

QULU MƏHƏRRƏMLİ,
ZEYNAL MƏMMƏDLİ,
ARIF ƏLİYEV

B.Ə.

MEDİADA DEBATLAR



Bakı - 2009

***Kitab Açıq Cəmiyyət İnstitutu-Yardım Fondunun dəstəyi
ilə «Azərbaycanın vətəndaş cəmiyyəti institutlarında və
mediada debat mədəniyyətinin formalaşdırılmasına
yardım» layihəsi çərçivəsində nəşr olunur.***

461
M48

Redaktor:
Nailə Əliyeva

Korrektor:
Qurban Təbiətoğlu

261680

Məhərrəmli Q., Məmmədli Z., Əliyev A.

Mediada debatlar.

Bakı, «Yeni Nəsil» JB, 2009.— 124 səh.

Kitabda ictimai müzakirə formalarından biri olan debatın mahiyyəti, forma və növləri, prinsipləri haqqında söhbət açılır, müasir mediada – qəzet, radio, TV və İnternetdə onun hazırlanıb auditoriyaya çatdırılmasının özəlliklərindən bəhs edilir.

İSBN 978-99-52-8024-3-6

**Bakı Dövlət Universiteti
ELMİ KİTABXANA**

© Yeni Nəsil. 2009

İçindəkilər:

Bu kitab və onun həsr edildiyi debatlar kimə lazımdır (A.Əliyev).....	7
Debat nədir?	7
Debatların məqsədi varmı?.....	8
Debatları digər ictimai müzakirə formalarından nə fərqləndirir	9
Debatların tarixi.....	10
Debat texnologiyası.....	12
Arqumentin gücü.....	12
Arqumentin irəli sürülməsi	14
Arqumentin cavablandırılması.....	17
Debat formatları.....	20
Mediada debatların özəllikləri (Z.Məmmədli)	26
Ön hazırlıq.....	26
Debatlarda moderatorun vəzifələri	34
Debatın başlanması.....	40
“Beşsaniyəlik ara” nə deməkdir?	41
İştirakçıların davranış modelləri.....	43
İnternet debatlar (Z.Məmmədli, A.Əliyev)	45
Radioda debatlar (Z.Məmmədli).....	47
Maraqlı radiodebatlar necə hazırlanır?.....	47
Moderatorun sözlüyü	56
Səs tonu.....	59
Səs və səs effektləri	60
Moderator necə danışmalıdır?.....	62
Moderatorun sualları	64
Dil və düşüncə sadəliyi.....	65

Televiziyada debatlar (<i>Q.Məhərrəmli</i>)	69
İctimai güzgü	69
Barmaqla sayılması örnəklər	71
Debat proqramlarının mahiyyəti	73
Teledəbatın özəlliyi	78
Teledəbatın üç prinsipi	79
Teledəbat iştirakçısı nələri bilməlidir?	82
Teledəbatın tərkib hissələri	91
Teledəbatın aparıcısı	100
Teledəbatı necə təşkil etməli?	103
Gərəkli yaddaş (<i>Q.Məhərrəmli, Z.Məmmədli</i>)	117
“Debat jurnalisti” necə yazmalı və necə danışmalıdır?	117
Vətəndaş jurnalistikasının debat moderatoruna hansı faydası ola bilər?	122

SÖZ ÖNÜ

Hələ XI əsrdə Keykavus tövsiyələr toplusu «Qabusnamə»də yazırdı:

«Hər adam öz sözünün altında gizlənilib. Əli Əmirəlmöminin belə deyib: «Hər kəs öz dilinin altında gizlənilib». Söz var, bir cürə deyərsən, insanın ruhu təzələnər, başqa cür deyərsən, adamın qəlbi kədərlənər.

Eşitmişəm, bir dəfə Harun ər-Rəşid yuxuda görür ki, bütün dişləri tökülüb. Səhəri yuxuyozanı çağırıb soruşur: «Bu yuxunun mənası nədir?» Yuxuyozan deyir: «Əmirəlmöminin ömrü uzun olsun., bütün qohum-əqraban səndən qabaq öləcək, belə ki, heç kəs qalmayacaq». Harun ər-Rəşid deyir: «Bu yuxu yozana yüz çubuq vurun, o belə bir ağır xəbəri nə üçün mənim üzümə dedi, bütün qohum-qardaşım məndən qabaq öləcəksə, onda mən kimə lazımam?!»

Əmr etdi, başqa yuxuyozanı çağırıdılar, yuxunu ona danışdı. Yuxuyozan dedi: «Əmirəlmöminin gördüyü bu yuxu göstərir ki, Əmirəlmöminin bütün qohum-əqrabasının çox yaşayacaq». Harun ər-Rəşid dedi: «Ağlın hökmü eynidir, təbir həmin təbirdir, lakin ibarələrdə böyük fərq var». Əmr etdi, haman kişiyə yüz dinar versinlər».

(«Qabusnamə», 7-ci fəsil, «Natiqlik məharətini artırmaq haqqında»)

Debat sənətinə dair qarşınızdakı kitabı oxuyub nəyisə anlamaqda çətinlik çəkəndə, bu yerə qayıdın, Keykavusun məsəlini xatırlayın və bilin ki, debat bacarığı haqlı saydığınız fikri müdafiə etmək cəsarəti ilə yanaşı, həm də izah, dəlil-sübut yarışından qalib çıxmaq məharətidir.



BU KİTAB VƏ ONUN HƏSR EDİLDİYİ DEBATLAR KİMƏ LAZIMDIR?

Debat nədir?

Bu sözü eşidəndə əksəriyyətin gözü önünə Amerikada prezidentliyə namizəd senatorların televiziya deyişmələri, yaxud İngiltərədə parikli lordların parlament mübahisələri gəlir. Amma əslində bütün insanların həyat boyu ən fəal şəkildə məşğul olduqları, bununla belə çoxlarının ömrünün axırına qədər çətin baş çıxardıqları bir şey varsa, o da elə debatdır.

Biz lap kiçik yaşlarından hər gün debatdayıq; fikrimizi, arzumuzu bildirir, kimisə inandıрмаğa, mövqeyimizi əsaslandırmağa çalışırıq; bizim hər saatımız televiziya ekranlarından, qəzet səhifələrindən, radio dalgalarından, İnternet saytlarından, tribunalardan, minarələrdən, yolqırağı düzülmüş reklam lövhələrindən üstümüzə yağan arqumentlər «yağış» altında keçir. Beş yaşında «mənim atam sənin atandan güclüdür» deyər qonşu uşaqlarla söz güləşdiririk. On beş yaşında dostlarımızla kinoya getməyə icazə almaq üçün anamızı saatlarla dilə tuturuq. İyirmi beş yaşımızda futbol çempionatında hansı komandanın qalib gələcəyi barədə mərcə giririk. Əlli yaşımızda hansı siyasətçinin xalqa daha çox can yandırdığını ayırd etmək üçün qonşu ilə

çəkişirik. Yetmiş yaşımızda təzyiqli aşağı salmaq üçün limonun çaytikanından xeyirli olduğunu iddia edənlərlə mübahisə açıyıq. Deməli, özümüz fərfinə varmasaq da, biz həyatımızın əhəmiyyətli hissəsini debatlarda keçiririk.

Nədir insaı buna vadar edən? Bütün bu debatların bir məqsədi varmı?

İstənilən debat son nəticədə bir məqsədə xidmət edir: qarşı-qarşıya qoyulmuş fikirlər, faktlar və rəylərdən hansının daha doğru olduğunu üzə çıxarmaq və ən başlıcası, başqalarını buna inandırmaq. Əgər sonuncu komponent olmasa idi, debatları həqiqət axtarışına çıxanlar üçün ən yaxşı yol adlandıra bilərdik. Amma məhz «başqalarını inandırmaq» vəzifəsinin ortada olması bizi anlamağa vadar edir ki, «debat» təkcə elmi və mənəvi axtarışlar üsulu deyil, həm də mürəkkəb elementlərə malik sənətdir, geniş ictimai mahiyyət kəsb edən idarəçilik formasıdır. Debatda üstün gəlmək üçün sadəcə həqiqəti söyləmək kifayət deyil, burada fikri əsaslandırmaq üçün düzgün arqumentlər seçmək, qarşısına çıxdığın auditoriyanın xüsusiyyətlərini nəzərə almaq bacarığından tutmuş, natiqlik məharətinə, jestlərin dilini bilmək qabiliyyətinə qədər çox keyfiyyətlər adama gərək olur.

Beləliklə, debatlar insanları öz baxışlarını formalaşdırmağa, ifadə etməyə, əsaslandırmağa və müdafiə etməyə öyrətmək üçün vacibdir. Debatlar cəmiyyətdə plüralizmi, həmçinin müxtəlif fikirli təbəqələr, qruplar arasında sivil mübarizəni təmin etməyin ən uğurlu vasitəsidir.

*Debatları digər ictimai müzakirə formalarından -
disputlardan, dəyirmi masalardan və s. – nə fərqləndirir?*

Belə fərqlər, əlbəttə ki, var. Əks təqdirdə məhz debatlarla həsr olunmuş kitabın yazılmasına ehtiyac qalmazdı, elə dəyirmi masaların təşkilinə dair təlimatların təkrar dərci kifayət edərdi. Həmin fərqli cəhətlər kitabın sonrakı fəsillərində yeri gəldikcə təsvir ediləcək. Burada isə başlıca iki fərqi altını cızmaq istərdik. Birincisi – *mövzunun qoyuluşu*. Debat mövzusu elə müəyyənləşdirilməlidir ki, ona təsdiq, yaxud inkar şəklində birbaşa cavab vermək mümkün olsun, yəni onun adını oxuyan adam müzakirəyə çıxarılan məsələyə birmənalı münasibət ifadə edə bilsin. Bu münasibət son nəticədə bir sözdən («hə» ya «yox», «razıyam» ya «razı deyiləm»), maksimum bir neçə sözlük kiçik cümlədən («birinci ilə razıyam, ikinci ilə yox») ibarət olmalıdır. Məsələn, «Azərbaycanda diffamasiyaya dair qanunvericiliyin təkmilləşdirilməsi istiqamətləri» mövzusu Dəyirmi masa üçün çox gözəl və aktual olsa da, debat üçün yaramır. Amma «Diffamasiyaya görə həbs cəzası aradan qaldırılmalıdır?» (yoxlayın, cavab: «hə» ya «yox»dur) uğurlu tərtib edilmiş mövzudur. Debata çıxarılacaq mövzunun qoyuluş formasını dəyişmək də mümkündür:

- *inkar forması*: «Sözə görə insanı həbs etmək olmaz» (münasibət: «razıyam», ya «razı deyiləm»);

- *təsdiq forması*: «Böhtan atmaqla insanlara mənəvi əzab gətirən jurnalist cəzasını həbsxanada çəkməlidir» (münasibət: «razıyam», ya «razı deyiləm»).

Debatların digər ictimai müzakirə formalarından daha bir fərqi onların *cəlbediciliyi, rəngarəngliyidir*. Artıq bu, bir qrup mütəxəssisin problem üzrə ardıcıl çıxışları deyil – debatlarda qızğın mübahisələr olur, teatr və kino elementlərindən istifadə edilir, qısa çarpaz müsahibələr aparılır, auditoriyadan suallar səslənir, iştirakçılar arasında səsvermə keçirilir və s.

Debatların tarixi sivilizasiyaların tarixi qədər qədimdir

Antik Romada Senat cəmiyyəti və ölkənin hüquq sistemini debatların köməyi ilə idarə edirdi. Yunanıstanda hər hansı sahədə yürüdülməyən siyasəti dəyişdirmək üçün yenilik tərəfdarları öz mövqelərini yüzlərlə afinalıdan ibarət münsiflər heyəti qarşısında dönə-dönə müdafiə edirdilər. Hindistanda dini qarşıdurma yarananda, vəziyyətdən çıxış yolu tapmaq üçün debatlar təşkil edilirdilər. Hind hökmdarları böyük debat yarışları keçirir, qaliblərə bahalı hədiyyələr verirdilər. Çinin isə özünəməxsus debat mədəniyyəti formalaşmışdı. Hələ ikinci əsrin başlanğıcında Çində Taoist və Konfusian məktəblərinin davamçıları gecə-gündüz davam edən debatlarda öz fəlsəfi baxışlarının və mənəvi dəyərlərinin üstünlüyünə xalqı inandıрмаğa çalışırdılar.

XII əsrdən başlayaraq Avropa universitetlərində tədris prosesində debatlardan geniş istifadə edirdilər. İngiltərənin Oksford universitetində tələbələrə debat mədəniyyətindən və fikri arqumentləşdirmək bacarığından bir neçə il dərs keçirdilər. Xristian monastrlarında günlərlə davam edən ictimai müzakirələr – debatlar təşkil edilirdi. O dövrün ən ağıllı adamlarından və böyük söz ustalarından sayılan Tomas Akuinas eyni

vaxtda on müxtəlif mövzuda debat aparmaq bacarığı ilə tanınırdı.

İngiltərənin məşhur parlament debatları öz başlanğıcını XIV əsrdə bu ölkədə yaranmış ənənədən götürür. Sonradan həmin ənənə Britaniyanın Amerikadakı koloniyalarına köçürüldü. Abraham Linkoln və Stefan Duqlas arasında yeni ərazilərdə quldarlığın ləğvinə dair debatlar Linkolna bütün qitədə şöhrət qazandırdı.

Azərbaycan tarixində, şifahi və yazılı ədəbiyyatında da debatlarla dair çoxlu maraqlı faktlara və rəvayətlərə rast gəlmək olur. Makedoniyalı İskəndərlə gəncəli Nüşabənin söhbəti əslində siyasi debatlarla gözəl nümunə deyilmə? Aşiq deyişmələri səhnələşdirilmiş çin debat-yarışlarından mahiyyətə çoxmu fərqlənir?

Ən yeni tariximizdə son dərəcədə maraqlı və hikmətamiz debatlardan biri 1920-ci ilin aprelində Demokratik Azərbaycan Respublikasının parlamentində keçirilmişdi. Həmin gün xalqın və dövlətin taleyini növbəti onilliklər üçün müəyyənləşdirən bir məsələ müzakirəyə çıxarılmışdı: «Rusiya qoşunları Azərbaycana dəvət edilsin, ya edilməsin?» Nəticə bizim üçün faciəvi olmuşdu: «Dəvət edilsin!» Bu, bir daha bizə xatırladır ki, debatlarda həqiqəti söyləmək və ona söykənmək hələ qələbə qazanmaq demək deyil. Bu həqiqəti arqumentləşdirmək, başqalarını ona inandırmıq bacarığından çox şey asılıdır. Hərçənd, bəzən şərait qeyd olunan prinsip daxilində təsəvvür etdiyimizdən daha qəliz olur. Amma bunun debat elminə və təcrübəsinə artıq bir aidiyyəti yoxdur.

Debat texnologiyası

Arqumentin gücü

«Küçələrə su səpmişəm, yar gələndə toz olmasın...»

«Hamudan gözəl mənəm, heç dinib-danışmıram...»

«Ay ana, ay ana, dostum evlənir...»

Bəlkə də yüz dəfələrlə eşitdiyimiz, zümzümə etdiyimiz bu sətirlərdən hər biri öz-özlüyündə bir arqumentdir. Nədənsə, insanlar əmindirlər ki, «arqument» sözü daha çox mənfi çalarda işlədilir, bir «mübahisə» olanda yada düşür, sanki o, adama yalnız başqalarının fikirlərini təkzib etmək, yaxud onların tezislərinin yanlışlığını sübuta yetirmək üçün gərək olur. Lakin diqqət yetirsək, görürük ki, biz arqumentlərə daha çox məhz öz fikirlərimizi əsaslandırmaq, ətrafdakıları da onları qəbul etməyə meylləndirmək üçün əl atırıq.

İnsan kofenin, ayranın, çayın istehlakçısı olduğu kimi, arqumentlərin də istehlakçısıdır. Biz özümüzü mal və xidmətlərin istifadəçisi rolunda asanlıqla təsəvvür edirik, amma arqumentlərin istehlakçısı roluna çətinliklə alışırıq. Halbuki həmin mal və xidmətləri bizə tərifləyən reklamın özü də arqumentdir, çünki o bizi konkret addım atmağa, deyək ki, məsələn, əlimizi cibimizə salmağa sövq etmək məqsədi güdür. Sağlam adamlar tibbi sığortaya ona görə aybaay pul verirlər ki, onlar bunun daha etibarlı müdafiə üsulu olduğu barədə arqumentlərə inanırlar. Arqument nəzəriyyəni praktikaya çevirən qüvvədir, arqument - biznesdir.

Debatlar haqqında bu qısa nəzəri kursun məqsədi ondan ibarətdir ki, sizə arqument biznesində uğur qazanmağın yollarını göstərsin. Hər kəs istəyini sözlə ifadə edə bilir, əksəriyyət mübahisəyə qatılmağı xoşlayır, amma fikrini lazımi arqumentlərlə əsaslandırmağı az adam bacarır. Ümid edirik ki, bu kitabı oxuyub başa çatdırmaqla, siz şəraitə və qarşınızdaakı auditoriyanın tələblərinə uyğun arqumentləri düzgün seçməyi öyrənəcəksiniz, eyni zamanda başqalarının arqumentlərini də dinləyib, onlara tənqidi yanaşmağa alışacaqsınız. Bu, debatlarda və həyatda uğur qazanmaq üçün vacibdir.

Debatların müxtəlif formaları, taktika və strategiyaları olur. Lakin iki başlıca amil formal olaraq bütün debatların əsasını təşkil edir:

- debat iştirakçıları arbitr rolunda çıxış edən üçün-cü tərəfi (auditoriyanı) öz mövqelərinin düzgünlüyünə inandıрмаğa çalışırlar;

- debatlar bir qayda olaraq bir konkret mövzu və ya təklif ətrafında aparılır.

Siz dostlarınızla, ya valideynlərinizlə mübahisə edəndə, baxışlarınızı onlara təlqin etməyə, əks fikir söyləyənləri də öz tərəfinizə çəkməyə çalışırsınız. Belə mübahisələrdə opponentinizin sizinlə razılaşması qələbə üçün əsas şərtidir. Debatlar isə başqa cür «işləyir». Debatların adi mübahisələrdən fərqi ondadır ki, burada siz məhz opponentinizi öz mövqeyinizin düzgün olduğuna inandıрмаğa çalışmırsınız. Sizin qələbə qazanmağınız üçün mütləq ona qalib gəlməyiniz, onu fikrindən döndərməyiniz gərək deyil. Sizin birbaşa hədəfiniz opponentiniz yox, debatları izləyən üçüncü

tərəfdir. Bu rolda isə bir qayda olaraq auditoriya, məsələn, media-debatlarda jurnalistlər, geniş mənada tamaşaçılar, dinləyicilər, oxucular çıxış edirlər.

Debat mövzusunun nə üçün konkret qoyulmalı olduğunun bəzi səbəbləri barədə yuxarıda danışırdıq. Daha bir səbəb isə ondan ibarətdir ki, debat üçün yaygın, qeyri-konkret mövzu seçilərsə, arqument yarışında iştirakçıları da, auditoriyayı da pat vəziyyətinə salmaq təhlükəsi yaranır. Məsələn, «Azərbaycanda yolların vəziyyəti pisdir» tezi ətrafında qurulmuş debatlar tənqidçi tərəf son 30 ildə təmir üzü görməmiş dağ kəndlərinin yollarını sadalamaqla bu tezin doğruluğunu sübut etməyə çalışdıqda, başqası şəhərdə yeni tikilmiş gözəl nəqliyyat ötürücüsünün şəkillərini nümayiş etdirməklə müzakirələrin istiqamətini dəyişə bilər. Odur ki, əvvəlcədən dəqiq fiksasiya edilməlidir: debatda söhbət nədən gedəcək – dağ kəndlərinin yollarından, yoxsa şəhərin nəqliyyat infrastrukturundan. Əks təqdirdə arqumentlər bir-biri ilə uzlaşmayacaq, müqayisə oluna bilməyəcək, debat nəzəriyyəsində «arqumentlərin toqqaşması» adlandırılan effekt alınmayacaq və iştirakçılardan biri «Aladağdan» danışanda, o biri «Qaradağdan» dəm vuracaq.

Arqumentin irəli sürülməsi

Debata çıxmaq, yaxud debat təşkil etmək üçün arqumentin necə «işlədiyi» barədə sizin sxematik təsəvvürünüz olmalıdır. Arqumentin mexanizmi avtomobil mexanizminə bənzəyir. Əgər siz avtomobilinizin iş prinsipini yaxşı bilsəniz, onu daha ustalıqla idarə edərsiniz, adicə bir tıqqıldandan hansı detallın xarab olduğunu

dərhal ayırd edib, problem böyüməmiş həmin detallı dəyişərsiniz.

Əlbəttə ki, detallar kimi, arqumentlər də bəzən «nasaz» ola, «qəza»ya gətirib çıxara bilər. Məsələn, çox zaman arqument natamam olduğu üçün zəif alınır. İlk növbədə yadda saxlamaq lazımdır ki, arqumentlə rəy, fikir, bəyanat arasında fərq var. Məsələn, «Küçə döyüşü» verilişi ən yaxşı televiziya şou-proqramıdır», yaxud «Diffamasiyaya görə həbs cəzası olmamalıdır» deməklə, siz fikir bildirir, rəy söyləyirsiniz. Debat mövzuları da çox vaxt məhz adi rəyi xatırladır. Müzakirəyə başlamaq üçün verilən ilkin bəyanat kimi, onlar sadəcə nəyi isə təsdiq, ya inkar edir. Bu təsdiqin (inkarın) doğruluğunu sübuta yetirməksə artıq arqumentlərin işidir. Beləliklə, aydınlaşdırdıq ki, bəyanat (mövzu) və fikir öz-özlüyündə arqument deyil, onlar debatlarda arqumentlər üçün yalnız ilkin stimullaşdırıcı rol oynayır.

Gündəlik təcrübədə çoxları eyni səhvi təkrar edir, adi bəyanat və rəylə onların əkiz qardaşı olan arqumenti səhv salırlar. Ortada yalnız tələb və bu tələbin qarşılığında əks iddia olur. Belə debatlar lap «Arşın mal alan» filmində Rüstəm bəylə nökrin deyişməsinə bənzəyir: «Burax!» «Buraxmıram!» «Burax deyirəm sənə!» «Buraxmıram!» «Hə, onda bərk tut».

Təkrar etməyimizə ehtiyac var: arqument – sadəcə bəyanat demək deyil, daha mürəkkəb anlayışdır. Hər hansı bəyanatda bir mütləq fikir irəli sürülür: «Bu – belədir!». Arqumentsə bəyanatı da özündə ehtiva etməklə yanaşı, «bu»nun niyə məhz «belə» olduğuna izah vermək, deyilənlərin doğruluğunu başqalarına da

konkret misallar əsasında sübut etmək üçündür. Gördüyümüz kimi, istənilən arqument üç mühüm tərkib hissədən ibarətdir. Asan yadda qalması üçün, gəlin bu komponentləri BİS adlandıraraq:

B (*Bəyanat*): «Bu – belədir!»

İ (*İzah*): «Bu, niyə belədir?»

S (*Sübut*): «Bunun həqiqətən belə olduğunu filan rəqəmlər və misallar da təsdiq edir».

Bitkin, natamam olmayan arqument bu üç komponentin hamısını özündə əks etdirməlidir. Təcrübəsiz debat iştirakçısı ««Diffamasiyaya görə həbs cəzası olmamalıdır» deyib susa bilər. Daha təcrübəli iştirakçı bu bəyanatı auditoriyaya izahlı şəkildə təqdim edir:

«Diffamasiyaya görə həbs cəzası olmamalıdır, çünki bu, tənqidçilərə çəkindirici təsir göstərir və onlardan qisas almaq istəyənlərin qanundan sui-istifadəsinə imkan yaradır».

Lap yetkin debatçı isə bəyanatın doğruluğunu misallarla da sübuta yetirərək arqumenti tamamlayar:

«Diffamasiyaya görə həbs cəzası olmamalıdır, çünki bu, tənqidçilərə çəkindirici təsir göstərir və onlardan qisas almaq istəyənlərin qanundan sui-istifadəsinə imkan yaradır; qəzetlərə qarşı hər il yüz min manatlarla ölçülən cərimə sanksiyaları və altı ay ərzində üç redaktorun eyni ittihamla həbsxanaya salınması buna əyani sübutdur».

Debatın uğurlu və maraqlı keçməsi üçün iştirakçının öz arqumentində hər üç komponentə yer ayırmasının və qarşı tərəfin arqumentindəki komponentlərə də

2016.80

diqqət yetirməsinin həlledici rolu var. Hər bəyanata quru bəyanatla cavab vermək üzücü uşaq deyişməsinə xatırladır. Yaxşı debat o debatdır ki, orada ilkin olaraq tezis irəli sürən tərəf öz mövqeyini izah edir və auditoriyanı konkret misallarla inandırmağa çalışır, əks tərəf də sadəcə bu tezisi təkzib etməklə kifayətlənmiş, «izah» və «sübut» kimi komponentlərlə öz arqumentini tamamlayır.

Arqumentin cavablandırılması

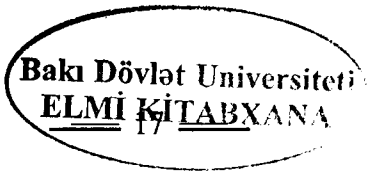
Bir arqumentin səsləndirilməsi yalnız debatin başlanması deməkdir. Bundan sonra siz opponentinizin arqumentlərini dinləyəcək, onlara cavab verəcək, cavablarınıza verilən cavabları şərh edəcək, ola bilsin ki, auditoriyanın nataraz sualları ilə üzləşəcəksiniz. Debat – mürəkkəb, çoxşaxəli və çoxgedişli biznesdir.

Hər bir arqumentə, sual kimi, müxtəlif formalarda cavab vermək mümkündür. Yəqin, yuxarıdakı bölməni oxuyandan sonra başa düşmüşünüz ki, bu formalardan ən uğursuzu səslənmiş fikrə qarşı əks fikir söyləməklə işi bitmiş hesab etməkdir. Məsələn, birinci çıxışçı deyir:

- Orta məktəblərdə vahid forma tətbiq etmək çox düzgün və vaxtında qəbul edilmiş qərardır.

İkinci çıxışçı buna reaksiya verir.

- Orta məktəblərdə vahid formanın tətbiqi çoxlu problemlər yaradıb və bunu hər valideyn yaxşı bilir.



Təcrübəli debatçılar tutarlı cavabı beşpilləli təkzib metodunun tələblərinə uyğun olaraq qurmağı məsləhət görürlər. Yeni ikinci çıxışçı əvvəlcə opponentinə istinad etməli, sonra onunla razılaşmadığını söyləməli, bunun səbəbini izah etməli, söylədiyi əks arqumentin doğruluğunu faktlarla sübuta yetirməli və sonda nəticə çıxarmalıdır.

Birinci addım. «Opponentim deyir ki,..» Adətən debat zamanı hər tərəf bir yox, bir neçə arqument irəli sürür. Onlardan daha vacib hesab etdiyinizi bir cümlə ilə təkrarlamaqla siz auditoriyanın fikrini istədiyiniz istiqamətdə cəmləşdirir və onu öz məntiqinizin çıxırına salırsınız. «Opponentim deyir ki, qlobal iqtisadi böhran Azərbaycana təsir göstərmir, amma...» Əks təqdirdə auditoriya sizin konkret olaraq hansı arqumentə qarşı çıxdığınızı xatırlamaq üçün opponentinizin çıxışını bir daha beynində fırlatmalı olacaq, bu isə heç də sizin xeyrinizə deyil. Qarşı tərəfin bütün arqumentlərinə eyni zamanda cavab verməyə cəhd göstərmək isə nəinki mənasız, hətta təhlükəlidir, o zaman sizin öz arqumentlərinizi söyləməyə vaxtınız çatmaya bilər. Odur ki, söz opponətdə olarkən çıxışa hazırlaşan debatçının özü üçün qeydlər götürməsi işi asanlaşdırır.

İkinci addım. «Amma mən razı deyiləm...» Cavabın bu hissəsində siz öz əks arqumentinizin əsas tezisini söyləyirsiniz. Bu, opponentin tezisinin inkarı şəklində, yaxud başqa bir formada səslənə bilər. Əsas odur ki, sizin bəyanatınız qısa, aydın olsun. Sonradan siz bu fikrə qayıda, onu təkrarlaya bilərsiniz, indi isə başlıca vəzifə onu yaddaqalan tərzdə ifadə etməkdir.

Üçüncü addım. «Çünki...» Əks arqumenti inkişaf etdirərək əsaslandırırırsınız, mövqeyinizi izah edirsiniz. Əks arqumenti yalnız opponentin fikirlərinin tənqidi üzərində qurmaq nadir hallarda uğurlu taktika sayıla bilər. Siz öz tezisinizi də əsaslandırmalı, onun hansı prinsiplərdən, normalardan irəli gəldiyini auditoriyaya çatdarmalısınız.

Dördüncü addım. «Sübut edə bilərəm ki,...» Hətta ən aydın şəkildə izahını verdiyiniz tezis belə həyati misallarla sübuta yetirilməzsə, o, yalnız sizin fikriniz olaraq qalır. Auditoriyaya bu tezisi «özünü küləşdirməkdə» kömək edin. Konkret faktlar, rəqəmlər, misallarla opponentinizin dediklərinin yanlış, sizinsə sözlədiklərinizin həqiqət olduğunu nümayiş etdirin.

Beşinci addım. «Beləliklə...» Sonda cavabı elə yekunlaşdırmaq lazımdır ki, auditoriya sizin arqumentlərinizi əvvəlki çıxışçının arqumentləri ilə tutuşdura və onlardan hansının daha inandırıcı olduğu barədə qərar qəbul edə bilsin. Buna görə də bir qayda olaraq, cavabın yekun hissəsi sübutların müqayisəli təhlili şəklində qurulur. Cavabı effektiv sonluqla bitirməyin müxtəlif üsulları, taktiki yolları var ki, onları öyrənmək üçün ya xüsusi istedadla malik olmaq, ya da yaxşı təlim keçmək lazımdır. Amma hətta debat sənətində ilk addımlarını atanlar da bilməlidirlər ki, hər çıxışçının sonda görməli olduğu bir iş var: o, auditoriyanı inandırmalıdır ki, gətirdiyi arqumentlər opponentlərinin arqumentlərindən daha yaxşı, daha həyatidir, çünki:

- onlar daha dəqiq əsaslandırılıb və aydın izah edilib (ola bilsin ki, opponentin arqumentində məntiqi yanlışlıq, yaxud yarımçıqlıqdan irəli gələn səhv var);

- onlar daha inandırıcı və konkret misallarla sübuta yetirilib (yəqin ona görə ki, sizin misallar daha canlıdır, daha təzədir, daha çox insan ömründə azı bir dəfə bənzər hisslər keçirib, istinad etdiyiniz informasiya mənbələri daha etibarlıdır və s.);

Debat formatları

Bir az hövsələ və inadkarlıq nümayiş etdirməyin vaxtı gəlib: biz bəlkə də bu kitabın ən darıxdırıcı görünən bölməsinə çatmışıq. Amma inandırırım sizi, əgər diqqətinizi cəmləyib yaddaşıınıza güc versəniz, gələcəkdə tədbirlərinizin rəngarəngliyini və maraqlı olmasını təmin edəcək çox şey öyrənəcəksiniz.

Debatlar haqqında yuxarıda yazılanları oxuduqdan sonra ilk baxışdan sizə elə gələ bilər ki, debat təşkil etmək çox asan işdir. Burada nə var ki: sadə formatdır - iki nəfəri çağırırsan, növbə ilə onlara söz verirsən, auditoriyadan qabaqcadan hazırlanmış 2-3 sual səsləndirirsən, axırda da auditoriya, yaxud hakim rolunda çıxış edən mütəxəssislər qrupu qalibi elan edir, vəssalam. Heç qalibi elan etmədən də keçinmək olar.

Amma debatların çoxlu növləri, müxtəlif formatları var. Bunlardan ən geniş yayılmışları əsasən yeniyetmələr və gənclər arasında keçirilən Karl Popper debatları, orta məktəblərdə və universitetlərdə xüsusi maraq doğuran parlament debatları, nəhayət, ən böyük auditoriyaya və kütləvi rezonansa malik ictimai debatlardır (media-debatlar da buraya daxildir). Bu üç növdən başlamaqla, təcrübədə daha tez-tez tətbiq olunan debat formatları ilə qısaca tanış olaq:

Karl Popper debatları

Karl Popper formatında eyni bir məsələ üzrə qarşılıqlı zidd mövqelər ortaya qoyulur. Bu format tənqidi düşüncənin və fərqli baxışlara qarşı dözümlülüyün inkişafına xüsusilə yardım edir. Debat iştirakçıları iki-üç nəfərlik komandalarda işləyərək müzakirəyə çıxarılmış tezis «lehinə» və «əleyhinə» olan arqumentləri araşdırırlar. Hər komandaya arqument və suallarını opponentlərinə təqdim etməyə imkan verilir. Daha sonra hakimlər tərəflərin çıxışlarındakı məntiqi səhvləri şərh edir, arqumentlərin tam, yaxud natamam, dəlillərin yetərli-yetərsiz olmasına dair fikirlərini bildirirlər.

Parlament debatları

Parlament debatları Britaniyanın qanunvericilik orqanının Nümayəndələr palatasının iş modeli üzərində qurulmuş formatdır. Əksər hallarda bir komanda hökuməti (yaxud hakimiyyətdə olan tərəfi), digər komandalar isə hökumətə qarşı çıxış edən müxalifəti təmsil edirlər. Parlament debatlarında tərəflər həm praktik, həm də fəlsəfi-nəzəri arqumentlərdən istifadə etməkdə azaddırlar. (Bu, Çarpaz Sorğu və Linkoln-Duqlas debatlarının elementlərinin sintezidir). Spiker digər iştirakçılardan daha yüksək prioritetə malik olur – o, debatçılar tərəfindən aşkar yanlış iddialar irəli sürülərkən və etiket pozularkən çıxışlara müdixilə edə bilər. Eyni zamanda debat iştirakçılarna da bir-birinə qısa replikalar atmaq hüququ verilir. Bu, mübahisəni qızıqdırmaq, mövzudan yayınmalara imkan verməmək və auditoriyanın marağını sönməyə qoymamaq məqsədi güdür.

İctimai debatlar (Forum-debatlar)

İctimai debatlar yalnız iştirakçılara konkret keyfiyyətlərin aşılınması məqsədi ilə keçirilmir, onlar daha çox cəmiyyətin həyatı üçün vacib problemlərə dair real qərarların qəbulu prosesinə təsir göstərmək vəzifəsi daşıyır. İctimai debatlar böyük auditoriyaların, yaxud medianın birbaşa iştirakı ilə təşkil olunur və cəmiyyətin müxtəlif seqmentlərini əhatə edir. Bu cür debatlarla bir qayda olaraq ictimai rəyə təsir edə bilən şəxslər dəvət olunur. İctimai debatlarda digər debatlarla nisbətən daha mürəkkəb texnologiyalardan və reqlamentlərdən istifadə edilir. İştirakçılar tok-şoulara bənzər bir mühitə yerləşdirilir. Onlar yüksək tənqidi düşüncə bacarığı nümayiş etdirməli, öz çıxışlarını planlaşdırarkən söhbətin gedə biləcəyi müxtəlif istiqamətləri qabaqcadan görməli və müzkiirlərə irəlilədikcə, sürətlə dəyişən vəziyyətə uyğunlaşmağı öyrəşməlidirlər.

Qanunvericilik debatları

Qanunvericilik debatları parlament debatlarının bir qədər bəsit formasıdır. Lakin bu bəsitlik yalnız mövzu seçimi ilə əlaqədardır. Qanunvericilik debatlarında gənc liderlər əsl parlament üzvlərinin hər iclasda qarşılaşdıqları problemləri nəzərdən keçirirlər. Bu yolla tələbələr qanun layihəsinin tərtib olunması və müdafiəsi üçün lazımı biliklərə yiyələnirlər. Eyni zamanda onlar demokratik prosesdə effektiv iştirak üçün vacib olan liderlik, məntiqi fikir yürütmək, tərəfdar toplamaq qabiliyyətlərini inkişaf etdirirlər. Qanunvericilik debatları həm də iştirakçılara qanunvericilik prosedurlarını öyrədir və qərarların çoxluğun üstünlüyünün təmin

olunduğu, yaxud konsensusun yaradıldığı şəraitdə işləmək təcrübəsini mənimsəməkdə onlara kömək edir.

Linkoln-Duqlas debatları

Linkoln-Duqlas debatları siyasi və ya fəlsəfi mahiyyət daşıyan bəyanat, tezis, yaxud sual üzərində qurulur. Bu bəyanat (tezis, sual) mənəvi-etik prinsiplərə uyğunluğu baxımından təhlil edilir. Linkoln-Duqlas debatlarında üstünlük etik tələblərə cavab verən, orijinal məntiqli və fəlsəfi cəhətdən inandırıcı arqument irəli sürənlərə verilir. Debatçı elə inandırıcı, yüksək mənəvi mövqe nümayiş etdirməlidir ki, o, özünü inkar etmədən və müzakirə olunan məsələni sadələşdirmədən həm tənqiddən müdafiə olunsun, həm də qarşı tərəflə mübahisə edə bilsin. İştirakçıların filosofların, tarixi şəxsiyyətlərin etik prinsiplərə dair əsərlərindən və fikirlərindən misallar gətirməsi, onlardan öz çıxışlarında istifadə etməsi Linkoln-Duqlas debatlarının vacib elementlərindən sayılır.

Çarpaz Sorğu debatları

Digər debat formaları kimi, Çarpaz Sorğu debatları da mübahisəli bir məsələnin əsas elementləri üzərində qurulur. Bu debatlar tənqidi yanaşma, dinləmə, arqument qurma, araşdırma və vəkillik kimi praktik bacarıqların inkişafına şərait yaradır. Çarpaz Sorğu debatının digər debatlardan fərqi ondadır ki, burada həmişə iki nəfərlik komandalardan istifadə olunur və çıxışçılara öz aralarında çarpaz sorğu-sual aparmaq imkanı verilir. Bu, bir növ istintaq prosesini xatırladır. Çarpaz Sorğu debatları adətən sübutlardan intensiv istifadəni tələb edir, məlumatın verilmə tərzindən çox, onun xarakterinə, fəlsəfi-nəzəri prinsiplərdən çox, sübutların tutarlılığına diqqət yetirilir.

Rəmzi Məhkəmə debatları

Rəmzi Məhkəmələr iştirakçıların hüquqi düşüncəsini və məhkəmə texnikası barədə biliklərini inkişaf etdirməklə yanaşı, onları ictimai müzakirələrlə yaxından tanış edir. Rəsmi qəydata qəbul olunmuş hüquqi prosedurlar əsasında təşkil edilən Rəmzi Məhkəmələrdə debatçılar ittiham və müdafiə tərəfi rolunda çıxış edir, vəkillərin, prokurorların və şahidlərin rollarını oynayırlar. Bir və ya bir neçə hakim məhkəmə prosesini idarə edir və komandaların çıxışlarını nəzərə alaraq qərar çıxarır. Hər məhkəmə işi iştirakçıların əvvəlcədən hazırlaşmalı olduqları orijinal ssenaridir, faktlar şahid ifadələri və sənədlər formasında təqdim olunur. Faktlar öz faktlığında qalsa da, iştirakçıların məhkəmə boyu çıxışları və davranışları prosesin hansı istiqamətdə inkişaf edəcəyinə böyük təsir göstərir. Komandalar faktları məntiqi sürətdə qarışıqlıq yoxlamadan keçirirlər, qiymətləndirirlər.

Orta məktəb debatları

Orta məktəb səviyyəsində şagirdlərin debat bacarığını və mədəniyyətini inkişaf etdirmək həm tədris problemlərinin həlli, həm də onların demokratik prosesdə iştiraka hazırlanması vəzifələri ilə üst-üstə düşür. Orta məktəb şagirdləri elə yaşdadırlar ki, onların psixoloji və sosial cəhətdən inkişaf perspektivləri böyükdür. Tədqiqat, vasitəçilik, arqumentləşdirmə, dəlilləri qiymətləndirmə təcrübəsinə yiyələnməklə, şagirdlər bir çox problemlərin yeni, orijinal həlli yollarını təklif edə bilirlər. Orta məktəb debatları adətən yeniyetmələrə və gənclərə birbaşa aidiyyəti olan məsələlər üzərində qurulur, bəzən müəllimlərin və valideynlərin iştirakı ilə keçirilir. Məktəblərarası debat yarışları heç