. taleren i World Schools skal komme med en 'extension', vurderes den normalt ikke så meget i forhold til alle andre argumenter, som det er tilfældet i 'Member Speeches' i BP.



Den vigtigste opgave er at klart fastlægge rollerne for de forskellige talere i BP. Nogle ressourcer til en lettere overgang til BP-formatet og de særlige talerroller kan findes nedenfor. Bemærk, at listen på ingen måde er udtømmende, men søger at give inspiration til lignende workshops.

'Member speeches' af Tin Puljic	https://www.youtube.com/watch?v=4REE9iC5MCw&t=8s&ab_channel=AstanaDebateUnion
'Whip speeches' af Joseph Lewis	https://www.youtube.com/watch?v=iZm7b_tIG4Q&t=1642s&ab_channel=DigitalMatterFiles
'First speeches' - Manchester Debating Union	https://www.youtube.com/watch?v=pXkpwMObMKo&list=PLxFN8CvnxqYRD7A5OVqVVn91ieq8huG&index=6&ab_channel=ManchesterDebatingUnion
'Whip and deputy speeches' - Manchester Debating Union	https://www.youtube.com/watch?v=rMlcAO_PdLE&list=PLxFN8CvnxqYRD7A5OVqVVn91ieq8huG&index=7&ab_channel=ManchesterDebatingUnion

Belgrade WUDC 2022 Træningsprogram: 'Turf burning & Prioritisation in Opening' af Jessica Musulin	https://www.youtube.com/watch?v=73dNFvAAWGU&list=PLAntmD_yHPRAzoFHmjEHbN3B1CfSTqzF1&index=5
'Extensions' af Naomi Panovka - Madrid EUDC 2021 Training Academy	https://www.youtube.com/watch?v=mC_rPgVxoI

Pro-Am Formatet

En måde at tiltrække gymnasieelever, der allerede har prøvet forskellige andre debatformater, herunder World Schools, er at give dem erfaring ved direkte at involvere dem i BP-events. En populær måde at gøre det på er at afholde pro-am-turneringer, hvor holdene består af én BP- og én World Schools-taler. Normalt finder gymnasieelever disse turneringer mindre skræmmende end at deltage i en turnering, hvor flertallet af debattører allerede har erfaring med BP. Derudover er vejen til at tiltrække gymnasieelever til et sådant format i første omgang at vise dem fordelene ved at deltage i BP. Med andre ord vil disse elever med stor sandsynlighed erhverve viden fra universitetsstuderende, som de ellers ikke kunne opnå i en gymnasiekontekst, og dermed opnå en klar fordel over for deres jævnaldrende.

Afhold Gymnasiekonkurrencer

En anden måde at øge populariteten af ens universitetsdebatklub på er at arrangere konkurrencer i World Schools-formatet. Det kan fungere som en direkte kilde til debattører, der vil være langt mere tilbøjelige til overhovedet at søge ind på det pågældende universitet, hvis de ved, at de vil kunne drage fordel af en aktiv deltagelse i en debatklub. Desuden øger afholdelse af sådanne begivenheder simpelthen bevidstheden om universitetets (og debatklubbens) aktiviteter i det lokale område samt internationalt. En anden fordel ved at afholde gymnasiekonkurrencer er den

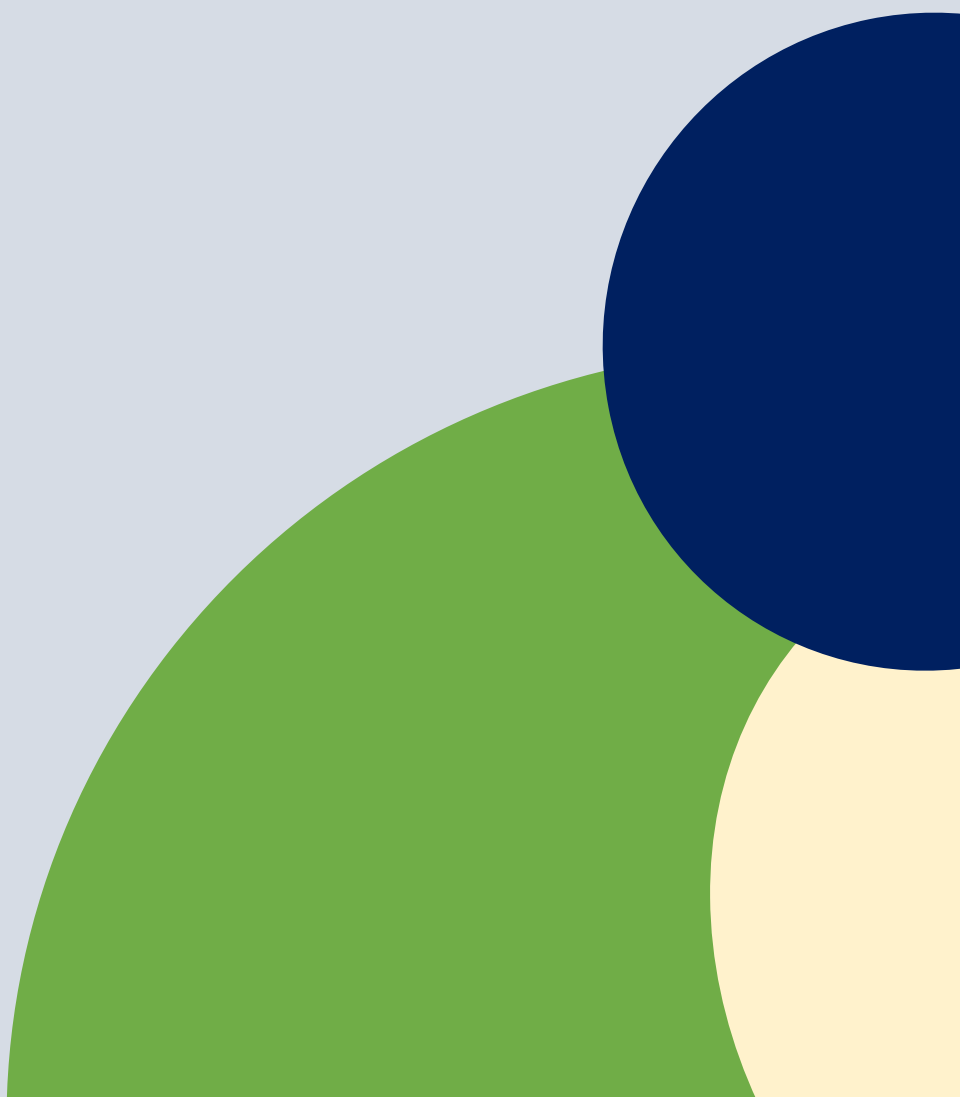
direkte interaktion mellem din klubs dommere, der ikke kun er i stand til at give værdifuld feedback, der hjælper gymnasieelever med at forbedre sig hurtigere, men også besvare mere generelle spørgsmål om værdien af debat på universitetet, hvilket kan generere mere interesse for emnet generelt. På denne måde kan dem, der driver konkurrencen, fungere som rollemodeller i debat for gymnasieelever, der nogle gange kan have svært ved at forestille sig, hvordan universitetsdebat virkelig er.

Arranger Åbne Begivenheder for Gymnasieelever

I modsætning til at gå direkte ud til skolerne er en anden mulighed at oprette åbne begivenheder, der sigter på at tiltrække et publikum ud over den almindelige studenterbefolkning. De førnævnte offentlige debatter kan tjene som en god måde at annoncere en debatklub på, og workshops om bestemte debattemner kan også opmuntre gymnasieelever til at deltage. Derudover bør der i teorien ikke være nogen begrænsning for, hvilke debatter disse elever kunne overvære. Med andre ord, hvis der er en konkurrencepræget sparringsrunde i din debatklub, vil gymnasieelever få værdifuld erfaring ved blot at iagttage eller endda dømme debatten som 'wings' med en erfaren 'chair'. Hvis du vælger at invitere gymnasieelever til dine regelmæssige selskabsmøder, så husk at opmuntre til en imødekommende, venlig og rar atmosfære, hvor disse elever føler sig værdsat og kan stille spørgsmål og deltage sikkert.

Kapitel 16 - Bestyrelsesskift

Dette kapitel dækker, hvordan man kan gøre overgangen mellem bestyrelser bedre og mere effektiv, samt hvordan de nye bestyrelser bedst kan blive indsat og trænet. Det fokuserer også på, hvordan bedre overgange sikrer mere kontinuerlige strategiske visioner i stedet for at ændre strategien drastisk hver gang en ny bestyrelse tiltræder.



At Opretholde Kontinuerlig Strategisk Retning På Trods af Udskiftninger

Der er to hovedmåder at håndtere skiftende bestyrelser på; enten ved at fokusere på at træne efterfølgerne i løbet af året som en form for mentorskab eller ved at sikre, at den nye bestyrelse har en klar plan for overførsel af information i slutningen af året.

Mentorskab, også kaldet "baby-systemet", fungerer ved at give de kommende bestyrelsesmedlemmer mere og mere ansvar i en periode, før de officielt påtager sig deres nye stillinger. Hvert bestyrelsesmedlem vil have en 'skyggeperson', der hjælper dem med opgaver og viser dem, hvordan bestyrelsen fungerer. Fordelene ved dette system er, at det lette arbejdsbyrden for bestyrelsen, sikrer, at efterfølgerne er godt kvalificerede til deres stillinger, og gør overgangen meget glidende. Mentorerne skal huske på, at dette selvfølgelig ikke betyder, at de kan lægge mindre indsats, tværtimod bør de fokusere på at lære og vokse sammen med deres mentees. For en vellykket implementering af dette system anbefales det kraftigt at oprette detaljerede målplaner for både bestyrelsesmedlemmer og elever.

Ulempen ved dette system er, at det er sværere at lave sidsteøjeblikksændringer blandt de følgende bestyrelsesmedlemmer, og det gør det sværere at sikre, at successionsproceduren er gennemsigtig og demokratisk. Dette kan afbødes ved at sørge for, at der er en valg af efterfølgere tidligt, så klubbet kan stemme dem ind på forhånd i træningsperioden. Dette skaber dog en ny udfordring for mindre klub, der måske ikke har interesserede medlemmer midt på året. Derudover gør det det svært for medlemmerne at give udtryk for deres mening, hvis de i løbet af træningsperioden beslutter, at eleven ikke er egnet til bestyrelsesstillingen.

En anden mulighed er at have en klar manual, som den gamle bestyrelse kan overdrage til den nye bestyrelse. Denne manual bør omfatte specifikke detaljer og beskrivelser af alle bestyrelsesfunktioner, ligner denne her manual, men selvfølgelig med personaliserede oplysninger til klubben. Manualen bør opdateres af hvert bestyrelsesmedlem hvert år for at sikre, at oplysningerne forbliver relevante og

opdaterede. Ud over at forklare årets planlægning og kerneaktiviteter er det vigtigt at inkludere kontaktoplysninger til samarbejdspartnerorganisationer, sponsorer og andre interessenter for at sikre, at alle eksterne relationer vedligeholdes.


En åbenlys fordel ved manualsystemet er gennemsigtighed og demokrati, dvs. at hver ny bestyrelsesmedlem kan vælges, inden de starter på positionen, uden at nogen kandidater er i mere favorable positioner. Vi vil gerne bemærke, at en kombination af de to systemer også kan være meget gavnlige! At holde en skriftlig version af aktiviteter, der vedrører hver position, gør det nemt for nye bestyrelsesmedlemmer hurtigt at finde svar på de spørgsmål, de måtte have.

For mindre klubber kan det også være værd at overveje muligheden for at inkludere bestyrelsesmedlemmer, der i øjeblikket ikke er aktive i klubben eller ikke har været medlemmer i lang tid. Hvis medlemmerne anerkender en sådan kandidats potentiale, kan det til tider være mere produktivt end hvis et aktivt medlem vælges modvilligt. Bemærk dog, at det at tiltrække nye mennesker øger muligheden for mere radikale ændringer. Langvarige medlemmer er muligvis mere tilbøjelige til at fokusere på at bevare tidligere praksis, mens udenforstående muligvis er mere tilbøjelige til at tilbyde nye perspektiver. Om dette er godt eller skidt, afhænger af den konkrete situation.

Overgangsperioden

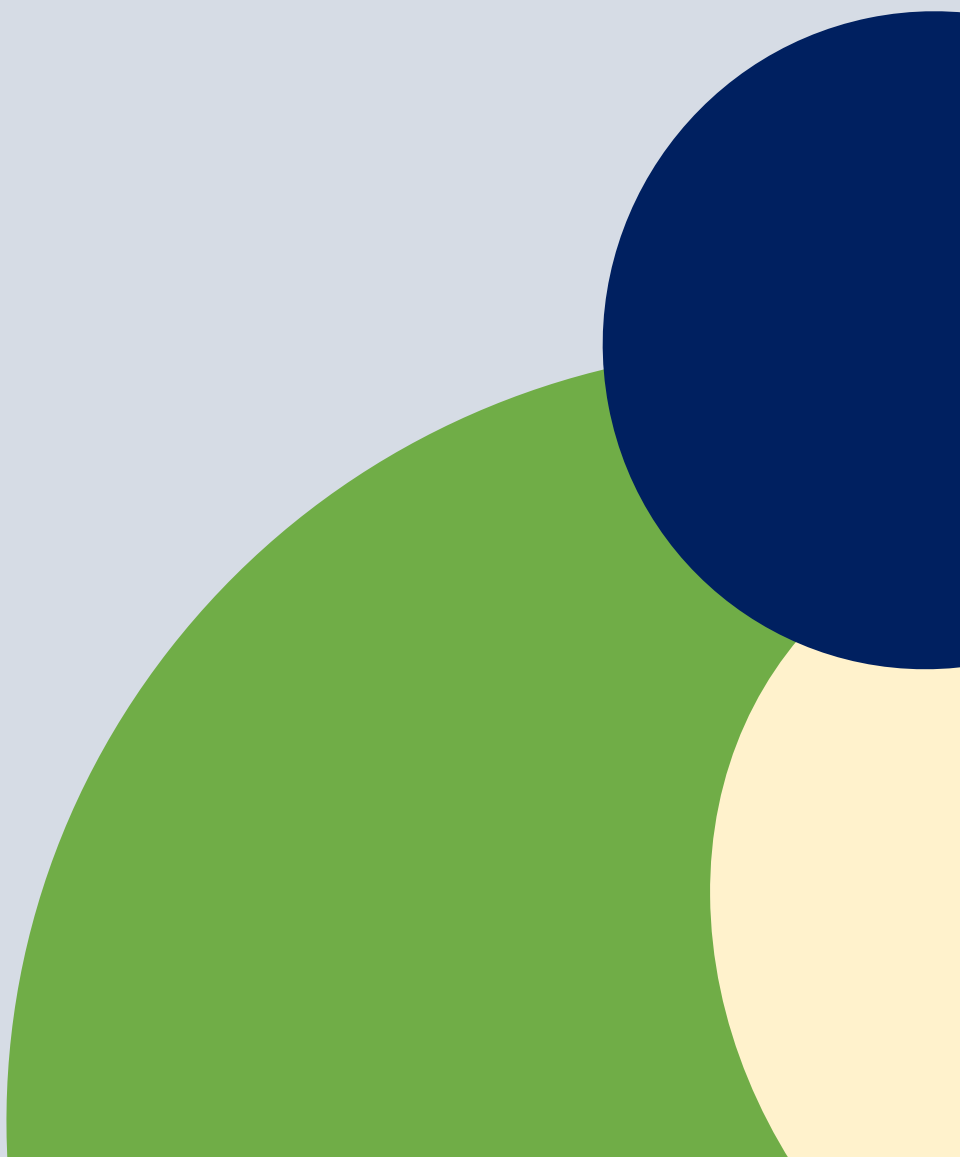
Den generelle opskrift på at have en vellykket overgangsperiode er at sikre, at både den afgangende og den indkommende bestyrelse har klare retningslinjer for, hvad deres rollefordeling, tidsplan og opgaver er. Det foreslås at have en overgangsperiode hen over sommeren, hvor der er færre begivenheder, og måske fortsætte dette ind i de første uger af introduktionsperioden i begyndelsen af det akademiske år. På den måde kan sommeren være en tid til at finde ud af opgaver og dele viden uden for meget stress, og de første uger af semesteret kan have flere mennesker til at hjælpe med de travleste promoveringsaktiviteter og rekrutteringsperioden. Selv derefter bør den afgangende bestyrelse være klar til at støtte den nye bestyrelse i nogle måneder derefter,

da nogle af de mest presserende spørgsmål kun opstår, når man allerede er i gang. Bemærk, at dette sjældent lægger betydelig pres på de afgående bestyrelsesmedlemmer, men det giver et sikkerhedsnet for den indgående bestyrelse, hvilket yderligere sikrer deres komfort.

 For enhver ny bestyrelse vil vi gerne bemærke, at der er fordele ved at implementere ændringer langsomt, så medlemmerne ikke føler sig overvældede, og derudover vil vi minde de afgående bestyrelser om, at afhængigt af klubbens vedtægter kan det være meget gavnligt ikke at udskifte hele bestyrelsen ved hvert valg.




Kapitel 17 - Motivation

At holde debat interessant og sjove for alle medlemmer er en kompleks opgave, da der er forskellige grupper af personer i hver forening, der kan begynde at miste interesse, motivation eller udholdenhed af forskellige årsager. Dette kapitel vil forklare, hvordan man reagerer på visse tendenser i interesse og forklare systemer, der kan hjælpe med at forhindre fald i engagementet.




Hvorfor mister folk interesse?

Alle bestyrelser bør spørge sig selv, hvorfor klubbens medlemmer kan miste interesse. At spørge folk direkte, hvorfor de deltager mindre end tidligere, eller hvad de gerne vil lave mere af, er også gode udgangspunkter. Direkte kontakt med medlemmer er nøglen til at vide, hvad der sker i klubben og hvor man kan gøre forbedringer. Hvis klubben er lille nok til, at dette er muligt, kan det være meget gavnligt at arrangere årlige 1-1 møder med medlemmer af ledelsesteamet. I denne type møder plejer medlemmer at være mere åbne end ved plenummøder eller digital kommunikation. Følgende afsnit beskriver, hvorfor hvert segment inden for klubbet kan vise en tilbagegang i interesse:

-  Normalt begynder nyere medlemmer at miste interesse, hvis klubben virker for intensivt, og debatterne er for svære. For eksempel, hvis meget af samtalen inden for klubben drejer sig om store turneringer og forberedelse til EUDC eller WUDC, så vil nye medlemmer sandsynligvis føle sig udenfor og intimiderede. Sådanne problemer kan også opstå, hvis klubben rekrutterer for sjældent eller for dårligt nye medlemmer. Hvis fællesskabet består kun af en vennekreds eller mennesker, der kender hinanden meget godt, kan det være svært for nyttilkomne at passe ind og føle sig accepterede.
-  Medlemmer, der allerede har erfaring med debat, men begynder at miste interesse, begynder normalt at stille spørgsmålstejn ved, om dette virkelig er det rette sted for dem. Efter cirka et års debat er det normalt, at folk spekulerer over, om der er noget bedre, de kan bruge deres tid på.
-  På samme måde begynder erfarne debattører ofte at overveje at forlade debat, fordi de føler sig trætte eller udbændte. Uanset om det skyldes for mange træningssessioner, for hyppige konkurrencer eller blot stressen ved at opretholde et vist konkurrenceniveau, er det vigtigt at minde erfarne

medlemmer om at gøre debat sjovt for sig selv og balancere hobbyen med andre aktiviteter.

 Personer, der er involveret i organisatoriske aspekter, såsom bestyrelsesmedlemmer, frivillige og trænere, plejer at miste deres interesse, når der er for meget at lave eller opgaverne stopper med at være sjove. At organisere begivenheder eller planlægge træningsindhold, når der ikke er nogen belønning, kan blive trættende meget hurtigt, og ofte virker det som om der er andre ting i livet, der kan bringe mere glæde eller flere fordele.

Alle disse årsager og deres forskelle er vigtige at kende for at afbøde dem. Men på trods af dine bedste intentioner er det umuligt at forhindre alle i at forlade klubben. Ikke alle behøver at kunne lide debat, uanset hvor perfekt du forsøger at gøre dit klub.

Metoder til Opmuntring

Anerkendelsessystemer bruges i de fleste klubber for at sikre, at folk føler sig værdsat og at debat er en aktivitet værdig deres tid. For det første er uformel og tilfældig anerkendelse af alle under debatsessioner afgørende. At rose folk for det arbejde, de har udført - uanset om det er deres første gang med en whip tale, at dømme, at bryde ved en stor turnering eller at organisere en turnering - er det mest kraftfulde redskab. Et godt tip er at huske at dele præstationer via online kanaler som en måde at styrke individuelle medlemmer og at prale af dem!

Formelle anerkendelsesprocesser har også tendens til at have stor indflydelse. Om det er ved at give frivillige gaver, certifikater eller anbefalingsbreve, har konkret og officiel anerkendelse tendens til at fungere meget godt, når man arbejder med frivillige. Et anerkendelsessystem kan også tilgås mere systematisk ved at indføre et pointsystem, hvor medlemmer optjener point for forskellige aktiviteter. Dette kunne være et point for debat, to point for at dømme, tre point for at deltage i en turnering og fem point for at være frivillig, for eksempel. På denne måde har folk et kvantificeret overblik over

deres handlinger, og det føles mere givende. Selvom vi ikke anbefaler at inkludere negativ pointsystemer, i betydningen af at visse handlinger fjerner point, kan du overveje at tilbyde visse fordele til medlemmer med høje pointoptællinger. Dette kan inkludere enkle ting som at lade dem vælge en motion, vælge deres holdposition i en debat, være dommer i en runde osv.

Hvis du implementerer et sådant system, er det vigtigt at huske at nulstille det fra tid til anden, så det ikke fuldstændig udelukker nye medlemmer fra at opnå fordele. Derudover er en ulempe ved dette system, at det kan være vanskeligt at administrere, og uregelmæssige medlemmer kan forvirres af det.

Varierede Aktiviteter

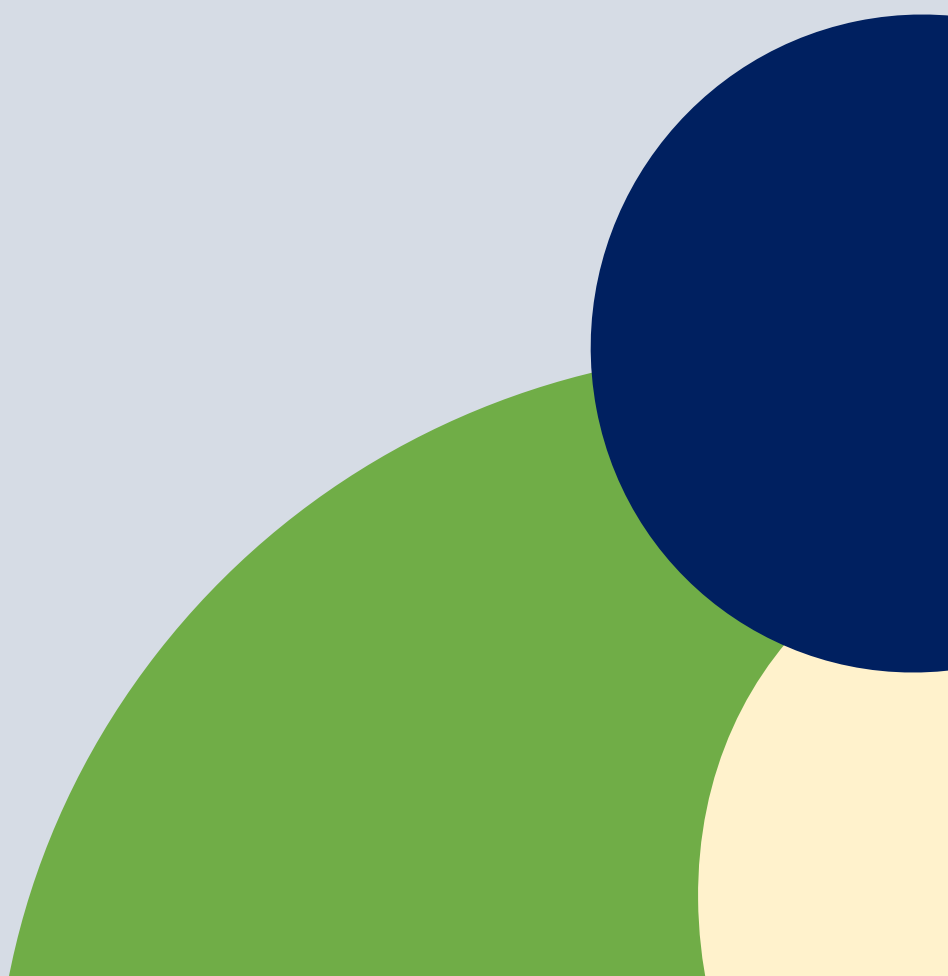
Vi afslutter dette kapitel med en påmindelse om, at variation ikke kun er krydderiet i livet, det er også krydderiet i debatsessioner. At sikre varierede aktiviteter, øvelser, motionstyper og opgaver er virkelig en god måde at holde medlemmer motiverede og begejstrede for debat. Selv de mest ambitiøse debattører har brug for hvile, ellers vil de uundgåeligt føle sig trætte og nedslåede.

Vi opfordrer dig til fortsat at tilføje nye elementer til rotationen. Prøv sjove motions en gang imellem, prøv forskellige formater, ændre reglerne - eller spil endda spil! Tåbelige øvelser som en baglæns debat (hvor man bevæger sig fra opposition whip hele vejen til PM i omvendt rækkefølge) eller en debat, hvor alle skal stille 5 POI'er, kan stadig træne medlemmerne, samtidig med at de tilføjer humor og gør debat mindre krævende. En anden måde at opnå mere variation på er at organisere sociale aktiviteter uden for debat. At tage til et escape room, bowle eller bare gå på en bar kan give noget 'team building' og samhørighed, der gør det at deltage i den næste session til en sjovere oplevelse snarere end en forpligtelse. Selvom dette klart er godt for den første sammenkobling med nye medlemmer, kan det også give en perfekt grund til, at trænere og erfarne debattører besøger oftere, da dette er en mulighed for at genforenes med tidligere holdkammerater og have en god tid! Dette tilføjer utvivlsomt

kun til medlemmernes følelse af fællesskab og tilhørsforhold. Det næste kapitel drøfter sociale arrangementer mere i detaljer.




Kapitel 18 – Sociale Arrangementer

I hele denne manual har vi understreget vigtigheden af at etablere en rar og indbydende social atmosfære. I dette kapitel dækker vi først de grundlæggende trin for, hvordan man planlægger sociale arrangementer for din forenings medlemmer, og kapitlet slutter med forslag til specifikke begivenheder, der kan afholdes i løbet af en semester. Selvom det primære mål med disse arrangementer naturligvis skal være at skabe venlige forbindelser mellem debattører inden for klubben, vil vi understrege, at sociale arrangementer og møder uden for regelmæssige træning også kan bruges til at skabe opmærksomhed omkring din debatklub og hjælpe med at tiltrække fremtidige medlemmer.



Planlægning af Arrangementer

Forfatterne af denne manual har flere års erfaring med planlægning af arrangementer, og her er et groft overblik over, hvordan en sådan planlægning kan se ud:

-  Find ud af hvad, hvornår og hvor. Hvad vil du gerne gøre? Hvornår vil du gerne gøre det? Hvor vil du gerne afholde det? Vi vender tilbage til "hvad" senere i dette kapitel. For "hvornår" vil vi som en grundregel gerne give vores medlemmer mindst to ugers varsel før arrangementet, så de kan planlægge omkring det. "Hvor" afhænger normalt meget af typen af arrangement, men en anden grundregel her er, at vi vælger en lokalitet, der både er geografisk og økonomisk tilgængelig for alle. Vi plejer at kontakte forskellige steder, der passer til vores kriterier, for at tale med dem om, hvordan de kan hjælpe os med at gøre arrangementet til en succes. Selvom dette måske lyder lidt skræmmende som en (ny) studenterforening, er lokale virksomheder - såsom barer eller caféer - normalt meget glade for at hjælpe! Hvis du har svært ved at komme i kontakt med lokale virksomheder, hjælper det at positionere din organisation som en god kunde ved at forklare, hvordan du kan hjælpe med at tiltrække nye kunder, øge opmærksomheden eller måske endda nævne dem i sociale medieindlæg.
-  Promover arrangementet. Sociale medier er meget nyttige til dette trin! Vi bruger normalt på Facebook-arrangementer for at sprede budskabet, og her understreger vi vigtigheden af at skrive en indbydende og engagerende beskrivelse samt bruge et iøjnefaldende coverfoto til begivenheden. Dog, hvis de studerende på dit universitet er mindre aktive på Facebook - find dem hvor de er! Uanset hvordan du vælger at sprede budskabet i starten, skal du huske, at studerende har brug for regelmæssige påmindelser op til arrangementet.
-  Samarbejd. Uden tvivl er nogle sociale arrangementer lettere at håndtere end andre, men uanset kompleksiteten af arrangementet er det altid godt at have

hjælpende hænder klar både under planlægningen og afviklingen af arrangementet. At fordele ansvaret mellem forskellige personer hjælper med at sikre, at alt bliver håndteret, og at ingen føler sig overvældede i processen. Det har også vist sig meget nyttigt for os at bede ældre medlemmer af klubben om at hjælpe nye medlemmer med at føle sig velkomne - at have dem fungere lidt som "ambassadører" for klubben under sociale arrangementer giver dem en håndgribelig funktion og hjælper med at fremme en mere socialt homogen og imødekommende kultur på tværs af forskellige erfaringsniveauer og alder. En måde at gøre dette på er at kontakte ældre medlemmer individuelt og bede dem om at være ansvarlige for at inkludere en bestemt gruppe nye studerende eller give dem en bestemt funktion ved arrangementet, f.eks. at tage imod folk ved døren osv.



Evaluer. Vi anbefaler altid at evaluere arrangementet efter nogle dage. Nogle gange er denne evaluering kun mellem arrangørerne, og nogle gange beder vi deltagerne om deres meninger. Uanset den valgte metode, hjælper det at tale om, hvad der fungerede, og hvad der ikke fungerede - både i planlægningsprocessen og under selve arrangementet - med at gøre dit klub i stand til at afholde bedre arrangementer i fremtiden.

Forslag til Arrangementer

En god ting at huske er at tilbyde en række sociale arrangementer i løbet af skoleåret - mens nogle kan være udførlige og fancy, kan andre være mere spontane og enkle. En anden ting at overveje er, hvor ofte sociale arrangementer bør afholdes. Selvom dette naturligvis også varierer fra klub til klub, skal du huske ikke at afholde arrangementer så ofte, at det bliver en overvældende byrde at organisere dem, men også ofte nok til at holde medlemmerne begejstrede for at deltage. Forfatterne af denne manual har haft gode erfaringer med at afholde uformelle arrangementer (såsom efter-træningsmiddage, brætspilaftener osv.) 1-2 gange om måneden udover

at afholde mere udførlige arrangementer hver anden måned, det vil sige 1-2 gange per semester.

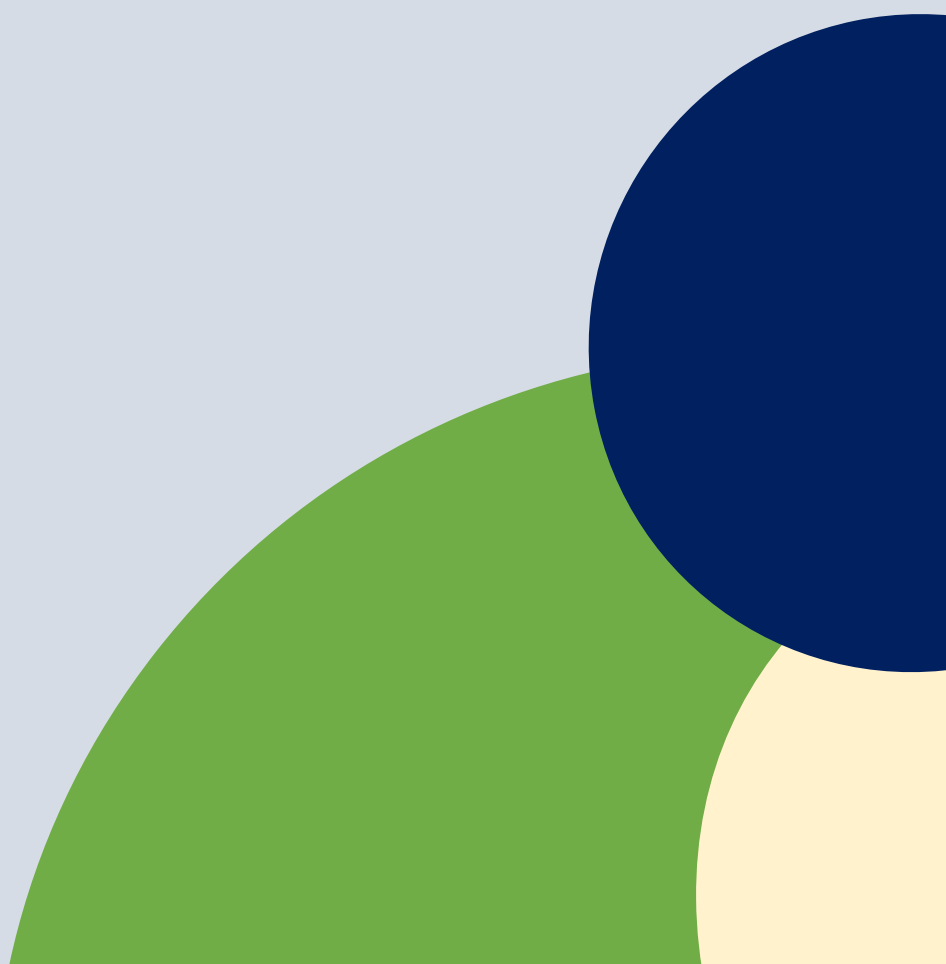
Vi vil gerne understrege, at listen nedenfor kun er et forslag til typer af arrangementer, der kan afholdes. Vi anbefaler naturligvis ikke at afholde alle arrangementerne, og vi erkender også, at forskellige universiteter kan have forskellige skikke for sådanne arrangementer. Derfor bør dette tjene som inspiration og tilpasses behovene og normerne i din klub.

- Brætspilsaftener
- Middage - kan være afslappede eller formelle
- Årlig gallafest for klubben
- Dette kan også omfatte årlige priser, og det kan være en god mulighed for at ære medlemmer med f.eks. "Den mest aktive debattørpris" eller "Mest forbedrede debattørpris"
- Tur til en lokal/national institution som et parlament
- Besøg i en virksomhed/NGO
- Tur til en historisk seværdighed eller turistattraktion
- Udendørs debatter
- "Trendy" debatter
- Dette kan omfatte debatter om aktuelle begivenheder, popkultur eller endda lokale anliggender. At afholde arrangementer, der er relevante for offentligheden, er også en god måde at øge opmærksomheden på!
- Quiz-aftener
- Drukdebat - afholdes på en lokal bar

Kapitel 19 – Personaleadministration og


HR


I enhver organisation kan der opstå 'Human ressource' (HR) -problemer, og debatklubber er ingen undtagelse. At skabe en blomstrende debatklub indebærer ikke kun at forfine deltageres retoriske færdigheder, men også at fremme et indbydende og retfærdigt miljø. Selv for selve debatkvaliteten er det afgørende at tiltrække så mange mennesker, perspektiver og erfaringer som muligt. I dette kapitel går vi i dybden med forskellige HR-problemer, som debatklubber kan støde på, og skitserer strategier for at hjælpe dig med at tackle dem.




Skab en sikker kultur


Debatklubber bør være steder, hvor alle medlemmer føler sig trygge til at udtrykke deres tanker og meninger. For at opnå dette er det afgørende at etablere en "sikker kultur." Denne kultur bør opfordre til åben dialog samtidig med at den sikrer, at medlemmer respekterer hinandens grænser, identiteter og perspektiver. Hvordan opnår du dette?

 Frem inklusivitet. Opfordr til mangfoldighed inden for din klub og vær proaktiv med at skabe et miljø, der respekterer alle baggrunde og synspunkter. Udbreder du kendskab til klubben i forskellige områder, eller kun til en bestemt gruppe studerende? Ser medlemmerne i din debatklub ud til at afspejle hele gruppen af studerende, eller kun et bestemt udsnit? Selvom disse kriterier nogle gange måske ikke er opnåelige, skal du være opmærksom på disse spørgsmål, når din debatklub begynder at vokse. Dette er lige vigtigt under alle aktiviteter! Sociale aktiviteter og debatter må ikke rettes mod bestemte grupper, og det skal være muligt at sikre, at alle føler sig velkomne. Husk, at hold, der deltager i turneringer, også bør være mangfoldige, og at udvælgelsesprocesser til pladser til store turneringer bør være tilgængelige for alle. Hvis der er et større problem i for eksempel at sikre en kønsmæssig balance mellem hold, der deltager i store turneringer, kan dette også sikres ved hjælp af kvoter.

 Træn klubbens medlemmer. Debat er en konkurrencepræget form for diskussion, der på visse tidspunkter kan føre til meget skarpe uenigheder. Vær opmærksom fra starten på at uddanne medlemmerne af din debatklub til kun at angribe en persons argument og ikke deres personlige overbevisninger, personlighed eller identitet. Husk, at debat i sig selv kan bruges som en måde at kritisere "problematisk" argumenter på, både under selve debatten og i dommerfeedbacken. Et argument skal være overbevisende, så hvis det er baseret på usandsynlige karakteriseringer eller logiske fejlslutninger, bør disse påpeges. For eksempel kan du fremlægge et godt argument for, hvordan folk


fra forskellige kulturelle baggrunde måske har svært ved at passe ind efter at være kommet til et nyt land. Hvis denne pointe dog fremlægges dårligt, dvs. "Udlændinge er i sagens natur voldelige og vil derfor ødelægge vores nations sociale struktur," er den ikke overbevisende og hviler i stedet på en problematisk antagelse. I stedet for (kun) at kritisere taleren for at overtræde equityprincipperne, kan du forklare, at dette argument heller ikke var overbevisende eller troværdigt - dette hjælper dig med at skabe et mere tolerant miljø ved at kritisere en mærkelig argumentationslinje og implementere debat som et værktøj, hvilket sandsynligvis vil få taleren til at være mindre tilbøjelig til at fremlægge lignende synspunkter i fremtiden.


 Nul tolerance over for diskrimination. Åben diskussion og forskellige synspunkter er integrerede dele af debat. Dog bør opretholdelse af disse værdier aldrig blive en skalklædning for åben diskrimination, chikane eller endda hadetale. Kald dette ud, når du ser det, og tolererer det ikke "i ytringsfrihedens navn." Husk, at selvom diskriminerende argumenter ikke fornærmer nogen inden for din forening, er det stadig godt at praktisere inklusiv tale, så dine medlemmer føler sig rustede til at debattere mindretalsproblemer på turneringer i nærværelse af sådanne minoriteter.

 Feedback. Debatklubbens medlemmer bør have indflydelse på, hvordan equitypolitikken ser ud, for at føle, at den virkelig repræsenterer deres behov. Gennemgå regelmæssigt din klubs HR-politik og -procedurer for at sikre, at de forbliver effektive og relevante.


Equitypolitik

En equitypolitik er afgørende for at opretholde retfærdighed og inklusivitet inden for din forening. Disse retningslinjer skal omfatte både forventninger til adfærd og konsekvenser for overtrædelser. Her er nogle forslag til, hvordan du gør det:

 Udnævn en equityansvarlig. Det er absolut værd at udnævne nogen fra din klub til at være equityansvarlig. Denne person er ansvarlig for at håndtere spørgsmål om lighed og sikre, at klubbens politikker overholdes. Existensen af denne position hjælper med at løse vanskelige situationer på en mere gennemsigtig måde og mindsker sandsynligheden for, at medlemmer føler, at de personligt er blevet udpeget af nogen, især af nogen, der ikke nødvendigvis har myndighed over equityrelaterede spørgsmål. Det er normalt god praksis at have enten en backup-equityansvarlig (f.eks. fra en national paraplyorganisation) eller flere equityansvarlige med forskellige baggrunde og forbindelser til foreningen. At have mere end én kontaktperson hjælper med at muliggøre, at medlemmer rapporterer overtrædelser af equityprincipper uden at føle sig intimideret af én person, som de måske har personlige problemer med. Derudover giver det debattører flere kontaktpunkter, så de kan vælge den kontaktperson, de føler sig mest komfortable med og som mest sandsynligt forstår deres sag nuancer.


 Brug equitypolitikker fra turneringer. Mange debattureringer har etablerede equitypolitikker. Overvej at antage eller tilpasse disse politikker til din klubs retningslinjer, samtidig med at du tænker på din lokale situation. Afhængigt af din sociale kontekst kan nogle spørgsmål være vigtigere (eller mindre vigtige) sammenlignet med den internationale debatscene. Her er et link til Black Sea EUDC 2023's equitypolitik, som kan tjene som inspiration: [link](#). Det er vigtigt at fastsætte regler om adfærdskodeks, specificere uacceptabelt sprog og adfærd samt repressalier i tilfælde af overtrædelser. Den almindelige procedure er normalt, at equitykomiteen afgør interpersonelle spørgsmål og

finder en løsning, der tilfredsstiller alle parter. Hvis det ikke fungerer, er det tilrådeligt at have en procedure, der tillader midlertidig og permanent udelukkelse af medlemskab.


 Uddan medlemmer. Sørg for, at alle medlemmer kender equityretningslinjerne og forstår vigtigheden af at overholde dem. Dette giver også en sikkerhedsnet, når der opstår problemer, da folk fra starten er blevet gjort opmærksomme på klubbens principper. Sørg for, at indholdet er kendt af alle ved at drøfte equityspørgsmål med medlemmerne og måske endda afholde en debatworkshop om emnet. Det er vigtigt at meddele ændringer og diskutere, hvis der har været overtrædelser. Dette bør kun gøres, hvis de involverede parter føler sig trygge.


Klar procedure for overtrædelser


At have en klar og struktureret procedure for håndtering af HR-hændelser er afgørende. Den generelle procedure bør være, at efter en hændelse skal equityansvarlig tage handling. Dette kan ske i form af rådgivning og mægling for offer og overtrædere, efterfulgt af retningslinjerne for yderligere handling eller rapportering til eksterne parter. Sidstnævnte bør bruges i tilfælde af overtrædelser, der krænker den institutionelle (universitets) adfærdskodeks eller loven. Proceduren for overtrædelser bør beskrive, hvordan hændelser rapporteres, undersøges og løses.

 Etablér rapporteringsprocedure. At oprette rollen som en equityansvarlig er godt, men debattører skal også kunne komme i kontakt med denne person. Sørg for, at folk ved, hvordan de kan komme i kontakt og hvornår de bør gøre det. Det kan være nyttigt at oprette et anonymt rapporteringssystem for medlemmer, der ønsker at indberette hændelser diskret. Det er vigtigt at etablere en tavshedspligt klausul, der sikrer, at detaljerne om alle involverede i

rapporten og eventuelle detaljer forbliver fortrolige. Husk, at hvis du opbevarer personlige oplysninger digitalt i EU, skal du følge GDPR-lovgivningen.

 Undersøg. Sørg for, at alle rapporterede hændelser undersøges prompte og upartisk. De fleste equityspørgsmål er resultatet af enkle menneskelige misforståelser - mennesker er ikke perfekte, især ikke i konkurrenceprægede situationer, som endda øve debatter kan blive. Forsøg at indsamle oplysninger fra begge sider og forstå, om de handlede af ond vilje eller simpelthen fejlvurderede en situation. Uønskede handlinger kan stadig være sårende og bør håndteres, men denne forståelse kan hjælpe med at nå mere effektive løsninger.

 Konsekvenser for overtrædelser. Definér klart konsekvenserne for overtrædelser af equityretningslinjerne. Disse konsekvenser bør være retfærdige og proportionale i forhold til overtrædelserne. De kan variere fra irrettesættelser til fjernelse af personen fra foreningen fuldstændigt, i tilfælde af gentagne eller alvorlige overtrædelser.

 En fair proces. Sørg for, at processen for f.eks. at fjerne et medlem er gennemsigtig, retfærdig og følger equitypolitikken. Hvis disse principper ikke følges eller kommunikerer til klubbens medlemmer, kan din forenings troværdighed blive alvorligt svækket. Desuden kan det resultere i andre overtrædelser mod offeret. Sørg for stadig at holde diskussionen om sagen anonym for at beskytte alle involverede og respekter den korrekte proces.

Bilag 1 - Eksempel på en Adfærdskodeks

Overvejer du at arrangere en debatturering? Eller en træningslejr? Det lyder fantastisk! Når du arrangerer enhver type begivenhed, skal du dog være opmærksom på risikoen for, at noget kan gå galt. For at sikre, at alt forløber problemfrit, og der er så få problemer som muligt, bør du overveje at få deltagerne til at underskrive en Adfærdskodeks, så de er mere opmærksomme på de regler, de skal følge.

Eksempel på en Adfærdskodeks

1. ____(Navn på begivenheden)___ er en uddannelsesmæssig begivenhed, arrangeret af ____(Dit organisationsnavn)___, der finder sted fra ____(Startdato)___ til ____(Slutdato)___ på ____(Begivenhedens placering)___.
2. En deltager er en person, der har tilmeldt sig og deltager i ____(Begivenhedens navn)___.
3. Territoriet for ____(Begivenhedens navn)___ inkluderer ____(De rum/bygninger, hvor din begivenhed finder sted)___.
4. Deltagere skal overholde begivenhedens tidsplan og deltage i dens arrangementer.
5. Deltagere skal opføre sig høfligt, venligt og hjælpsomt over for andre deltagere.
6. Deltagere må ikke beskadige begivenhedens lokaler eller anden ejendom og bør passe på miljøet.
7. Deltagere er ansvarlige for eventuelle skader, de forårsager, og skal kompensere for dem.
8. Deltagere skal holde begivenhedens lokaler rene og kun smide affald i de anviste områder.
10. Deltagere skal følge brandsikkerhedsforskrifterne på begivenhedens område.
12. Deltagere skal straks rapportere eventuelle ulykker eller helbredsproblemer til begivenhedens hovedarrangør, ____(Arrangørens navn)___, på telefonnummer ____(Telefonnummer)___.
13. Forældre til deltagere under 18 år skal inden begivenheden begynder informere via e-mail til ____(Arrangørens e-mail)___ om deres barns kroniske sygdomme (f.eks.

astma, allergier osv.) og give oplysninger om førstehjælp i tilfælde af en sundhedskrise. Beskrivelser af børns sygdomme vil blive behandlet som strengt fortrolige oplysninger af ___(Organisationens navn)___, kun tilgængelige for sundhedspersonale, opbevaret kun under begivenheden og vil blive destrueret efter begivenheden er afsluttet.

14. Deltagere under 18 år må ikke ryge på begivenhedens område.

15. Deltagere over 18 år må kun ryge i de anviste og korrekt markerede områder.

16. Deltagere under 18 år har forbud mod at medbringe berusende stoffer (herunder alkoholiske drikkevarer, stoffer, stimulanser osv.) til begivenheden, samt bruge eller være under indflydelse af sådanne stoffer under begivenheden.

19. I alle forhold, der ikke er reguleret af disse regler, skal deltagerne følge begivenhedens arrangørers råd og ___(Landets navn)___ love.

20. Deltagere accepterer, at ___(Dit organisationsnavn)___ ikke er ansvarlig for ulykker, der direkte eller indirekte skyldes overtrædelse af disse regler, og er ikke forpligtet til at kompensere for eventuelle skader, der pådrages af deltagerne.

21. Begivenhedens organisator har ret til at give advarsler til deltagere, der overtræder reglerne, rapportere deltagerens adfærd til deres forældre eller værge og/eller sende deltageren hjem fra begivenheden, før den slutter.

Underskrift fra deltager:

Dato:

Bilag 2 - Øvelser til Argumenter og Rebuttal

Argument

Vores første/anden/tredje argument har overskriften _____.

I dette argument bevise, at

_____.

(Beskriv kort argumentets centrale punkt)

Hvorfor er dette sandt?

_____.

(Forklar, hvorfor dit argument er sandt, så detaljeret som muligt - du kan give flere grunde)

Nu, da jeg har bevist, at _____,

(Gentag kort argumentets centrale punkt)

vil jeg forklare, hvorfor det er så vigtigt.

_____.

(Forklar, hvorfor dit argument er vigtigt - hvilken indvirkning har det på mennesker, og hvorfor betyder det noget?)

Et godt eksempel på dette argument er

(Giv et virkeligt eksempel og forklar, hvorfor det understøtter dit argument)

Så for at opsummere har dette argument bevist, at

(Gentag kort argumentets centrale punkt)

og dette bør have højeste prioritet i denne debat, fordi

(Sammenlign argumentet med argumenter fra den anden side og forklar, hvorfor dette argument er bedre)

Rebuttal

Propositionens/oppositionens første/anden/tredje punkt var _____.

(Sig argumentets titel)

I dette argument forsøgte de at bevise, at

_____.

(Fortæl om argumentets centrale punkt i én kort sætning)

Vi har én/to/tre svar på dette.

For det første,

_____.

(Forklar dit svar og hvorfor det afviser argumentet)

For det andet,

_____.

(Forklar dit svar og hvorfor det afviser argumentet)

For det tredje, selv hvis deres analyse er sand

_____.

_____.

(Forklar, hvorfor deres argument ikke er lige så vigtigt som det, du bringer til debatten)

Gentag for hvert argument fremført af den anden side..

Bilag 3 – Den Globale Debatkalender

Dette appendiks har til formål at give et overblik over forskellige konkurrencer og begivenheder inden for debat i løbet af året. Listen nedenfor er naturligvis ikke udtømmende og er underlagt ændringer både med hensyn til tidspunkt og sted samt format, f.eks. online eller in-person. Derudover, da der er ret mange turneringer, der finder sted samtidig over hele verden, har vi valgt at opdele kalenderen baseret på regioner. Nogle af konkurrencerne på denne liste er invitation-only, Inter-varsity (IV), eller åbne for alle interesserede. Derfor skal klubber eller enkeltpersoner, der søger at deltage, kontrollere kvalifikationskravene på forhånd. Bemærk, at selvom du måske ikke personligt kan deltage i de fleste af konkurrencerne, der er angivet nedenfor, kan dette tjene til at gøre det lettere at finde optagelser og motions fra disse turneringer.

Kronologisk resumé af nogle bemærkelsesværdige årlige konkurrencer

Australien, New Zealand, og Oceanien			
<i>Navn, Format</i>	<i>Datoer</i>	<i>Online/in-person</i>	<i>Registerings deadline</i>
Auckland Rumble, BP	Slut September/ Begyndelse af Oktober	Online	Midt-Sep
ANU Spring, BP	Midt-Nov	Kan være begge	Slut Okt
Sydney Mini, BP	Midt-Dec	In-person, Sydney	Slut Nov

Asien			
<i>Navn, Format</i>	<i>Datoer</i>	<i>Online/in-person</i>	<i>Registerings deadline</i>
Taylor's Debate Open, BP	Begyndelsen af Sep	In-person, Taylor's University	Midt/Slut Aug
Malaysia Asian British Parliamentary (ABP) Debating Championship, BP	Slut Sep	In-person, Taylor's University	Slut Marts (Phase 1)
The n-th Bombay Debate, BP	Slut Okt	In-person, Mumbai	Slut Sep
MARA Malaysian National IV Debating Championship	Slut Okt	In-person, Malaysia	Slut Sep
Australis	Begyndelsen af Juli	In-person, lokation ændre sig hvert år	Midt-Jan

IONA, Kontinental Europa og Israel			
<i>Navn, Format</i>	<i>Datoer</i>	<i>Online/in-person</i>	<i>Registerings deadline</i>
Berlin Open, BP	Midt-Sep	In-person, Berlin	Midt-Aug
Edinburgh Cup + WGM, BP	Slut Sep, Begyndelsen af Okt	In-person, Edinburgh University	Midt-Sep
Cambridge IV, BP	Slut Okt	In-person, University of Cambridge	Slut Sep
LSE IV, BP	Begyndelsen af Nov	In-person, LSE	Begyndelsen af Okt
Oxford IV, BP	Midt-Nov	In-person, University of Oxford	Slut Aug
Technion Open, BP	Slut Nov	Online	Indtil team cap (normalt 80) er nået
Pre-WUDC Vienna Open, BP	Midt-Dec	Online	Slut Nov
Trinity IV	Begyndelsen af Feb	In-person	Begyndelsen af Jan
LSE Open	Midt-February	In-person, London	Begyndelsen af Jan
Vienna IV	Begyndelsen af Maj	In-person	Begyndelsen af April

European Universities Debating Championship	Aug (præcise datoer skifter)	In-person	Slut Mar
---	------------------------------	-----------	----------

Nordamerika			
<i>Navn, Format</i>	<i>Datoer</i>	<i>Online/in-person</i>	<i>Registerings deadline</i>
UCLA IV, BP	Midt-Sep	Online	Slut Aug
Hart House IV, BP	Midt-Okt	In-person, Toronto	Midt-Sep
Yale IV	Midt-Okt	In person, New Haven	Midt-Sep
HWS USUDC, BP	Slut Oct	In-person, Geneva (NY)	Begyndelsen af Aug
HWS Round Robin	Midt-Mar	In-person	'Invitational'

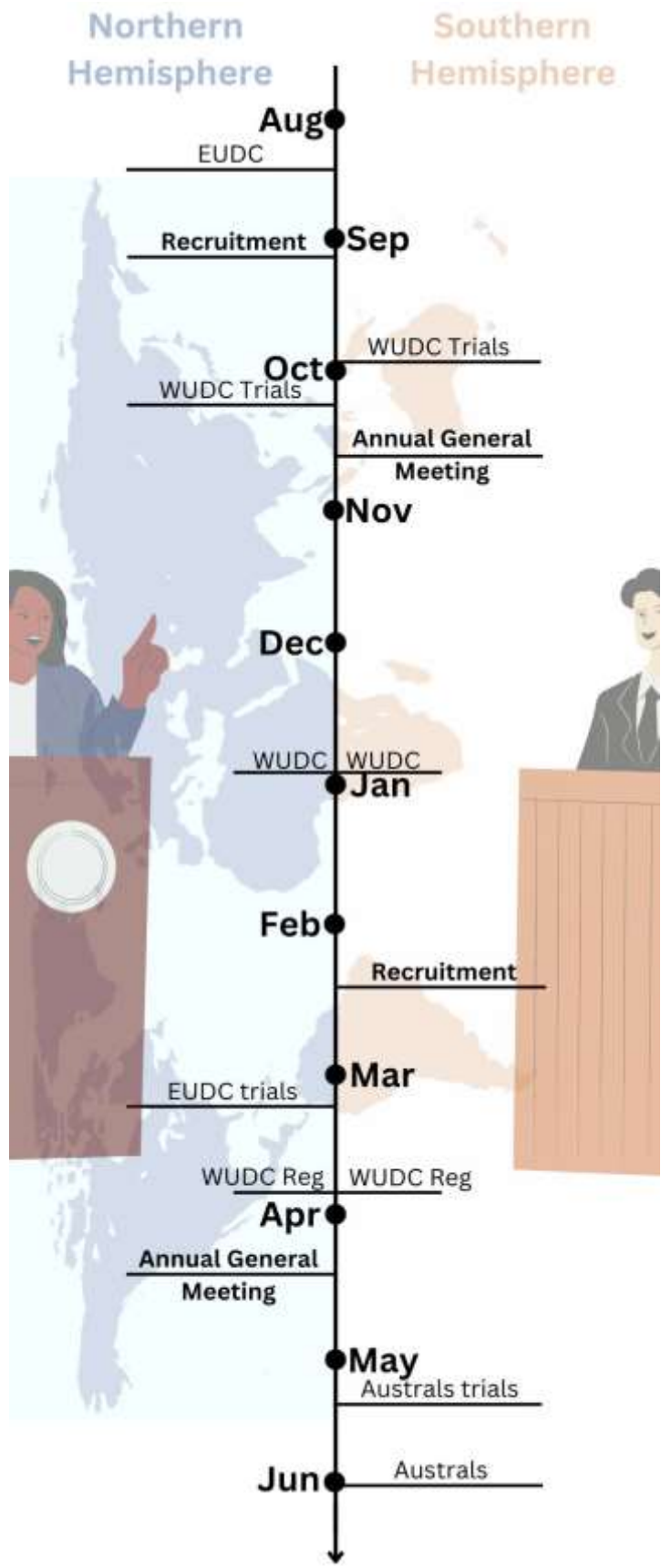
Sydamerika			
<i>Navn, Format</i>	<i>Datoer</i>	<i>Online/in-person</i>	<i>Registerings deadline</i>
World Universities Debating Championship in Spanish	Begyndelsen af Aug	In-person, lokation ændre sig hvert år	April/Maj

Internationale			
<i>Navn, Format</i>	<i>Datoer</i>	<i>Online/in-person</i>	<i>Registerings deadline</i>
VITDT Round Robin, BP	Begyndelsen af Okt	Online	'Invite Only'
World Universities Debating Championship (WUDC), BP	Slut Dec/ Begyndelsen af Jan	In-person, lokation ændre sig hvert år	Begyndelsen af Apr men kan være så tidligt som December (se Vietnam WUDC)

Oversigten inkluderer desværre ikke nogen konkurrencer, der finder sted i Afrika og Mellemøsten. Vi, forfatterne, kunne ikke finde nogen konkurrencer, der fandt sted in-person med betydelig regelmæssighed, pr. 2023. Vi opfordrer dog alle til at fortsætte søgningen, gøre sådanne konkurrencer kendt og måske endda planlægge deres egne til fordel for det globale debatsamfund.

Generel tidsplan for debatklubber

Som det måske kan ses ud fra oversigten over konkurrencer ovenfor, er der en betydelig forskel mellem verdens regioner med hensyn til hyppigheden af konkurrencer og den akademiske tidsplan, nemlig mellem den nordlige og sydlige halvkugle. Tidsplanen nedenfor har til formål at give dig en bred forståelse af, hvad og hvornår du kan forvente i et almindeligt debater.



Bilag 4 - Beskrivelse af British Parliamentary-formatet

De fleste universitetsdebatklubber i Europa debatterer i British Parliamentary (BP) formatet. Nedenfor finder du en kort beskrivelse af dette format, som vil hjælpe dig med at udføre dine daglige debatklubaktiviteter.

British Parliamentary: To Sider, Fire Hold, Otte Talere

Der er to sider: 'Government', som er for jeres motion, og 'Opposition', som er imod jeres motion. Hver side består af to hold, som alle består af to talere. På government kaldes holdene Opening Government (OG) og Closing Government (CG). På samme måde kaldes Opposition Opening Opposition (OO) og Closing Opposition (CO). Der deltager dermed i alt otte talere i en debat, med fire personer på government og fire på opposition.

Talerrækkefølgen skifter mellem governments og oppositions talere. Debatten begynder med den første taler fra OG, efterfulgt af den første taler fra OO. De følges af anden-talerne fra både OG og OO. Efter de fire 'opening-half' taler er det tid til 'closing-half' holdene, hvor talerrækkefølgen igen skifter mellem government og opposition.

Talerrøller

De første talere fra OG og OO kaldes Prime Minister (PM) og Leader of Opposition (LO). Målet for disse debattører er at sætte debatten op fra deres respektive side og introducere argumenter for, hvorfor deres side af 'motionen' er sand. Dette ligner meget første talere i WSDC-formatet - hvis du eller medlemmer af din klub er bekendt med dette format, kan det hjælpe dem med at forstå talerrøllerne i en BP-debat.

De anden talere fra OG og OO er Deputy Prime Minister (DPM) og Deputy Leader of Opposition (DLO). Disse talere skal konsolidere de tidligere fremsatte argumenter, tilføje yderligere forklaringer og eksempler, rebutte det andet holds argumenter og veje bidrag fra begge hold. De kan også tilføje nye argumenter.

De første talere i closing half kaldes Member of Government og Member of Opposition. Disse taleres primære mål er at bidrage med noget nyt til debatten. Dette kan komme i form af et helt nyt argument, afgørende analyse, der manglede i åbningstalen, eller ny karakterisering, for eksempel. Denne tilføjelse, også kaldet en 'extension', vil i de fleste tilfælde afgøre, hvilken rangering et closing half hold vil modtage. Derfor er nytænkning og karakteristisk argumentation af største vigtighed for CG og CO.

Endelig holdes de afsluttende taler af Government Whip og Opposition Whip. Disse talere bør sigte mod at opsummere debatten og fokusere på deres partnere bidrag og forklare, hvorfor det slår andre punkter fremsat i debatten. Whip-talere bør ikke tilføje nye argumentative punkter eller analyser, men de kan rebutte og sammenligne argumenter fremsat af andre hold i runden.

BP Opsætning

I BP-formatet konkurrerer alle fire hold mod hinanden, og der tildeles rangeringer fra første til fjerde plads. For eksempel for at andet governmenthold kan vinde debatten, skal de gøre det bedre end både oppositionsholdene samt det første governmenthold. To hold på samme side af motionen, enten government eller opposition, bør ikke modsige hinanden eller angribe grundlaget for hinandens argumenter. Dog er hold på samme side af motionen stadig konkurrenter og skal præstere bedre end hinanden for at vinde.

Når debattører introduceres for motionen, har de 15 minutter til at forberede sig til runden. I denne tid bør debattører kun kommunikere med deres holdkammerat, og de

bør heller ikke bruge Google. Talerne varer 7 minutter, hvilket betyder, at en fuld debat varer cirka en time (7 x 8 = 56 minutter). Se i kapitel 3 for forslag til, hvordan du kan ændre formatet for at gøre det lettere for begyndere.

En vigtig del af British Parliamentary-formatet er brugen af "points of information", ofte omtalt som "POI's", under modstandernes taler. Den første og sidste minut af hver talers tid er beskyttet, hvilket betyder, at andre talere ikke må tilbyde points of information i denne periode. I 7-minutters taler kan points of information gives fra det andet til det sjette minut. Bemærk, at talere ikke er forpligtede til at acceptere nogen POI'er, men det anbefales at acceptere en eller to pr. tale.

For mere information om BP-formatet anbefaler vi at se på YouTube-videoer samt officielle WUDC/EUDC-manualer. På det tidspunkt, hvor denne manual skrives, tilbyder <http://www.worlddebating.org> direkte adgang til både træningsprogrammer og manualer.

Bilag 5 – Motion Typer og Motion Bank

Dette appendiks er en samling af motionforslag egnet til BP-debatter og øvesessioner. Vi har opdelt denne liste i tre dele: 1) Begyndermotions, 2) Øvede motions og 3) Erfarne motions. Dog afhænger egnetheden af en motion naturligvis af, hvem der debatterer den, f.eks. kan en økonomimotion være mere tilgængelig for handelsstuderende end for filosofistuderende. Prøv de foreslåede motioner nedenfor, eller tilpas dem efter dine ønsker! Hvis du leder efter flere motioner, anbefaler vi www.hellomotions.com.

Motion Typer

Vores motionsbank indeholder følgende typer af motioner.

Motion type	Forkortelse	Generelle regler forbundet med denne type motion
This house would	THW	<p>Dette er en politisk motion; en debat om, hvorvidt en bestemt politik er en god idé.</p> <p>Det forventes, at government giver en model (beskriver, hvordan politikken vil udfolde sig) og definerer nøgleelementer.</p> <p>Opposition forsvarer status quo eller kan alternativt foreslå en modproposition.</p>
This house believes that	THBT	<p>Dette er en motion type, hvor government skal argumentere for, hvorfor noget er sandt, mens opposition argumenterer for, hvorfor det er falsk.</p>

This house prefers	TH prefers	<p>Dette er en motion type, hvor government skal argumentere for, hvorfor noget er at foretrække, mens opposition argumenterer for, hvorfor det ikke er.</p> <p>Der er to hovedtyper af THP-debatter:</p> <ul style="list-style-type: none"> • THP X over Y • THP X <p>I THP X over Y forsvarer government X, mens opposition forsvarer Y.</p> <p>I THP X forsvarer government X, mens opposition skal forsvare status quo.</p>
This house opposes	THO	<p>Dette er en motion type, hvor government skal argumentere for, hvorfor noget er dårligt, mens opposition argumenterer for, hvorfor det er godt.</p>
This house supports	THS	<p>Dette er en motionstype, hvor government skal argumentere for, hvorfor noget er godt, mens opposition argumenterer for, hvorfor det er dårligt.</p>
This house regrets	THR	<p>Dette er en motion type, der opererer med bagklogskab. THR-motioner spørger: "Ville verden have været bedre uden x?"</p> <p>Government skal beskrive de skader, der er forbundet med X, og præsentere en kontrafaktisk (forklaring på en alternativ verden, hvor X ikke opstod), og forklare, hvorfor denne kontrafaktiske er bedre end status quo.</p> <p>Opposition skal derefter forklare, hvorfor X foretrækkes i forhold til en kontrafaktisk.</p>

This house predicts	TH predicts	<p>Dette er en motion type, der beder dig debattere sandsynlige udfald.</p> <p>Bevisbyrden for government er at bevise, at X vil ske i fremtiden. Medmindre andet er specificeret, bør governmenten etablere en nær og realistisk tidsramme.</p> <p>Bemærk, at det er ligegyldigt for debatten, om X er godt eller dårligt. Dette er ikke en debat om værdidomme, men om sandsynlige fremtider.</p>
This house hopes	THH	<p>Dette er også en fremadskuende debat, og her skal debattører normativt sammenligne to kontrafaktiske situationer.</p> <p>En, hvor X sker, og en, hvor X ikke sker. Endnu engang skal tidsrammer håndteres rimeligt.</p> <p>Bemærk, at præmisser skal være symmetriske. Dvs., hvis noget skal være sandt, før det kan ske, er den samme ting også sand på den anden side af debatten.</p> <p>Et eksempel: Dette hus håber, at politiker Y taber næste præsidentvalg. I dette tilfælde er det en forudsætning, at politiker Y stiller op til valg - og dette skal være sandt på begge sider.</p>
Actor motions	TH, as x, W/O/S	<p>Disse typer motioner beder debattører tage synspunktet fra en specificeret aktør. Det er vigtigt, at debattører KUN diskuterer, hvad aktøren ønsker.</p>

Motions til Begyndere

THW mandate a youth quota in parliament

THW not punish economic crimes (e.g. theft) committed by those below the poverty line

THW allocate scholarships based on wealth

THW impose fines on public acts of climate change denial

THW ban private education

THW ban zoos

THW take the job you're passionate about

- *Infoslide: You are a talented, middle-class person in your early twenties about to start your career. You have the choice between a job in which you will make a lot of money and work long hours (e.g. investment banker, corporate lawyer, etc) and a job which pays less but that you are more passionate about (e.g. social worker, chef, teacher, small business owner, etc.)*

THW give more votes to citizens according to their performance on a current affairs test

THBT parents should push their kids to achieve, even if that comes at the expense of their child's happiness

THBT religious educational institutions should not receive public funding

THR the popularity of true crime docuseries

THR the narrative that personal hardship is empowering

Motions til Let Øvede

THO the further development of Artificial Intelligence

THW ban mail-order brides

THW allocate resources towards adapting to the effects of climate change, rather than trying to prevent it

THW prohibit social media influencers from contributing to political campaigns

THW allow citizens to designate what their tax dollars will/won't fund

THW subsidize struggling mainstream media organizations

THW actively incentivize migration from urban to rural areas

THW pay gangs for decreased violence in areas of their control

THW pay additional benefits to families on welfare according to their child's performance in school

THW allow legislation by citizen-initiated referenda

Assuming it could be done peacefully, THW replace all existing governments with one single global government

THBT religious schools have done more harm than good in developing countries

THBT educational institutions should heavily de-emphasize the value of academic excellence (eg: using pass/fail marking, abolishing distinctions or letter grading)

THBT large technology companies should not be eligible for patent protection

Assuming feasibility, THBT all foreign developmental aid should be given in the form of direct transfers to individuals

THBT states should prioritize funding to, and encourage women to enter into, popular women's sports (e.g., tennis, gymnastics) rather than sports where women are significantly underrepresented (e.g., cricket, soccer).

THBT environmental activists should use radical measures to achieve their agendas e.g. soup throwing, blocking highways, chaining themselves to parliamentary buildings

THBT governments should not bail out banks

THBT social movements should advocate for members of its population to assimilate into, instead of dismantle, the systems it opposes (e.g., Black Lives Matter advocating for Black Americans to join the police force, the feminist movement advocating for women to co-opt masculine behaviors in the workplace)

THBT the political voice of professional athletes, actors and other celebrities have done more harm than good

THP multiple labor unions existing in an industry/company rather than a singular labor union

THP a world where the dominant narrative is that true love is not necessary for marriage

THS restrictions on free speech that glorifies right-wing populism

TH, as an animal rights activist, would join an organization that aims to reduce wild animal suffering rather than one which focuses on improving the welfare of farmed animals.

THR the rise of pop psychology (e.g., self-administered personality tests, self-help books, mental health apps)

THR the narrative that democracy is the only legitimate form of governance

THR the glorification of geniuses

Motions til Erfarne Debattøre

THW prefer a religion which preaches that one's fate in the material world is predetermined rather than one that preaches that one's choices influence it

THW never bail out big companies

THW not allow public sector employees to go on strike

THW transfer complete management of environmentally significant areas to an international body, instead of the national government of that area (eg: control of the Amazon rainforest would be transferred to an international body, instead of being under the control of the Brazilian government)

TH, as an animal rights activist, would join an organization that aims to reduce wild animal suffering rather than one which focuses on improving the welfare of farmed animals

When there is a trade-off: THW prioritize the economic development of indigenous communities over cultural distinctiveness

THBT that secessionist political parties in democratic countries should aim for a devolution of powers rather than independent statehood

THBT developing nations should decentralize authority significantly to local provinces/states (e.g. autonomous policy making, greater fiscal control, etc.)

THBT the decolonization movement should prioritize opposition to capitalism over reforming the capitalist system

THBT labor unions in developing countries should primarily pursue legislative change as a means of achieving workers' rights, instead of directly negotiating with companies

(eg: lobbying the government to implement minimum wage and maximum work hour laws, instead of directly negotiating with companies to convince them to increase wages and reduce working hours)

THBT avoiding military conscription is always justified

THBT the EU should cut structural funds to member states that undermine civil and political rights (e.g. restrict court independence, reduce media and academic freedom, etc.)

THBT the EU should prohibit member states from paying non-member countries to accept refugees who reached the borders of the EU

THBT the environmental movement should heavily prioritize the conservation of keystone species, even at the expense of charismatic megafauna

- *Keystone species are organisms that help define an entire ecosystem. Without its keystone species, ecosystems often suffer from severe degradation. Examples include: the American beaver and the Yellowstone gray wolf. Charismatic megafauna are animal species that hold symbolic value or widespread popular appeal among the public. Examples include: Giant pandas and Bengal tigers.*

THP a world in which everyone considers morality to be universal as opposed to a world in which everyone considers morality to be culturally specific

THP a world in which religions are karmic-based over a world in which religions are based on eternal reward-punishment

THS the use of economic warfare tactics (tariffs, targeted sanctions etc.) in order to force compliance with rules of the global neoliberal economic order (opening up of national markets, protecting intellectual property, not engaging in currency manipulation etc.)

THO the focus on the authenticity of art

- *For the purposes of this debate, authenticity of a work of art means the degree to which said work is an authentic and honest expression of the artist's intention, identity or experience, as opposed to the work of art conveying*

fabricated emotions, experiences or meanings, often with the intent to be popular.

THR the rise of the gig economy

Bilag 6 – Debat Ordbogen

Denne del af bilaget har til formål at give fornuftige og intuitive forklaringer på debattermer og slang, der ofte anvendes i konkurrencepræget debat. Vi råder dig til at kigge her, når du er i tvivl eller står over for misforståelser, samt inden større konkurrencer, hvor meget af terminologien har tendens til at være udbredt, i stedet for at memorere ordbogen.

Forord

Forklaringer på de nedenstående termer gives i konteksten af konkurrencepræget debat. Mens de fleste termer bevarer deres kerneidé i alle sammenhænge, kan nogle afvige fra konventionelle forklaringer i akademiske eller kulturelle sammenhænge med hensyn til kontekstspecifikke detaljer, brug og fortolkning. Brugen af nogle af disse termer uden en omfattende forståelse frarådes, da det kan føre til misforståelser og equityproblemer. De understregede ord i forklaringerne af termer har en separat forklaringssktion.

A	Adjudication core	En gruppe af erfarne dommere eller debattører, ansvarlige for at formulere motions, fordele dommere, udstede konkurrencespecifikke retningslinjer for bedømmelse og debat samt besvare spørgsmål vedrørende disse aspekter. Forkortes også til "AdjCore". Brug - <i>AdjCore i denne konkurrence er fremragende.</i>
	Analysis/ Analytical extension	En form for extension leveret af en member-speaker fra et closing team som er bygget på de præmisser, der er fastlagt i samme-bænks opening teams argumenter ved at omstrukturere, veje og/eller analysere dette materiale mere helhedsorienteret. Bruges normalt i overfladiske debatter eller i tilfælde af gentagne argumenter. Brug - <i>Der var intet tilbage [ingen argumenter], så vi kørte en analytical extension.</i>
	Analytical priority	En analytisk metrik, hvor team eller talere, ved at bevise nødvendigheden af visse påstande for at bevise yderligere påstande eller virkninger, forsøger at overtale dommere til at kræve en mere grundig argumentation. Ofte brugt i tilfælde, hvor opening half ikke beviser grundlæggende påstande for at underbygge den efterfølgende argumentation. Brug - <i>Retten til liv er analytisk prioriteret over retten til fri ytring, fordi de døde ikke kan tale.</i>
B	Backloading	En strategi brugt af f.eks. Deputy Leader of Opposition (DLO) til at indføre ny argumentation i deres tale for at ulempe Opening Government, da OG ikke kan reagere direkte på denne argumentation. På grund af dette betragtes backloading ofte negativt, men det er ikke imod reglerne. Brug - <i>DLO backloadede meget, så vi kan tabe denne debat/clash.</i>

Backtabbing	Processen med at forsøge at udregne holdpoint og <u>break</u> baseret på holdenes placering på det tidspunkt for at estimere de hold, der går videre, og det nødvendige antal point, der skal opnås i fremtidige runder. Brug - <u>Jeg backtabbede konkurrencen, og det ser ud til, at vi har brug for 2 point mere for at gå videre.</u>
Bench	Betegnelse for en side, dvs. Government eller Opposition, i British Parliamentary debat, inklusive begge hold fra den tilsvarende side. Brug - <i>Lad os nu <u>veje</u> bænken.</i>
Bin Room	Uformel betegnelse for holdopstillinger for en runde, hvor ingen hold vil kunne gå videre til outrounds, eller på det tidspunkt i konkurrencen har færrest holdpoint. Brug - <i>Jeg blev chair for en "bin room."</i>
Bottom/Back half	Fællesbetegnelse for Closing Government og Closing Opposition. Brug - <i>Sammenligningen af bottom half vil være den sværeste at vurdere.</i>
Break	Denne betegnelse har flere betydninger afhængigt af konteksten: <ol style="list-style-type: none"> 1. Avancement af hold til eliminationsrunder, såsom kvartfinaler, baseret på deres holdpoint og samlede talerpoint. Brug - <i>Vi har brug for 3 point mere for at breake; de hold, der breaker, er [...].</i> 2. Annonceringsceremonien for hold og dommere, der går videre til eliminationsrunder. Brug - <i>Breaket begynder om 15 minutter.</i>
C CA	Forkortelse for "Chief Adjudicator". En person fra hovedbedømmelsespanelet (CAP), normalt med betydelig erfaring inden for debat og bedømmelse. Brug - <i>Jeg har hørt, at denne CA har ry for at formulere meget vanskelige emner.</i>

Call	<p>Beslutning truffet af dommerpanelet om rangeringen af holdene i en debatrunde. Brug - <i>Dommerne er nået til en enstemmigt call.</i></p>
CAP	<p>Forkortelse for "Chief Adjudication Panel". En gruppe erfarne debattører og dommere, der er ansvarlige for allokering af dommere, valg og offentliggørelse af motions samt besvarelse af spørgsmål om disse. Ofte brugt ombytteligt med "<u>AdjCore</u>." Brug - <i>CAP har valgt nogle meget interessante motions...</i></p>
Chair	<p>En af dommerne fra et <u>panel</u>, der modererer panelets debat, udfylder afstemningsblanketten og har vetoret i tilfælde af afstemning om holdenes rangering. Nogle gange bruges ombytteligt med "den primære dommer." Brug - <i>Chair i vores rum var virkelig god.</i></p>
Characterization	<p>En strategi, der bruges til at bevise relevansen af argumenter ved at give analyse af de grupper af aktører/mennesker, der påvirkes i en debat. Nogle gange bruges ombytteligt med "framing." Brug - <i>Lad os karakterisere interessenterne i denne debat.</i></p>
Clash	<p>Dette term har to almindelige betydninger afhængigt af konteksten:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Samspil mellem argumenter fra begge sider, der er bygget på den samme underliggende præmis, men bruges til at opnå forskellige virkninger, f.eks. et clash om religioners tendens til at ændre sig kan omfatte påstande om, at religioner kan og ikke kan ændre sig over tid. Brug - <i>Der var tre hoved clashes i denne debat.</i> 2. Situationer, hvor dommere ikke har lov til at bedømme visse hold, eller visse hold ikke har lov

til at blive parret i en runde for at undgå institutionelle, interpersonelle eller andre bias, der kan påvirke afgørelsen eller deltagerne velbefindende. Clashes i konkurrencer er angivet i clashformularer. Brug - *Jeg har en institutionel kollision mod alle Edinburgh-hold.*

Comparative

En strategi for at vinde clashes i debatten ved at sammenligne argumenter i den samme clash med forudindstillede bedømmelsesmetrikker, f.eks. effektivitet, sandsynlighed osv. Nogle gange bruges fejlagtigt ombytteligt med "vejning." Brug - *Lad os se på, hvordan CG's argumenter ser ud i forhold til hinanden.*

Contextualization

Processen med at give den relevante ramme for ens argumenter eller hele debatten i forhold til geografiske, etniske og socioøkonomiske sammenhænge, for at nævne nogle. Kontekstualisering adskiller sig fra karakterisering, hvor sidstnævnte er mere grundlæggende for holdenes fælles forståelse af debatten. Brug - *Lad os kontekstualisere denne debat i den udviklende verden.*

Counterfactual

Analyse, forklaring og/eller illustration af en verden eller en sammenhæng, hvor en politik/tro/narrativ, der er til debat, enten er til stede eller fraværende. Et afgørende punkt i THR- eller THS-debatter. Brug - *I det counterfactual scenarie kunne udfordringen af patriarkalske strukturer ikke gøres på en organiseret måde, hvis feministbevægelsen var fraværende.*

Crash

Uformel betegnelse for gratis indkvartering, der tilbydes til deltagerne i en konkurrence af andre deltagere. Udtrykket "crash form" bruges for at angive behovet for

D	Deadlock	crash af deltagerne. Brug - <i>Crash vil blive tilbudt til cirka 30 personer.</i>
		Term, der angiver manglende evne til at løse f.eks. vinde et clash eller kollisioner mellem to eller flere hold. Ofte brugt som en strategi for at påvise, at påstande er meget spekulative med henvisning til begge opening teams fra et closing team. Brug - <i>Vi fra CG vil løse deadlock i opening half [med henvisning til enhver kollision] ved at bringe analyse, der tager hensyn til den etniske kontekst i landet.</i>
	Deliberation	Processen, hvor dommerpanelet diskuterer tilføjelserne fra hvert hold i en debat, tildeler talerpoint til individuelle talere og kommer frem til en afgørelse. Brug - <i>Efter en frugtbar og grundig overvejelse kom dommerne til en enstemmig afgørelse.</i>
	Delta	En alternativ term, der beskriver ændringer, som argumenter sandsynligvis vil have i den diskuterede kontekst. Nogle gange brugt ombytteligt med "impact." Synonymer - ændring. Brug - <i>Deltaet i denne debat vil sandsynligvis være lille, da individuel handling for at stoppe klimaforandringer er marginal</i>
	Derivative	Term, der beskriver, at det materiale, der præsenteres af et closing team, er analytisk meget ensartet med materialet fra et opening team, hvilket gør det svært at værdsætte. Brug - <i>CG var derivative af deres opening, da alle påstande [i CG] var bygget på de samme præmisser og havde ingen yderligere mekanisering eller påvirkning.</i>
Dichotomy	Term, der beskriver kontrasten mellem to ting, der repræsenteres som modsatte eller helt forskellige. Udtrykket "falsk dikotomi" refererer til manglen på en	

E

EFL

dikotomi, hvor en ville antydes. Brug - *OG præsenterer dig for en falsk dikotomi.*

Forkortelse for "English as a Foreign Language." Bruges ofte til at angive en gruppe talere eller en break kategori relevante for talere, der har engelsk som et være et fremmedsprog. Brug - *CAP har valgt ikke at inkludere en EFL-break.*

EPL extension

En extension givet af en taler eller et hold med engelsk som primært sprog (EPL), som er bemærkelsesværdigt ensartet med deres opening, men stadig krediteret som vigtigere på grund af brugen af et bredere eller mere anvendeligt ordforråd. Næsten udelukkende brugt i forbindelse med et ESL-opening og EPL-closing på samme bæk. Brug - *CO kørte en EPL-udvidelse imod os. Jeg håber, at dommerne indser dette og stadig giver os sejren.*

ESL bias

Systematisk mere kritisk vurdering af taler holdt af ESL-talere end dem holdt af EPL-talere på grund af talerens accent, brug af et andet eller usædvanligt ordforråd osv. Brug - *ESL-fordomme er blevet godt adresseret som et eksisterende problem i denne konkurrence.*

Extension

Levering af yderligere analyse, karakterisering eller vejning af argumenter, der er præsenteret i en af de foregående taler med det formål enten at styrke ens egen case eller give afgørende nuance til argumenter præsenteret af det konkurrerende hold på samme bæk og dermed vinde. Bruges også ofte til at beskrive hele closing teamets case. Brug - *Jeg vil præsentere to stykker udvidelsesmateriale.*

F	Fiat	Et koncept, der bruges i debatter, hvor eksistensen og implementeringen af en (rimelig) politik, der foreslås i debatten, er fast, men ikke nødvendigvis fordelagtig. Fiat sigter mod at lade debattører fokusere på de skader/nødvendigheder ved en politik i stedet for sandsynligheden for implementering. Brug - <i>Vi har fiat til, at parlamentet ville vedtage en sådan lovgivning.</i>
	Flow	En kronologisk beskrivelse eller gengivelse af debatten. Bruges ofte til at henvise til de noter, som dommerne tager under en debat. Brug - <i>Dommere, tjek venligst jeres flow for at se vores svar.</i>
	Framing	En strategi, der bruges til at bevise relevansen af argumenter ved at give analyse af den kontekst, hvor det pågældende argument eksisterer, f.eks. geografisk, etnisk, racemæssig osv. Brug - <i>Lad os ramme debatten som primært påvirkende udviklingslande.</i>
G	Generalization	En bred udtalelse om sociale grupper og tendenser, der er konstrueret på en måde, der udelader afgørende karakteristika ved individer i en gruppe, hvilket gør udtalelsen ufuldstændig eller falsk. Et eksempel på en generalisering er, at feministbevægelsen er politisk venstreorienteret. Generalisering er en af de mest almindelige overtrædelser af equity i debatter. Brug - <i>OG generaliserer BLM-bevægelsen uretfærdigt.</i>
I	IA	Forkortelse for "Invited Adjudicator," der beskriver en person, der individuelt har ansøgt om at være dommer i en konkurrence og er blevet accepteret af CA-teamet. IAs vælges primært baseret på deres erfaring og tildeles ofte delvis dækning af rejseudgifter. Brug - <i>Jeg blev accepteret som IA til en konkurrence.</i>

Intersectionality	Term, der beskriver eksistensen af heterogenitet i grupper af mennesker, hvilket gør den oprindelige, homogene gruppedannelse af individer irrelevant eller ufordelagtig. Bruges ofte i forbindelse med den akademiske definition af intersectionalitet. Brug - <i>På grund af den intersectionale karakter af feministbevægelsen i det 21. århundrede søger bevægelsen at forstå uligheder fra en intersectionel synsvinkel, der f.eks. ser på elementer som race og køn, i stedet for kun køn.</i>
Inround	Term for en runde i debatkonkurrencer, hvor alle hold deltager; enhver runde før break. Brug - <i>Vi klarede os meget godt i de sidste 2 inrounds.</i>
IV	Forkortelse for "Intervarsity," almindeligt brugt i forbindelse med navne på konkurrencer for at angive kriterierne for deltagelsesberettigelse. IV-konkurrencer kræver, at begge talere i et hold er studerende fra samme institution (normalt en universitet). Nogle gange skelnes der mellem "streng IV" og "løs IV" for at henholdsvis forbyde eller tillade hold fra forskellige institutioner at deltage. Brug - <i>Oxford IV.</i>
K Knive/Knifing	En situation, hvor argumenterne, analysen og/eller framing osv. fra et af closing holdene direkte modsiges af det samme slags materiale (argumenter, analyse, framing osv.) fra opening holdet på samme bänk. Betragtes ofte som en fejl og ignoreres, dvs. tages ikke i betragtning under en OA, af dommerne. Nogle gange bruges det som en strategi af closing holdene for at undgå at tabe debatter på grund af en dårligt opbygget framing fra et åbningsteam. Brug - <i>CG's framing var en</i>

		<i>tydelig knifing til deres åbning. Dommeren vil diskreditere det materiale.</i>
L	Long diagonal	Betegnelse for interaktionerne mellem opening holdet i government (Opening Government) og closing holder i opposition (Closing Opposition) i en debat. Bruges lejlighedsvis til at beskrive de hold kollektivt. Brug - <i>1. Den lange diagonale manglede engagement med hinanden. 2. De hold, der sandsynligvis går videre i vores rum, vil være den lange diagonale.</i>
M	Majors	World and European Universities Debating Championships (ofte kaldet Majors): Betegnelse for verdens- og europamesterskaberne i debat i BP-format. Andre formater har forskellige anvendelser for denne term, f.eks. World Schools Debating Championship for World Schools-formatet. Brug - <i>Vi sender i alt 5 hold til årets majors.</i>
	Margin	Margin (eller Delta): Term, der beskriver omfanget af ændringen opnået ved en motion eller et specifikt argument. Bruges ofte ombytteligt med "delta." Brug - <i>Margenen i denne debat vil være lille.</i>
	Meta/Meta debating	Betegnelse for analysen af de specifikke krav til/regler for argumentation ved brug af BP-debatformens struktur. Kan bruges med en negativ konnotation for at tackle overdrevent nuancerede forklaringer af debatreglerne. Har tendens til at blive omtalt uformelt som "debat om, hvordan man debatterer, ikke om det fastsatte emne." Eksempler - Dommerne kan ikke automatisk anvende en bedømmelsesmetrik, så da vi har introduceret et principargument, skal denne debat bedømmes ud fra to

		<p>parallele metrikker. Brug - <i>Denne debat har været meget rodet, så jeg vil bruge noget meta-debat for at løse det.</i></p>
	Mischaracterization	<p>Forsøg på at reducere en argumentation til enkle præmisser eller ændre argumentets tilsigtede betydning med det formål at gøre argumentet sårbart over for uværdige svar. Bruges nogle gange ombytligt med "stråmand." Brug - <i>CG karakteriserede åbenlyst vores sag forkert.</i></p>
	Misclash	<p>Betegnelse for en argumentations eller holds materiale, der er eksternt eller hjælpende i forhold til et vigtigt clash, hvilket gør det irrelevant i en bestemt debat. Brug - <i>OG's materiale var misclashing, da de ikke fokuserede på den vigtigste stakeholder i denne debat.</i></p>
	Mutual Exclusivity	<p>Term for at beskrive umuligheden af, at to eller flere handlinger/begivenheder finder sted samtidig. Gensidig udelukkelse anvendes ofte i modargumenter mod en række påstande med modsatrettede præmisser. Brug - <i>Disse to politikker er gensidigt udelukkende, da de kræver, at den samme aktør har modsatte interesser.</i></p>
○	OA	<p>Forkortelse for "Oral Adjudication," der konventionelt beskriver en detaljeret vurdering af en debatrunde foretaget af en af dommerne. OA gives normalt af formanden for dommerpanelet (chair), men i tilfælde af rolling kan det gives af en af paneldommene. Brug - <i>OA var virkelig detaljeret, og nu forstår jeg, hvorfor vi tabte denne debat.</i></p>
	OPP/GOV-heavy	<p>Forkortet form af udtrykket "Opposition-heavy" eller "Government-heavy" for at beskrive emner, der har indbyggede fordele, normalt i form af lettere adgang til argumenter og dybde, for den omtalte side. Emner med</p>

		sådanne fordele kaldes "ubalancerede." Brug - <i>Denne motion er meget OPP-heavy.</i>
	Optics	Term for at beskrive individernes, grupper af menneskers eller offentlighedens opfattelse af visse tendenser eller politikker, der er blevet vedtaget, eller handlinger, der er blevet foretaget. Forklaring af optik bruges ofte til at bevise ændringer, som politikker kan medføre ud over deres primære mål. Brug - <i>Beslutningen om aktivt at adskille grupper af mennesker [som følge af en politik] vil udløse en overdreven modreaktion, da optikken ved enhver adskillelse er overvejende negativ.</i>
	Outround	Betegnelse for runden, hvor de hold, der er gået videre, deltager; enhver runde efter udslusningen. Brug - <i>Motion for den første outround er meget vanskeligt.</i>
	Out of clash	Synonym for " <u>misclash</u> ".
P	Panel	Betegnelse for at henvende sig samlet til alle dommere i et rum. Brug - <i>Panel! Tre ting i min tale.</i>
	Pivot	Term for at beskrive det punkt, hvor en ændring, som antydes af politikker, bliver sandsynlig at ske. Bruges ofte med henvisning til det tidspunkt, hvor incitamenter for mennesker kan ændres. Brug - <i>Pivot væk fra at opfylde olienæringens investoreres profitincitament kan kun ske, når de førstehånds ser skaderne ved klimaforandringer.</i>
	POI	Forkortelse for "Point of Information." En spørgsmål eller en kommentar, der gives til en taler fra den modsatte bæk under deres tale i højst 15 sekunder. Givet konventionelt ved at rejse sig op og hæve hånden. Taleren har valget mellem at acceptere eller afvise POI'en. Brug - <i>Jeg tog ikke imod nogen POI'er i min tale.</i>

POC

Dette term kan betyde forskellige ting afhængigt af konteksten:

1. Forkortelse for "Point of Clarification." Et spørgsmål med det formål at afklare den generelle indstilling, f.eks. kontekst, for debatten, der gives til PM eller LO fra den modsatte bæk. Givet konventionelt i begyndelsen af deres taler ved at rejse sig op og hæve hånden. Taleren har valget mellem at acceptere eller afvise POC'en, men det antages normalt, at det anbefales stærkt at acceptere det. Brug - *CG forstod ikke, hvordan vi planlægger at implementere vores sag, derfor gav de os en POC.*
2. POC (Person of Color): Forkortelse for "person of color," der beskriver en person med ikke-hvid etnisk eller racemæssig baggrund.

Prerequisite

En påstand eller præmis, der skal bevises, inden nogen andre påstande fremsættes i et argument. Brug - *OG kan ikke vinde denne debat, da forudsætningen for, at denne bevægelse kan få opbakning, ikke er blevet bevist. Derfor er det usandsynligt, at bevægelse bliver stor nok til at gøre en ændring.*

R Rebuttal

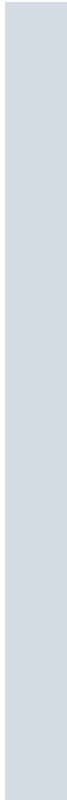
En påstand eller en række begrundede påstande, der sigter mod at bevise usandhed, irrelevans eller usandsynlighed af argumenter, fremsat af det modsatte hold. Bruges også ofte til at henvise til en del af en tale, der indeholder imødegåelse. Brug - *3 punkter af rebuttal til CG's sag.*

	Reframing	Processen med at introducere ny framing fra holdene senere i debatten som en måde at ændre debattens omfang på. Brug - <i>CG forsøgte at ændre debattens framing til deres fordel.</i>
	Rolling the chair	Situation, hvor en afstemning om et holds rangering tabes af chair (flere paneldommere er enige indbyrdes end med chair). I sådanne tilfælde gives OA normalt af en af paneldommerne, der stemmer imod, altså imod chair. Brug - <i>chairen blev rullet i vores rum; det er bedst, hvis vi får feedback fra dem.</i>
S	Semi-Majors	Betegnelse for store og normalt prestigefyldte internationale konkurrencer, f.eks. Cambridge IV, Oxford IV. Brug - <i>Deltager du i nogen semi-majors inden Worlds?</i>
	Shallow motion	Beskrivelse af en motion, der mangler både lettilgængelige og nuancerede argumenter og dermed alvorligt ulemper closing teams. Emner med modstående intrinsiske egenskaber kaldes "dybe emner." Brug - <i>Dette var en overfladisk motion. Opening teams tog alle plausible argumenter.</i>
	Short diagonal	Betegnelse for interaktionerne mellem opening team i oppositionen (Opening Opposition) og closing team i government (Closing Government) i en debat. Bruges lejlighedsvis til at beskrive de hold kollektivt. Brug - <i>1. Den korte diagonale manglede engagement med hinanden. 2. De hold, der sandsynligvis går videre i vores rum, vil være den korte diagonale</i>
	Symmetry	En strategi til at hævde, at ulemper/fordele ved et argument fremsat af et oppositionshold er til stede på begge sider og dermed er irrelevante for diskussionen.

	<p>Brug - <i>Modreaktionen er symmetrisk i denne debat, da grupperne, der påvirkes af den, vil stå over for den på begge sider.</i></p>
Spars	<p>Runder med debat, der organiseres i en ikke-konkurrencepræget indstilling for at forbedre debatfærdigheder eller forberede sig til konkurrencer.</p> <p>Brug - <i>Vil du dømmе spar-debatten i aften?</i></p>
Speaks	<p>Uformel term, der refererer til de individuelle point, som en taler modtager fra dommerne i en debat. Brug - <i>Mine speaks for denne runde bliver meget lave.</i></p>
Squirrel	<p>En urimelig og uretfærdigt fordelagtig opstilling af debatten til fordel for et bestemt hold eller en bestemt side, hvilket gør debatten ubalanceret og/eller undergraver dens formål. Almindelige måder at 'squirrele' en debat på inkluderer: urimeligt at indsnævre omfanget, vælge en usandsynlig tidsramme eller at definere de termer, der bruges i debatten, ufordelagtigt.</p> <p>Brug - <i>PM forsøgte at 'squirrele' debatten ved at sige, at legaliseringen af alle stoffer ikke vil gælde for hårde stoffer.</i></p>
Stakeholder	<p>En gruppe eller grupper af mennesker eller aktører, der påvirkes mest omfattende eller mest intensivt af motion.</p> <p>Brug - <i>Den vigtigste stakeholder i denne debat er minoriteterne, der vil lide under racisme på grund af denne politik.</i></p>
Straights	<p>Beskrivelse af holdpoint i en konkurrence, hvor der gives 0, og der gives henholdsvis +1, 0, -1 og -2 point for en 1., 2., 3. og 4. plads i en runde. Nogle gange er udtrykket relateret til break, da barrieren for at gå videre i konkurrencer ofte er "straights." Brug - <i>Sidste runde var</i></p>

		<i>vi på straights, men vi fik en 3. plads i denne runde, så nu har vi -1.</i>
	Substantive	Betegnelse for nyt argumentationsmateriale. Bruges lejlighedsvis ombytteligt med "argumenter" eller "materiale." Brug - <i>Nu til vores holds substantielle materiale.</i>
	Substantive speaker	En term, der almindeligvis bruges til at henvise til den første taler i alle hold. Bruges ofte til at henvise til alle talere i en debat undtagen whip-talerne. Brug - <i>Substantivt taler i CO bragte ikke ny analyse til debatten.</i>
	Sweep	Holdrangering, hvor 1. og 2. pladserne tildeles hold fra den modsatte bæk. Brug - <i>Vores rum blev domineret af OPP.</i>
T	Tab (Tabbing)	Dette udtryk har flere betydninger afhængigt af konteksten: <ol style="list-style-type: none"> 1. En dokument eller platform, der bruges til at spore og registrere holdpoint og talerpoint, samt til at lette holdopstillinger og dommerallokation i konkurrencer. Brug - <i>Tab'en er blevet frigivet.</i> 2. Forkortet form af "tab master," der henviser til en person eller en gruppe mennesker, der er ansvarlige for at udvikle, opdatere og vedligeholde tab'en i konkurrencer. Brug - <i>Tab'en er så hurtig med draw.</i>
	Tipping point	Synonym for " <u>pivot</u> ".
	Top-half	Samlebetegnelse for at opening hold i government og opposition (Opening Government og Opening Opposition). Brug - <i>Sammenligningen mellem top-half vil være den sværeste at vurdere.</i>

Turf burn	En uformel term, der beskriver en strategi fra et opening hold, hvor næsten alt materiale fra den ene side er taget, så der er meget lidt tilbage for det closing hold fra samme bænk og tvinger det team til at køre en analytical extension. Brug - <i>Vi blev ramt af turf burn i runde 3, så vi havde ingen anden mulighed end at køre en analytical extension.</i>
Trainee judge	En uerfaren dommer i konkurrencer, der ikke har stemmeret i bedømmelsen og ikke har tilladelse til at gå videre til elimineringen. Nybegynderdommere kan forfremmes til dommere med stemmeret, hvis CAP anser det for passende. Brug - <i>Vi har en nybegynder, der for nu vil være en trainee-dommer.</i>
W Wash	En strategi i en debat, hvor et hold eller en taler forsøger at minimere relevansen af oppositionens argumenter ved at indikere eller bevise manglen på en afgjort clash i deres eget argument eller med henvisning til andre hold. Ofte brugt som en strategi for at skabe deadlock. Bruges lejlighedsvis ombytteligt med "deadlock." Brug - <i>Alt, hvad OG's og OO's materiale om ytringsfrihed angår, er et wash.</i>
Weighing	En mekanisme til analyse, hvor taleren forsøger at bevise overlegenheden af deres argumenter direkte mod andre ved at veje de sandsynlige fordele/ulemper ved de argumenter, der gives i debatten. Bruges ofte fejlagtigt ombytteligt med "comparative." Brug - <i>Lad os vurdere vores argumenter i clash om deltagelse mod OO's argumenter.</i>
Whip bias	Systemisk mere kritisk vurdering af taler givet af whip-talere end dem givet af substantielle talere på grund af



Whipstensions

en opfattet mangel på relevant materiale, gentagelse eller i nogle tilfælde nyt materiale, der ikke kan krediteres. Det skal bemærkes, at det er uklart, i hvilket omfang denne bias eksisterer. Brug - *Whip bias gjorde, at jeg fik 1 point mindre end min substantielle taler.*

Wings

Levering af en extension eller mere generelt nyt materiale i en whip-tale. Bruges ofte specifikt til at henvise til extensions, der gives i whip-taler og stadig krediteres af dommerne. Brug - CG's vippe-taler kørte en vippeforlængelse og slap afsted med det.

Paneldommere, der har stemmeret i bedømmelsen og som dømmer sammen med chair. Brug - *Jeg dømte sammen med Edgars Kletnieks, han er en god chair.*