

ジャッジの仕事

- ・ディベートの勝ち負けを決める。
 - ・何故 勝ったのか/負けたのか をディベーターにわかりやすく説明する
 - ・ためになるフィードバックを行う。
-

貴方は誰？（ジャッジって誰？）

- Average reasonable debater
 - 専門知識を持たない（使わない）
 - 中立の立場から（ディベートに感情移入しない）
-

誰が勝つのか？

- ・相手より説得的だったチーム？
- ・スピーカースコアが高いチーム？
- ・内容が深かったチーム？

答えは **全部**（総合的に判断！）

Matter

- Logic (Why?)
 - 論理的に、議論を追えるか
 - 分かるのか？

 - Relevance (関連性)
 - その内容が何故モーションの中で大切なのか
 - 結論と結びついているのか
-

Manner

わかりやすさに重点を

Vocal

- ボリューム ペース トーン 聞き取りやすさ
- Word choice
- ユーモア

Non vocal

- ジェスチャー アイコンタクト etc
-

English in Manner

- ・ 分かる英語であれば問題ない
 - － 文法の細かな間違い
- ・ 聞き取るのがジャッジの仕事
- ・ 早い英語＝・・・？
 - － 早すぎる英語は減点の対象になりうる。

言語はあくまでもツールであって、これを評価するわけではない。

Method

- Structure
 - タイマネ/プライオリティー
 - Responsiveness
-

How to adj

- ・クライテリアを作ってコンペアする。
 - ・ディベートで出たすべてのマターを考慮する
 - ・マターだけでなく、どうプレゼンされたのかも考慮に入れる。
-

How to adj part II

- ・本能に従う？

- ー使ってはいけないわけじゃない。ただ理由を見つけよう。見つからない場合は・・・

- ・スコアリング

- ーある程度、目星をつけておく。

- ー 後は調整。マージン等を考慮して。

How to oral

1. どっちが勝ったか？
2. リーズンの説明
3. フィードバック

Definition

- ・モーションと関係ない
 - ・ディベートが成立しない(不公平)
 - ・仮にギリギリディベートできても、覚えておく。
 - ・ゴミディフィニションの場合でオポが受け入れた場合はそれも考慮しよう。
-

Whip スピーカー

- New matter

- ー どうプレゼンされたか？

- ー 明らかにNEWの場合は、パニッシュ。

- ー リフュートは有効。

- ー 「**遅い**」だけは勝ち負けの理由にならない。

Negative case

- No automatic win or lose
 - あくまでも相対的に。
 - 状況による。
-

嘘・虚構・デマ

- ・アベレージリーズナブルパーソン
—明らかに嘘(例 太陽は西から昇る)
 - ・専門知識を投入しない。
 - ・エンゲージの有無も考慮。
-

Good Luck!!!!

