

INDRUMAR PENTRU INSTRUCTORI DE CLUB SI DEBATERI

NOTIUNI DE BAZA DE ARGUMENTARE SI DISCURS PUBLIC

FORMATUL DE DEZBATERI WORLD SCHOOLS¹



¹ Material pregatit de Serban Pitic, Nicolae Sovaiala-Ionescu, Simona Mazilu si Emanuel Beteringhe

Cuprins

- I. Cuvant inainte
- II. Argumentare – notiuni de baza
- III. Structura formatului
- IV. Definirea motiunilor si constructia cazului
- V. Rolurile echipelor si vorbitorilor
- VI. Interventiile
- VII. Modul de predare a formatului
- VIII. Exercitii Utile:
 - Stil, Strategie, Continut, Cunostinte
- IX. Administrarea clubului de dezbateri
- X. Elemente de arbitraj
- XI. Model de foaie de arbitraj

I. Cuvant inainte

Debate si democratie. Doua cuvinte care incep la fel.

Spre deosebire de regimurile totalitare sau nedemocratice in care un set limitat de idei este impus ca adevar absolut, societatile democratice depind de schimbul deschis si liber de opinii. Pentru ca democratia sa functioneze, valorile pe care *debate*-ul le incurajeaza – gandirea critica, toleranta si capacitatea de persuasiune - se cer pretuite si incurajate. Urmarind istoria dezbaterii din Grecia Antica si pana astazi, Karl Popper a descris inventarea argumentului critic ca un pas important in dezvoltarea gandirii umane: adevarul nu este final, ci deschis imbunatatirii, iar discutia critica este singura care ne duce mai aproape de adevar.

Dezbaterile publice de consultare a cetatenilor, cele parlamentare, dezbaterile din campaniile electorale, dar si cele stiintifice sau pe teme economice apar de fiecare data cand oameni bine intentionati, urmarind binele comun, nu sunt de acord asupra unui subiect si aleg sa isi expuna argumentat punctele de vedere. Diferentele principale intre dezbaterile generale din societate si dezbaterile educationale sunt structura formala, restrangerea temei aflate in discutie si caracterul de competitie.

***Debate*-ul este o forma structurata de dezbatere educationala, compusa formal din echipe cu un numar egal de membri. Acestia sunt pusi in situatia de a pune in valoare «pro si contra» argumente diferite pentru ambele fatete ale unor chestiuni asupra carora oamenii, desi bine intentionati, pot fi in dezacord.**

In dezbaterile formale (indiferent de format) sunt clar trasate rolurile fiecarui vorbitor, timpul alocat fiecarei sectiuni si regulile care se aplica. Abordarea de tip pro/contra dezvolta participantilor capacitatea de analiza a problemelor controversate si ajuta la obtinerea unor imagini nedistorsionate de prejudecati. In acest context, participantii vor fi determinati sa emita judecati asupra unei „motiuni” folosind criterii obiective, si totodata, sa apere o pozitie folosind argumente sustinute de dovezi si nu doar de opinii.

Motiunile pot diferi atat prin complexitatea lor cat si prin maniera de abordare. Materii precum istorie, filozofie, sociologie, economie se intrepatrund atunci cand este vorba de crearea unei motiuni de debate. Abilitatea de a o propune necesita nu doar bunacredinta si atentie in formulare, ci o documentare riguroasa asupra starii de fapt referitoare la chestiunea pusa in discutie si asupra pozitionarii echilibrate a celor doua parti.

La ce bun un club de debate intr-o scoala?

In primul rand, pentru a deprinde argumentarea. Acesta este primul raspuns si ar putea fi de unul singur suficient de puternic. Indiferent daca abordarea unui subiect este de natura practica sau teoretica, argumentarea este vitala pentru a hotari in multele situatii in care apar diferente de opinii, intrebari sau incertitudini. Capacitatea de a lucra in echipa, de a face documentare riguroasa, de a identifica surse credibile de informatii, de a construi discursuri publice de impact, de a iti ascuti umorul si fair play-ul, acestea ar putea fi alte castiguri. Pe acestea si pe multe altele va invitam sa le descoperiti venind alaturi de noi.

Dezbaterile academice – ca materie optionala

Ca urmare a entuziasmului generat in randul elevilor si al profesorilor de catre evenimentele editiei 2010 a Concursului National “Tinerii Dezbate”, experti ai Ministerului Educatiei, Cercetarii, Tineretului si Sportului impreuna cu experti ARDOR au realizat o programa pentru un curs optional de “DEZBATERI, ORATORIE SI RETORICA” pentru liceu.

Cursul este unul trans-disciplinar si va fi disponibil incepand cu anul scolar 2011-2012.

Actualelor materiale existente (programa si sugestii metodologice) – pe care le puteti gasi la adresa <http://www.edu.ro/index.php/articles/15162> li se va adauga la sfarsitul verii un caiet al profesorului, astfel incat cadrelor didactice ce doresc sa predea aceasta materie sa le fie cat mai usor.

Aveti mai jos textul comunicatului de presa lansat de Ministerul Educatiei:

Curs optional in invatamantul liceal: "DEZBATERE, ORATORIE SI RETORICA"

Elevii de liceu din Romania vor putea opta, incepand cu anul scolar 2011-2012, pentru studiul disciplinei "DEZBATERE, ORATORIE SI RETORICA". Ministerul Educatiei a aprobat programa scolara pentru acest optional, ce urmeaza a fi studiat o ora pe saptamana, pe durata unui an scolar, indiferent de profilul sau specializarea liceului. Introducerea acestei discipline in curriculumul la decizia scolii vizeaza dezvoltarea deprinderilor elevilor de gandire analitica si de exprimare personala, cultivarea tolerantei fata de pluralismul opiniilor, precum si dezvoltarea capacitatii de abordare transdisciplinara a problematicii supuse analizei si dezbaterii. Totodata, disciplina optionala "**Dezbatere, oratorie si retorica**" vine sa promoveze valori si atitudini precum gandire critica si flexibila, autonomie in gandire, atitudine pozitiva fata de comunicare, toleranta fata de valorile, opiniile si argumentele celorlalti, participarea la viata sociala fundamentata pe opinii si actiuni intemeiate. Secretarul de Stat in Ministerul Educatiei, doamna Oana Badea, declara ca "**optionalul a fost conceput impreuna cu partenerii de la Asociația Română de Dezbateri, Oratorie și Retorica și vizează, înainte de toate, formarea de competente in randul elevilor de liceu, pe care ni-i dorim cetateni implicati activ in viata sociala.** Ne propunem ca, la finalul cursului, elevii sa stie sa sustina un dialog argumentativ, sa foloseasca tehnicile de argumentare si contra-argumentare, si sa sintetizeze informatiile de care dispun pentru sustinerea argumentatiei."

Dezbaterile academice reprezinta o metoda complexa de formare si poate fi regasita in educatia tinerilor din diferite tari ale lumii, fie ca activitate curriculara, fie ca preocupare extracurriculara. Oana Badea precizeaza ca "optionalul vine in completarea Concursului national de oratorie si dezbateri "Tinerii dezbat", aflat anul acesta la cea de-a treia editie. Semnalele pozitive pe care elevii si profesorii participanti la competitie ni le-au dat in cei doi ani de concurs au fost cele care ne-au condus spre acest demers." in contextul creat de Legea Educatiei Nationale, aceasta disciplina optionala se inscrie in doua dintre obiectivele importante ale textului legislativ: cresterea pana la 30% a ponderii disciplinelor optionale in planul-cadrul pentru invatamantul liceal si orientarea elevilor spre transdisciplinaritate. Programa scolara pentru disciplina optionala "DEZBATERE, ORATORIE SI RETORICA" a fost aprobata prin ordinul ministrului Educatiei, Cercetarii, Tineretului si Sportului nr. 4074 din aprilie 2011.

[\(Comunicat de presa, Ministerul Educatiei, Cercetarii, Tineretului si Sportului din 3 mai 2011\)](#)

II. Argumentare si discurs public. Notiuni de baza

A.

1. Prezentare generala
2. Structura unui argument
3. Tipuri de rationamente

B.

- Respingerea unui argument
- Erori de logica

I.A. 1 Prezentare generala

I.1 Ce este argumentarea?

A argumenta Inseamna a Intemeia niste afirmatii pe care le gandim adevarate, probabile sau recomandabile, prin expunerea motivelor si a ratiunilor pe care ne sprijinim.

I.2 Structura de baza a argumentului (ARDI/ SEXI)

Pentru ca un argument sa fie credibil, el trebuie sa contina cateva elemente importante:

AFIRMATIE (STATEMENT) = ideea, exprimata simplu si concis, pe care vrem sa o sustinem In timpul dezbaterii. Aceasta se formuleaza ca un titlu sau o propozitie scurta care enunta exact esenta a ceea ce se doreste a fi demonstrat.

RATIONAMENTul (EXPLANATION) consta In explicarea In detaliu, pas cu pas, a lucrurilor pe care dorim sa le afirmam. Astfel, rationamentul se constituie dintr-o Insiuire logica a premiselor de la care pornim, ofera justificarea prin care acele premise duc la concluzia (AFIRMATIA) respectiva. In aceasta parte a argumentului se gaseste atat substanta acestuia - ceea ce vrem sa spunem - cat si logica acestuia - cum ajungem la ceea ce vrem sa spunem.

DOVADA (EXAMPLE) = un exemplu concret care sa ilustreze / sa certifice ceea ce se exprima prin RATIONAMENT. Exemplul trebuie sa fie Indejuns de larg Incat sa confirme ideea sustinuta. De asemenea, ORICE dovada trebuie sa fie explicata, nu numai expusa, aratand celorlalti: ce Inseamna dovada?
de ce e relevanta pentru argument?
ca este suficienta pentru a demonstra Intreaga afirmatie.

De pilda, sa presupunem ca suntem pusi In situatia de a argumenta afirmatia: „copiii au nevoie de educatie”. Unul dintre argumente ar putea fi:

Argumentul oportunitatii:

- *afirmatie*: copiii vor avea mai multe sanse de realizare In viitor.
- *rationament*: o educatie corecta si specializata le va oferi un nivel de cunostinte si abilitati care o sa-i ajute sa se cunoasca mai bine, sa-si cunoasca punctele forte si cele mai slabe. Educatia le va oferi sansa unei integrari socio-profesionale, a gasirii unui loc de munca.
- *dovezi*: ancheta sociala care arata ca o mare parte dintre persoanele care au beneficiat de educatie si-au gasit un loc de munca; nivelul de educatie este un criteriu In alegerea personalului

IMPACT (IMPLICATION) = o data ce argumentul alcatuit din primele trei parti este conturat, este necesar, Intotdeauna, sa-i aratam importanta fata de tema la care se refera, si relevanta (la ce duce argumentul, In ce fel e important pentru discutia respectiva).

IMPORTANT!

DOVADA sustine RATIONAMENTUL, iar acestea doua Impreuna sustin AFIRMATIA, careia i se atribuie o IMPORTANTA.

I.3. Metode de realizare a rationamentului (R-ul din ARD)

Intr-o definitie clasica, rationamentul indica procesul prin care se ofera sprijin unei afirmatii. Conform acestei definitii rationamentul ar fi sinonim cu argumentul. Realitatea este In schimb ca rationamentul este procesul prin care se explica argumentul. Deci, daca ne amintim ca argumentul este constituit din afirmatie, explicatie, dovezi, rationamentul Intemeiaza partea de explicatie a argumentului.

Rationamentele se realizeaza prin:

Relatia cauza-efect – porneste de la premisa ca un fapt determina implicit si explicit un alt fapt. E de doua tipuri:

deductie (porneste de la general la particular); exemplu: Daca oamenii sunt muritori, Socrate (fiind om) este si el muritor.

Inductie (cauza este faptul particular, In timp ce efectul este faptul general; de la particular la general); exemplu: daca ET este extraterestru, Inseamna ca toti semenii lui ET sunt extraterestri.

Analogia – se realizeaza prin compararea afirmatiei care trebuie demonstrata cu un lucru sau cu o afirmatie similara; se bazeaza pe presupunerea: “Acest lucru necunoscut seamana cu acel lucru cunoscut”. Exemplu: “Asa cum florile au nevoie de apa si soare (lucru cunoscut), si copiii au nevoie de educatie (lucru care trebuie demonstrat)

Apelul la autoritate (credibilitatea surselor) – se Incerca impunerea unei afirmatii prin faptul ca o personalitate sau o autoritate In domeniu o sustine; exemplu: “Gica Hagi crede ca echipa se va califica” sau “domnul Andrei Marga a declarat ca educatia e vitala pentru copiii nostri”

Semn/indiciu- se Incearca sustinerea ideii conform careia daca putem observa un semn/indiciu, Inseamna ca ar trebui sa putem detecta si evenimentul/factorul din spatele semnului. De exemplu, fumul este un semn/indiciu pentru foc. Putem Insa spune ca rezultate de la testele de IQ sunt un semn valid al inteligentei unei persoane?

PARTEA II

II.1. Atacarea unui argument

Respingerea unui argument consta In afirmarea explicita a dezacordului cu afirmatia respectivului argument si prezentarea unor motive convingatoare pentru care teza argumentului nu poate fi luata In considerare. In cadrul unei runde de dezbateri, respingerea argumentelor echipei adverse este una dintre Indatoririle de baza, atat pentru afirmatori, cat mai ales pentru negatori. Orice argument pentru care nu se propune o respingere, poate fi considerat ca fiind acceptat de catre echipa oponenta. Pentru a castiga dezbateri, o echipa trebuie sa demonstreze nu doar de ce argumentele proprii sunt bine Intemeiate, ci si de ce argumentele celeilalte echipe nu au fost demonstrate Intr-un mod corect sau convingator.

Exista o serie de moduri diferite In care puteti arata de ce un argument nu poate fi luat In considerare. Uneori o singura tehnica poate functiona, alteori este util daca actionati atat la nivelul rationamentului, cat si al dovezilor.

rationamentul contine erori de argumentare: este foarte posibil ca Intregul argument sa se bazeze pe o legatura cauzala inexistenta, pe un apel la majoritate nedocumentat, sau pe o generalizare pripita; Incercati sa identificati aceste erori acolo unde este cazul si scoateti-le In evidenta!

nu exista suficiente dovezi In sprijinul argumentului: fie ca argumentul celeilalte echipe nu este sustinut prin dovezi convingatoare, fie credibilitatea surselor poate fi pusa la Indoiala, sau uneori pur si simplu aveti dovezi mai noi sau din surse mai credibile, care sustin contrariul.

nu este demonstrat factual: argumentul se bazeaza doar pe speculatii, fara sa faca trimitere la dovezi, exemple istorice sau studii de caz; chiar daca este plauzibil, nu poate fi considerat demonstrat dincolo de orice urma de Indoiala.

prezinta o situatie care este inclusa Intr-un argument propriu: poate ca argumentul lor nu este decat o exceptie a unui caz general prezentat Intr-unul dintre argumentele voastre ; In acest caz, impactul argumentului lor In cadrul dezbaterii este mult diminuat sau Isi pierde total relevanta.

impactul este minor prin comparatie cu impactul argumentelor voastre: desi argumentul poate fi corect construit din punct de vedere logic, implicatiile acestuia sunt valabile pe o arie foarte restransa (din punct de vedere geografic, temporal, al efectelor, al populatiei afectate etc.)

Contraargumentul

Are aceeasi structura, aceleasi caracteristici si se bazeaza pe aceleasi principii ca argumentul. Rolul prim al contraargumentului este sa evidentieze ca argumentul nu se sustine, ca nu este adevarat. La fel ca la argumente, contraargumentele se regasesc Intr-un sistem de contraargumentare.

II.2. Erori de logica

1. Generalizarea pripita

→ un argument prin exemplificare, incorect utilizat. Un argument prin exemplificare bun include un mare numar de exemple, dar o generalizare pripita este bazata pe doar unul sau doua exemple.

Exemplu : Azi dimineata am dat peste doua soferite care au facut greseli elementare de condus. De buna seama, femeile sunt un pericol la volan.

NOTA: o mare parte dintre prejudecati sunt exemple de erori de logica.

2. Cauza – Coincidenta

→ doar pentru ca un eveniment survine dupa un alt eveniment, nu ne permite sa tragem concluzia ca primul eveniment a fost cauza celui de-al doilea.

Exemplu : In fiecare dimineata, cocosul canta Inainte sa se lumineze de zi. Pesemne ca el este cel care provoaca rasaritul soarelui.

NOTA: o mare parte dintre superstitii sunt si ele exemple de erori de logica.

3. Atacul la persoana

→ se Incearca discreditarea unui argument prin devierea atentiei asupra caracterului sau particularitatilor persoanei care sprijina argumentul respectiv.

Exemplu: De ce am asculta propunerile privitoare la sistemul de asigurari de sanatate care vin din partea unui barbat care Isi Inseala sotia?

4. Apelul nelegitim la autoritati In diverse domenii

→ apelul la autoritate nu este gresit In sine, ci doar atunci cand autoritatea nu are expertiza In domeniul de discutie.

Exemplu: Am vazut o reclama In care celebrul jucator de fotbal Pele recomanda baterii “Energizer”. Cred ca de acum Incolo numai asta am sa folosesc si eu, doar e Pele cel care le face publicitate.

5. *Panta alunecaosa*

→ presupune ca savarsirea unei anumite actiuni ar provoca un Intreg lant de evenimente nedorite.

Exemplu: Daca Incepeti sa lipsiti de la cursuri, nu mai e mult pana ce o sa lipsiti si de la seminarii, si o sa ignorati complet facultatea, si nici nu o sa va mai chinuiti s-o absolviti, si o sa trebuiasca sa faceti tot felul de munci marunte toata viata, fara sa reusiti vreodata sa aveti un trai decent. Deci, nu lipsiti de la cursuri, daca vreti sa aveti un trai decent.

6. *Rationamentul circular*

→ este un rationament care se manifesta ca si cum o Intrebare care trebuie pusa a primit deja raspuns.

Exemplu : Cred ca ar trebui sa facem astfel, deoarece asa mi se pare corect sa facem.

7. *Falsa dilema*

→ se creeaza o situatie limita In care esti pus sa alegi fara a ti se da mai multe variante.

Exemplu: Ori mergem la teatru, ori nu mai iesim din casa.

8. *Apelul la frica/ la “baston”*

→ impune cu forta o idee sau un lucru;

Exemplu: “E important sa veniti la conferința (spune un profesor) pentru ca altfel va scad nota la materia mea”

9. *Argumentul Ad Populum (apelul la popor)*

→ Intemeiaza (incorect) o fapta prin faptul ca este acceptat de multa vreme sau de catre multi oameni;

Exemplu: O faimoasa campanie publicitara pentru o tigara frantuzeasca sustinea: “Fumati aceasta marca de tigari. 40 de milioane de francezi nu au cum sa se insele”

10. *Apelul la ignoranta*

→ se sustine ca o propozitie e adevarata sau nu pentru ca nimeni nu a sustinut contrariul;

Exemplu: Argumentul ontologic: “Dumnezeu trebuie sa existe pentru ca nimeni nu a dovedit ca nu exista.”

Elemente cu impact sporit In dezbateri si public speaking

Atat In cadrul construirii argumentelor proprii cat si In partea de respingere a celor aduse de oponenti exista o serie de elemente care fac diferenta Intre pozitiile echipei si In cele din urma ajuta la castigarea rundei. Acestea sunt:

numarul de oameni afectati (un argument sau un caz sunt cu atat mai convingatoare cu cat se demonstreaza ca acesta are efect asupra unei categorii largi, de exemplu: o comunitate locala, o minoritate, o populatie etc.);

puterea impactului negativ (In masura In care se propune o linie de argumentare sau de contraargumentare, este foarte importanta prezentarea efectului negativ major care ar aparea daca propunerea adusa va fi / nu va fi aplicata; totodata, este crucial pentru orice echipa sa ia In considerare eventualele efecte negative „de recul” care ar putea sa apara In momentul In care propun un caz);

systemic vs caz singular (orice dovada sau dezbateri pe status-quo obliga echipa afirmatoare sa demonstreze ca problema identificata sau dovada adusa sunt sistemice si nu doar cazuri singulare si izolate)

motivatie mai inalta (Intr-o dezbateri de valoare este important ca prin criteriul propus de fiecare echipa sa se ierarhizeze valorile aduse In discutie In contextul dat; atata timp cat una dintre echipe va demonstra de ce valoarea aparata de ei trebuie sa fie prioritara celeilalte, echipa respectiva va castiga runda)

o eroare capitala (aceasta linie de argumentare presupune ca argumentul sau cazul adus de oponenti ar prezenta un pericol iminent sau ca planul propus ar avea efecte catastrofale)

Pe langa aceste aspecte ce tin de argumentarea propriu-zisa, exista o serie de elemente non-verbale care imbunatatesc calitatea discursului si fac ca respectivul vorbitor sa fie mai persuasiv:

forma discursului (acesta trebuie sa aiba o lungime corespunzatoare Impreuna cu o introducere care sa atraga atentia si trebuie sa anunte liniile generale de argumentare si o parte de concluzionare In care se reenumera argumentele enuntate)

firul rosu (structurarea si gruparea argumentelor fac ca dezbateri sa fie mai usor de urmarit si arbitrar)

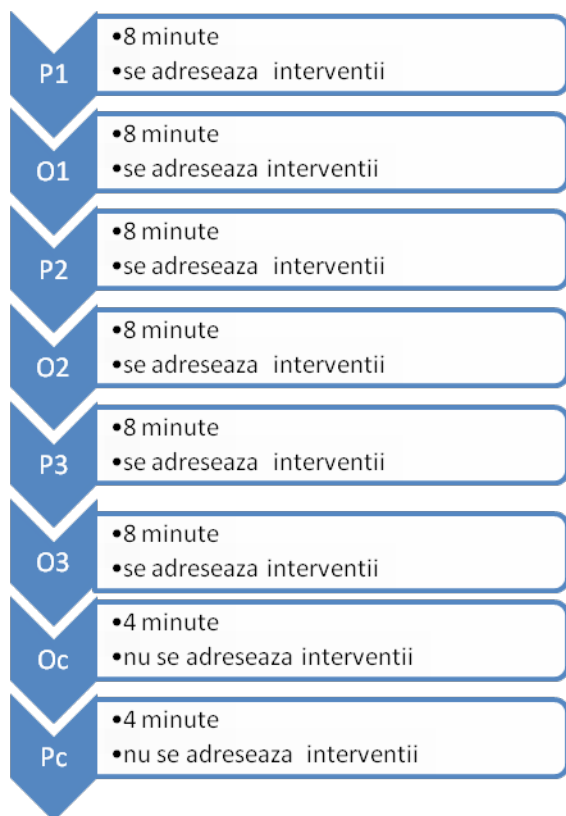
vocea (trebuie sa fie de intensitate rezonabila astfel Incat sa nu deranjeze, sa se adapteze salii si auditoriului prezent si sa aiba variatii pentru a evita un ton monoton care nu capteaza atentia)

limbajul (argumentarea eficienta presupune folosirea unui limbaj corespunzator, adaptat auditoriului si care sa fie clar, concis si sa evite orice ofensa adusa atat oponentilor cat si celor din audienta)

contactul vizual (pe parcursul discursului este foarte recomandat ca vorbitorul sa nu „Isi Ingroape” privirea In foi deoarece aceasta denota nesigurata si In felul acesta pierde atentia arbitrilor si auditoriului; un vorbitor eficient va mentine contactul vizual In special cu cei care asculta si mai putin cu echipa adversa;

pozitia corpului si gestica (ambele trebuie atent controlate; se recomanda o pozitie relaxata dar decenta cat si o gestica retinuta; astfel, sunt de evitat ambele situatii extreme, respectiv plimbarea prin sala In timpul discursului, ticurile nervoase, lipsa orcarui gest In spre auditoriu sau o exagerare a acestora, deoarece vor focaliza atentia asupra acestora si nu a argumentelor prezentate)

umorul (este indispensabil Intr-un discurs eficient, dar trebuie dozat cu atentie, fara a fi excesiv; totodata, este foarte important ca acesta sa nu aduca atingere persoanelor, fie din echipa adversa sau auditoriu; **Intotdeauna umorul va fi Indreptat spre argumentele aduse si nu spre persoanele care le-au propus**)



III. Structura formatului

La fiecare dezbatere World Schools participa **2 echipe**, compuse fiecare din **3 membri**. Prima se numeste echipa **Guvernului/ Afirmatoare**, iar cea de a doua se numeste echipa **Opozitiei**.

Fiecare dintre cei trei membri ai fiecărei echipe sustine cate un discurs constructive de **8 minute**, in ordine alternativa (Propunator, apoi Oponent) incepand cu primul vorbitor al echipei Propunatoare.

Astfel ordinea vorbitorilor este urmatoarea (vezi si schema de langa):

Propunator1 (P1), Oponent1 (O1), Propunator2 (P2), Oponent2 (O2), Propunator3 (P3), Oponent3 (O3)

Aceste prime 6 discursuri se numesc discursuri **constructive**.

In cadrul discursurilor constructive, membrii echipei oponente pot cere **interventii** in discurs, numai dupa **primul minut** si inainte de **ultimul minut** al acestuia. Vorbitorul poate accepta sau respinge orice interventie in acest cadru.

Dupa aceste discursuri fiecare echipa va prezenta un discurs conclusiv de **4 minute**.

Discursul va fi sustinut de catre **vorbitorul 1 sau 2** din fiecare echipa.

Oponentii (Oc) vor prezenta **primul** discurs conclusiv, urmati de catre Propunatori (Pc).

In discursul conclusiv **nu** se accepta interventii.

In competitii regionale “Tinerii Dezbat”, timpul de vorbire al primelor 6 discursuri va fi de 5 minute, discursurile conclusive vor avea 3 minute, iar vorbitorii vor avea cate 2 minute timp de gandire inainte de fiecare discurs.

IV. Definirea motiunilor si constructia cazurilor:

Definirea termenilor motiunii precum si a altor termeni ce vor fi folositi de catre echipa afirmatoare este una dintre conditiile de baza ale unei bune desfasurari a dezbaterii. De cele mai multe ori cei care dezbat trebuie sa construiasca definitii clare ale unor termeni specifici care tin de motiune („mass-media”, „euthanasia”, „cenzura”, „coruptie”, „integrare europeana” etc.), cat si a unor termeni Intalniti recurent In formularea motiunilor („a legaliza”, „mai important”, „preferabil”, „moral” etc.). Este important ca definitiile sa aiba la baza o anumita autoritate In domeniu (Dictionar Explicativ al Limbii Romane, Dictionar Enciclopedic, dictionare specializate pe domeniul juridic, medical, economic etc.), dar este recomandat de multe ori ca definitiile sa fie modelate In asa fel Incat sa corespunda scopurilor echipei afirmatoare. Mai mult, exista cateva principii generale pe care o definitie trebuie sa le respecte In cadrul unei dezbateri:

1. Definitii Rezonabile

Definitia Guvernului trebuie sa fie **rezonabila** dupa urmatoarele criterii:

A. La primirea motiunii/temei, ambele echipe ar trebui sa-si puna intrebarea:

“Care este chestiunea la care ambele parti ar trebui sa se astepte sa fie dezbatuta?” , adica “Exista vreo problema clara ce ar trebui dezbatuta?”

Cu alte cuvinte, *la ce s-ar gandi o persoana inteligenta obisnuita daca ar auzi motiunea/tema?*

In dezbateri scopul nu este sa se apeleze la sretlicuri pentru a avea o motiunea mai grea sau mai usoara pentru o anumita parte (Guvern sau Opozitie), ci mai degraba scopul sta in dezbateri cat mai larga si mai cuprinzatoare a temei de baza. Aceasta deoarece intr-o dezbateri nu cautam adevarul, ci pe cel mai bun sustinator al unei idei.

B. Daca totusi **nu exista nici un sens clar al motiunii**, registrul posibilitatilor se limiteaza la sensurile ce ar permite cu adevarat o dezbateri clara si corecta.

Truismele (un **truism** este ceva care este in mod evident adevarat) si **tautologiile** (**tautologia** este ceva adevarat prin definitie) **sunt cu desavarsire interzise**. Afirmatorul nu aduce nicio clarificare In dezbateri daca defineste „dreptul la viata privata” drept „libertatea de a avea o viata privata” sau „ineficient” drept „care nu

Indeplineste standardele de eficienta” si Isi creeaza toate premisele ca definitiile sa fie puse In discutie de catre negatori.

Prin urmare, dezbaterile cele mai reusite au loc atunci cand fiecare intelege ce urmeaza sa se discute. Ambele echipe se pot retrage sa-si pregateasca propriile cazuri, stiind ca vor aborda acelasi subiect. La randul lor, publicul si arbitrii pot anticipa problematica motiunii in linii mari.

2. Criteriul – in ‘dezbateri de valoare’

Standardul rezonabilitatii nu este mai putin important cand Guvernul propune criteriile de evaluare a adevarului motiunii. Acest lucru se intampla frecvent in “dezbaterile de valoare” cand misiunea Guvernului este sa judece un anumit subiect intr-o lumina favorabila sau nefavorabila, in timp ce sarcina Opozitiei este aceea de a ataca respective judecata.

O “dezbateri de valoare” are deseori cuvantul “este” sau “sunt” (i.e. verbul “a fi”) in formularea motiunii, de exemplu: *“Acest Parlament crede ca sunt prea multi bani in sport”*. Una din primele sarcini ale Guvernului este sa stabileasca criteriile (o modalitate anume de masurare/evaluare) pe baza carora sa se poata emite judecatile. In acest debate nu va fi suficient sa se arate ca sunt foarte multi bani in sport. Guvernul va trebui sa demonstreze ca sunt *“prea multi bani”*. Cum putem judeca cand banii au devenit “prea multi” in sport? Guvernul ar putea sugera criterii precum cel al valorilor traditionale in sport care au devenit corupte (idealurile de ‘fair play’, importanta mai mare a jocului fata de cea a castigului). Apoi Guvernul ar demonstra ca aceste criterii au fost satisfacute (media si sponsorii sustin doar pe invingatori; atletii recurg la luarea de droguri ce le maresc performanta si joaca pana si atunci cand sunt vatamati, chiar si la nivel de amatori; comportamentul supporterilor uneia din parti oglindeste coruperea idealurilor de fair-play.)

Intr-o “dezbateri de valoare”, Opozitia poate sustine una din urmatoarele variante, sau chiar pe toate:

1. Criteriile Guvernului sunt inadecvate (sportul a fost intotdeauna competitiv si Guvernul nu face altceva decat sa transforme in mit importanta jocului de dragul jocului, minimalizand astfel rolul victoriei in cadrul jocului.);
2. Opozitia are criterii mai bune – i.e. alternative sau aditionale - pentru evaluarea chestiunii puse in discutie (Sunt prea multi bani in sport daca acestia afecteaza negativ popularitatea sportului sau placerea ce deriva din practicarea acestuia. De fapt, banii fac posibila realizarea unor evenimente sportive mai bune care sa poata fi urmarite de mai multi oameni, si ajuta la imbunatatirea standardelor in sport);
3. Chiar daca accepta criteriile Guvernului, Opozitia arata ca argumentele lui sunt incorecte (media si sponsorii cer fair play; in sport se iau deja masuri contra celor cativa care utilizeaza droguri pentru a obtine performanta si sunt in curs alte asemenea practici; oamenii practica un sport la nivel de amatori tocmai pentru a se bucura de joc).

Un caz de WS poate contine cate un criteriu pentru fiecare argument. Cu siguranta unele vor fi mai importante, altele mai putin. Este datoria vorbitorului sa explice de ce criteriile folosite sunt importante

Optiunile Opozitiei

Presupunand ca definitiile Afirmatorilor sunt satisfactoare, Primul vorbitor al Opozitiei nu va ataca definitiile si va trece imediat la contra-argumentarea cazului afirmator. Nici nu trebuie specificat ca se accepta definitiile, deoarece se subintelege; doar daca nu cumva Opozitia doreste sa le schimbe.

Daca definitiile Afirmatorilor nu sunt viabile, exista cateva optiuni:

A. Accepta si Dezbate

Prima optiune ar fi sa o accepti oricum ar fi. Nu este nevoie a se combate asupra definitiilor daca, de exemplu, se folosesc alte cuvinte, dar ideea principala este aceeasi. Opozitia nu castiga nimic daca dezbate pe definitii in acest fel. Cel mai bine este sa se accepte definitiile si sa se treaca la argumentele Afirmatorilor.

In problemele mai mari ce pot aparea, echipa afirmatoare poate aduce definitii partinitoare. Daca se accepta, dezbaterea s-ar duce intr-o directie complet opusa decat cea pe care ar trebui sa o urmeze.

In acest caz, desi ar fi incomod opozitiei, acceptati definitiile oricum. In caz contrar, se poate ajunge la o dezbateri pe definitii. O dezbateri ce se petrece asupra cuvintelor motiunii si nu asupra subiectului in sine, va fi una derizorie si de proasta calitate.

De obicei, cand Afirmatorii pun mai multa emfaza pe definitii, pun mult mai putin interes si mai putina substanta in cazul propriu-zis. In aceasta situatie, se poate crea un caz pe loc si contra-argumenta cazul afirmatorilor. Arbitrii vor fi impresionati, deoarece Opozitia "s-a luptat" pe terenul afirmatorilor si a preluat definitiile de partea sa in acelasi timp.

B. Combate

A doua optiune ar fi ca Opozitia sa combata definitia Afirmatorilor. Intai trebuie explicat bine de ce definitia nu este rezonabila; apoi se introduce definitia noua, care va fi urmata de argumente si exemple bazate pe ea. Intre timp este inutil a se contra-argumenta cazul afirmator daca acesta se bazeaza pe o definitie care nu e rezonabila.

Din nou, trebuie precizat ca o dezbateri pe definitii nu este dorita, dar in cazul in care Afirmatorii pun pe masa o definitie atat de partinitoare/ambigua/care nu este rezonabila, aceasta se poate schimba fara a se pierde puncte/penalizare.

Daca definitiile sunt atacate de catre urmatorii vorbitori, trebuie combatut in continuare. Altfel, discursul Primului Negator risca sa devina irelevant si ineficient.

C. Largeste

A treia optiune a opozitiei nu este nici combaterea, nici acceptarea definitiilor, ci aceea de a suplimenta definitia. De a defini inca un cuvint cheie sau a aduce ceva ce Afirmatorii au lasat ca fiind incomplet. In acest caz, Afirmatorii pot sa ignore definitia noua daca nu aduce schimbari substantiale in argumentare sau exemple. Daca insa a fost relevanta, afirmatorii pot preciza ca definitia lor o cuprindea implicit pe aceea.

Aceasta optiune este una dintre cele mai bune tactici in dezbaterile in care se vine de la afirmatori cu o definitie neasteptata, (ei vrand sa dezbata doar pe o bucata a motiunii).

D. Chiar daca (Even If)

A patra optiune a Opozitiei este si de a accepta si de a respinge definitia. Se numeste cazul “Chiar Daca” si inseamna:

(a) sa combata definitia afirmatorilor si sa se explice de ce;

(b) sa introduca o noua definitie si sa aduca exemple si argumente;

(c) in loc sa ignore cazul afirmatorilor, sa-l combata in maniera “Chiar daca”: “Chiar daca definitia Afirmatorilor ar fi una viabila”, ei tot nu ar reusi sa convinga, cazul lor fiind unul cu probleme.

//Este numit si cazul “ai gresit, si chiar daca ai avea dreptate, tot ai gresit” .//

Construirea Cazurilor

A. Caz

Cazul echipei este esenta argumentarii echipei. Fiecare argument in parte trebuie sa ajute la dovedirea cazului, care la randul sau trebuie sa dovedeasca partea specifica/corespunzatoare de motiune.

In timpul de pregatire, echipa trebuie sa gaseasca permanent punctele cheie pe care vrea sa le dovedeasca. Dovedeste argumentul acesta partea sa de motiune?

Odata ce termina cazul, toti trei coechipierii ar trebui sa scrie cazul. Repetand si recitind cazul si argumentele, se poate ajunge la unitate (coeziune si coerenta) si consistenta in discursuri.

B. Argumente

Echipa trebuie sa se asigure ca se impart argumente coechipierilor, cele mai importante argumente fiind la primul vorbitor.

Un argument este motivul sau logica prin care echipa dovedeste de ce un caz este bun. Trebuie ca argumentele sa aiba o logica de legatura in spate, adica un “lant” ce le mentine legate si duce la un scop comun: Motiunea.

Dezbaterile fara argumente devin o aglomeratie de exemple. Nu este important numarul de exemple; ceea ce conteaza este analiza acestora. Exemplele singure nu pot castiga un meci.

C. Exemple

Argumentarile in sine trebuie atat sa aiba logica in spatele lor cat si sa fie sprijinite de exemple relevante. Fiecare argument trebuie sa fie insotit de unul sau mai multe exemple. Problema unui vorbitor ca insira o lista de exemple fara a furniza un argument este egala cu aceea a unui vorbitor care ofera o varietate de argumente care nu se sprijina pe dovezi. Fara dovezi, argumentele in cauza nu sunt altceva decat asertiuni si generalizari

Cele mai bune exemple sunt cele de care toata lumea ar fi putut sa auda. Acestea sunt fapte, evenimente si intamplari care au fost amplu raportate in media. Un exemplu comun va avea mult mai multa credibilitate in fata publicului decat o statistica obscura apartinand unui autor necunoscut. Totusi, sa nu se considere ca exemplele din cultura generala sunt singurele care pot fi aduse.

In timpul prezentarii unui exemplu, trebuie ca acesta sa fie explicat in mod clar si complet, sa fie logic, evidentiindu-se legatura dintre acesta si argument.

Etapele constructiei de caz in WS:

A. Definirea Motiunii

Definirea implica intelegerea esentei dezbaterii. Sa definesti motiunea este sinonim cu a raspunde la intrebarea: "Ce imi cere motiunea aceasta sa dezbat?".

In World Schools nu este asa de important sa definesti termenii din motiune, cel putin nu intr-un sens formal.

Termenii nu trebuie definiti mai ales in contexte in care intelesul lor este notoriu.

B. Brainstorming de argumente

Gasiti cat mai multe argumente, din cat mai multe perspective in favoarea sau contra motiunii (depinzand de ce parte veti dezbate).

La sfarsitul brainstorming-ului este bine sa obtinem **10 – 20 de argumente**.

C. Dezvoltarea argumentelor

Dezvoltarea argumentelor inseamna aplicarea **modelului**:

Statement/Explanation/Example/Implication – SEXI

Fiecarui argument gasit trebuie sa-i fie asociate: o explicatie, un exemplu relevant si o concluzie care sa indice relevanta argumentului pentru dezbateri.

D. Prioritizarea si gruparea argumentelor

Odata ce avem 10-20 de argumente dezvoltate trebuie sa le gasim pe cele mai importante/relevante dezbaterii. Acestea vor deveni centrale.

O sa observam de asemenea ca unele argumente privesc o anumita arie in vreme ce altele privesc alte arii (Economic, Social, Moral etc). In aceasta faza argumentele trebuie grupate pe aceste criterii.

Aceste grupari de argumente (mici) vor forma blocurile de argumentare (sau argumentele mari/majore).

E. Denumirea blocurilor de argument

Fiecare dintre aceste blocuri de argumente trebuie sa aiba un nume. Aceste nume trebuie sa fie cat mai atragatoare pentru auditor.

F. Definirea liniei de caz/filosofiei de caz

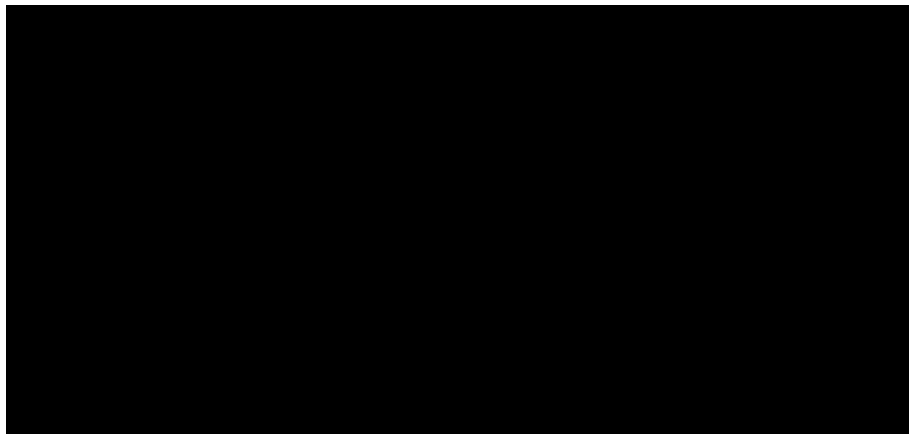
Odata ce cazul este complet, fiecare echipa trebuie sa gaseasca o linie generala care sintetizeaza pozitia pe care acestia o vor sustine.

V. Rolurile echipelor si vorbitorilor:

Dezbateri incepe cu un vorbitor care prezinta in proportie de 100% argumente constructive noi si se termina cu un vorbitor care se refera aproape in proportie de 100% la ceea ce s-a spus deja in dezbateri.

In acelasi fel, daca la primul vorbitor Propunator nu exista contra-argumentare, vorbitorul 3 opozant se va concentra in proportie covarsitoare spre contra-argumentare.

Urmatorul grafic prezinta aceasta evolutie destul de concludent



a. Rolurile echipelor:

1. Echipa Afirmatoare/Guvern:

Din graficul de mai sus se poate observa ca Propunatorii aduc cea mai multa materie constructiva in dezbateri. Acestia au datoria sa interpreteze motiunea intr-un mod rezonabil care sa nu fie truistic sau tautologic.

Propunatorii **NU au datoria** sa demonstreze pozitia astfel incat sa nu fie urma de dubiu in legatura cu aceasta, ci doar sa arate ca aceasta se aplica in majoritatea cazurilor, sa arate ca se aplica de regula.

2. Echipa Negatoare/Opozitia:

Opozantii au datoria sa demonstreze ca motiunea nu se aplica cel putin intr-o minoritate semnificativa a cazurilor.

Opozantii au optiunea de a avea un caz constructiv propriu care sa vina in contradictie cu cazul Propunatorilor sau sa isi structureze cazul strict pe baza contra-argumentarii cazului Propunator. In ambele situatii acestia trebuie sa creeze propria structura logica si diviziunea argumentelor.

b. Rolurile vorbitorilor:

Vorbitor	Datorii clare	Argumente noi	Exemple Noi	Contra-argumentare	Ce nu are voie sa faca
Propunator 1	- sa interpreteze rezonabil motiunea. - sa prezinte cazul prop. Si impartirea argumentelor. - sa prezinte partea sa de caz.	- tot ce este prezentat in discursul sau este material nou	- idem-	- fiind primul discurs nu poate fi vorba de contra argumentare	- sa nu anunte argumentele colegilor sai - sa interpreteze ne-rezonabil motiunea - sa nu ofere niciun exemplu pentru argumentele sustinute
Opozant 1	- sa raspunda daca e nevoie interpretarii motiunii date de P1 - sa explice diferendele	- este necesar ca el sa aduca in discutie material nou (chiar daca	- recomandat si necesar	- obligatorie	- sa ignore cazul propunator - sa nu anunte impartirea argumentelor - sa nu ofere niciun

	fundamentale între cazurile propunator și opozant - să anunțe împărțirea argumentelor - să își prezinte partea sa de caz	joacă un caz pur de atac, ideile folosite trebuie să aibă propria substanță)			exemplu pentru argumentele susținute
Propunator 2	- să răspundă atacurilor opoziției. - să atace argumentele opoziției - să prezinte partea sa de caz	- este absolut necesar să aducă un argument nou, relevant cazului propunator	Recomandat și necesar	- obligatorie	- să nu aducă exemple noi - să nu prezinte un argument nou constructiv - să ignore cazul sau contra-argumentarea opoziției
Opozant 2	- să reconstruiască atacul asupra cazului guvernului - să atace argumentul vorbitorului 2 al guvernului	- este recomandat	Recomandat și necesar	- obligatorie	
Propunator 3		- Nu este obligatoriu dar posibil	recomandat	- obligatorie	
Opozant 3		- nu este recomandat, iar dacă se întâmplă ar trebui să fie un argument minor	recomandat	- obligatorie	
Discursurile conclusive	- să prezinte concluzia din punctul de vedere al echipei sale - să evidențieze cele mai importante puncte ale echipei sale	- este interzis	- da, doar în cazul în care	- fără a aduce vreo idee nouă în discuție	- să nu discute detalii - să nu aducă argumente noi

VI. Intervențiile:

a. Prezentare:

Sunt exact ceea ce par a fi: intervenții într-un discurs constructiv din partea membrilor echipei oponente.

Intr-o interventie poate fi pusa o intrebare, facuta o clarificare, exprimarea unei idei sau prezentarea unui exemplu. Nicio interventie nu trebuie sa depaseasca 15-20 de secunde. Astfel aceasta trebuie sa fie scurta si la obiect.

Orice membru al unei echipe poate adresa interventii intre primul si ultimul minut al unui discurs constructiv (adica toate discursurile in afara celor conclusive) al echipei adversare.

Acceptarea sau respingerea interventiilor este strict la latitudinea vorbitorilor.

b. Cum si cat?

1. Cate interventii trebuie acceptate?

In fiecare discurs este recomandat sa fie acceptate intre 2 si 3 interventii, desigur tinand cont de numarul de interventii cerute (*spre exemplu daca o echipa nu adreseaza interventii sau adreseaza foarte putine si doar in moment nepotrivite in discursul unui vorbitor, nu ii poate fi imputat acestuia ca nu a acceptat interventii*).

2. Cate interventii trebuie oferite?

In timpul fiecarui discurs constructiv, fiecare membru al echipei adverse vorbitorului, ar trebui in mod ideal sa adreseze intre 3 si 4 interventii.

Prea putine interventii adresate arata pasivitate, iar arbitrii vor sactiona acest lips. Pe de alta parte prea multe interventii, mai ales la interval scurte, pot fi foarte deranjante pentru vorbitor si vor fi de asemenea sanctionate. Practica de a hartui vorbitorul cu extreme de multe/dese interventii se numeste barracking.

Ca regula generala intre 2 interventii trebuie sa existe macar 30 de secunde (exceptie facand desigur situatiile cand afirmatiile vorbitorului impun o interventie imediata).

Din punct de vedere strategic este recomandat ca interventiile sa fie adresate atunci cand vorbitorul isi incheie un argument sau o idee. Acest lucru se recomanda deoarece vorbitorul va fi mai degraba inclinat sa accepte interventia intr-un astfel de moment decat atunci cand este in mijlocul unei fraze.

3. Cum trebuie adresate interventiile?

Debaterul care doreste sa adreseze o interventie trebuie sa se ridice in picioare (de regula intinzand o mana catre vorbitor pentru a sugera dorinta de a intervenii). Acesta poate cere verbal interventia, fara a vocifera prea

tare desigur, prin exprimari de tipul: “Interventie, va rog”, “Interventie”, “Clarificare”, etc. Odata ce i s-a indicat ca interventia sa este respinsa, respectivul debater are obligatia de a se aseza la loc.

Odata ce interventia a fost acceptata vorbitorul are dreptul sa-l opreasca oricand pe cel care a adresat-o, acesta din urma avand obligatia de a se aseza la loc.

Odata ce a depasit 20 de secunde si arbitrul are dreptul de a-l opri pe cel ce a adresat interventia.

Interventiile ar trebui sa aiba o legatura logica cu ceea ce spunea vorbitorul in momentul in care aceasta a fost adresata.

4. Cum se raspunde la interventii?

Este recomandat ca interventiile sa fie respinse sau acceptate intr-un mod politicos, prin formule de tipul : “ Va rog...”, “ Poftiti..” pentru a accepta sau “ Nu, multumesc..” , “ Nu chiar acum.. “, “Un pic mai tarziu”. Totusi multi debateri cu experienta in format vor respinge o interventie cu un simplu gest al mainii cu care gesticuleaza. Desi acest lucru poate sa para nepolitic, avand in vedere ca vorbitorul nu poate sa-si intrerupa discursul la fiecare interventie, devine o practica normala si utila.

Este nerecomandat ca un vorbitor sa isi intrerupa o idee sau o fraza brusc pentru a raspunde la o interventie. Acest lucru denota ca el nu este in control pe propriul lui discurs. Este bine cele 2-3 interventii sa fie acceptate in puncte in care este strategic convenabil pentru vorbitor (intre argumente, nu atunci cand afirma un lucru controversat, etc.)

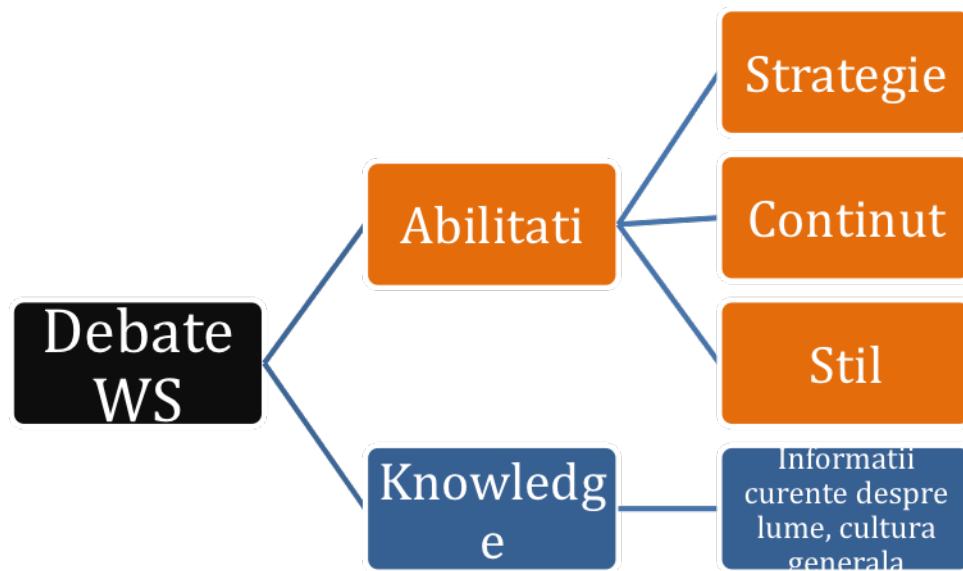
c. Menirea si efectele interventiilor:

Dezbaterea trebuie sa fie mai mult decat o suma de discursuri alternative si in acelasi timp, vorbitorii care si-au prezentat discursul trebuie mentinuti constant activi pentru a avea o dezbatere interesata si dinamica.

Interventiile creeaza tocmai aceste efecte necesare dezbaterei. Fiindca toti vorbitorii vor fi punctati in plus sau in minus pentru cat de activi si eficienti sunt in ceea ce priveste interventiile, vor avea cu totii motivatia de a ramane in priza pana la ultimul discurs.

VII Modul de predare

Ceea ce avem sa ii invatam pe debateri se imparte in doua mari categorii: abilitati si knowledge (informatii, cunostinte despre lume)



Prima regula pentru a antrena debateri performanti in World Schools si probabil in orice format este: **Invata-i sa dezbata** iar **apoi invata-i tehnicitatile formatului**.

In cazul particular al WS trebuie sa-i invatam pe elevi sa se descurce in practica in ceea ce priveste Stilul, Strategia si Continutul.

Cu alte cuvinte trebuie sa-i invatam pe debateri sa construiasca un argument, sa vorbeasca ordonat si clar, sa foloseasca limbaj non-verbal si inflexiuni ale vocii atunci cand vorbesc in public si aiba capacitatea de a descoperi care sunt problemele de esenta intr-o discutie.

Aceste abilitati sunt strictul necesar pentru orice dezbatare in format WS.

Atunci cand lucrați cu elevi incepatori este foarte important sa retineti: simplificati, sintetizati si repetati.

E foarte util ca elevii sa nu priveasca debate-ul sau formatul de debate ca pe ceva foarte complicat (chiar daca este de fapt!). Atunci cand ei simt ca pot face ceva vor actiona curajos. Din acest motiv este util sa impartim exercitiile pe categorii simple de abilitati.

VII. Exerciții (Stil, Strategie, Continut, Cunoștințe/Knowledge)

a. *Continut:*

La categoria Continut se încadrează exercițiile ce privesc: dezvoltarea argumentelor, abilitatea de a găsi exemple, analiza unui argument, argumentare în profunzime etc.

c. Analiza și dezvoltarea argumentelor:

1. Exercițiul “De ce?”

Descriere: Așezați debaterii într-un cerc.

Formulați dumneavoastră un argument în favoarea sau contra unei anumite motiuni sau idei.

Primul debater din cerc trebuie să răspundă la întrebarea “De ce?”, adică să justifice argumentul prezentat de dumneavoastră. Următorul din cerc trebuie să răspundă și el la aceeași întrebare, de această dată justificând afirmațiile antevorbitorului său.

Jocul continuă în felul acesta până când cineva rămâne în blocaj total.

Scop: Acest exercițiu antrenează capacitatea de analiză și instinctul de a “sapa” cât mai adânc în argumentare.

2. Masa contra-argumentării

Descriere: Schema de bază este aceeași ca și în jocul anterior: elevii așezați la o masă rotundă.

De data aceasta, primul elev formuleaza un argument, urmatorul are datoria sa ofere un contra-argument pentru argumentul initial, urmatorul dupa acesta trebuie sa resustina afirmatia initiala.

Cercul continua in acest fel, in zig-zag pana cand cineva ramane in blocaj total.

Interventiile fiecarui debater in ambele exercitii ar trebui sa nu depaseasca 40 de secunde.

Scop: Acest exercitiu dezvolta - ca si precedentul - capacitatea de analiza, dar si capacitatea de a fi atent la afirmatiile antevorbitorilor.

3. Dezvolta argumentul!

Descriere: Faceti un brainstorming de argumente impreuna cu debaterii pe o anumita motiune (pro sau contra).

Luati argumentele gasite pe rand si puneti cate un elev sa formuleze o explicatie, un exemplu si sa explice relevanta argumentului.

Scop: Acest exercitiu practicat in mod repetat acomodeaza in mintea debaterilor modelul de dezvoltare a argumentelor.

4. Masa exemplelor

Descriere: Debaterii formeaza un cerc. Formulati un argument pertinent, oferiti o explicatie cat mai clara si logica pentru acesta.

Primul debater de la masa trebuie sa gaseasca un exemplu relevant care sa sustina argumentul. Cel de al doilea trebuie sa gaseasca un exemplu relevant care sa infirme argumentul.

Atentie! Exemplele trebuie sa fie concrete. Exemple ipotetice/de tipul ipoteza pot sa treaca granita catre simple intariri ale argumentului prin explicatii suplimentare)

Jocul continua dupa schema descrisa pana cand se ajunge la un blocaj total.

5. Imbunatateste argumentul!

Descriere: Dati o motine si 10-15 minute timp de pregatire ca debaterii sa dezvolte cate un argument dupa modelul SEXI in favoarea sau contra motiunii.

Alegeti un debater care sa isi prezinte argumentul. Cei din sala trebuie sa arate fiecare o nota pentru calitatea argumentului prezentat (sa zicem pe o scara de la 1 la 10).

Daca argumentul respectivului elev nu a intrunit nota 8, el trebuie sa se mai gandeasca 2 minute si sa prezinte o varianta imbunatatita a argumentului initial.

Jocul continua pana cand argumentul obtine nota de trecere.

d. Constructia cazului:

-Brainstorming pe constructia cazului

Invatati debaterul sa creeze cazul dupa o structura de pasi logici:

- A. Definirea motiunii (despre ce este dezbaterea?)
- B. Listarea de idei si probleme in dezbateri
- C. Transformarea ideilor in argument (dupa modelul SEXI sau dupa alte modele)
- D. Prioritizarea si gruparea multelor argumente in blocuri de argumente cu un criteriu comun
- E. Gasirea unor titluri atragatoare pentru blocurile de argumente obtinute

Acum odata ce debaterii au inteles aceasta strategie de constructie a cazului incercati sa le dati tema sa construiasca un caz urmand acesti pasi. La club discutati impreuna cu ei pasii descoperiti de fiecare in parte.

O alta varianta este a porni un brainstorming pe pasii sus amintiti alaturi de toti debaterii.

-Construiește argumentul:

Formulati cateva argumente in favoarea sau contra unei motiuni. Prezentați-le elevilor dumneavoastra. Ei acum vor trebui sa grupeze argumentele in blocuri si sa gaseasca denumiri atragatoare pentru acestea

2. Stil

a. Joc de rol: transpunerea in pielea unui personaj

Descrierea Exercițiului: Debaterul isi creeaza un personaj, il prezinta in 30 secunde dupa care tine un discurs pe o anumita tema data de instructor

Scop: Debaterul dezvolta capacitatea de a se pune in pielea unui personaj care chiar crede in ceea ce sustine, trecand peste prejudecatile proprii; personajul il va ajuta de altfel de cele mai multe ori sa treaca peste emotii/teamă de scena.

b. O mana de ajutor

Descriere: Debaterul tine un discurs in fata unei sali aranjate in trei (sau doua) grupe – fiecare grupa va semnala o anumita problema (legata de body language sau de faptul ca se aude “aaa”, depistand cazurile de **repetitie, asertiune sau deviatie**, etc.) prin ridicare de maini.

Scop: Debaterii se ajuta reciproc sa treaca peste dificultatile lor – e mult mai usor sa corectezi o problema cand iti dai seama in timpul discursului ca se intampla.

c. Viteza de vorbire

Descriere: Debaterul citeste/spune un paragraf scurt vorbind prima data rar apoi normal, rapid si foarte rapid, punand accent in sa pe a pastra patos-ul (cand e vorba de vorbitul rar) si pe a pastra dictia (cand e vorba de vorbitul rapid).

Scop: Debaterul se obisnuiește cu diferite moduri de a vorbi, pastrandu-si dictia.

d. Exprimarea emotiilor non verbal

Descriere: Debaterul trebuie sa tina un discurs de 2 minute fara a vorbi sau mima – trebuie sa foloseasca doar body language.

Scop: Exercițiul forteaza debaterul sa aiba un body language cat mai expresiv.

e. Exprimarea emotiilor prin comunicarea verbala

Descriere: Fiecare participant primește doua fituici – pe una scrie o stare de spirit/emotie, pe alta o motiune (serioasa sau amuzanta). Se aduna fituicile in 2 urne, se amesteca si apoi fiecare debater extrage o motiune si o stare de spirit pe care urmeaza sa le foloseasca pentru a da un discurs de 3-4 minute.

Scop: Exercițiul forteaza sa exploreze diverse registre de emotii in timp ce vorbeste

O varianta mai usoara a acestui exercitiu este:

Se ia o bucata dintr-un text neutru (dintr-un editorial de ziar, dintr-o poveste clasica, dintr-o revista pentru tineri). Se scriu pe foi A4 diverse emotii (bucurie, furie, tristete etc.). Un participant incepe sa citeasca. Instructorul (sau un coleg) ridica o foaie pe care e scrisa o emotie – si din acel moment incolo cititorul trebuie sa citeasca ca si cum ar fi sub impresia acelei emotii – pana cand altcineva ridica o alta foaie – cu alta emotie. Se continua pana la epuizarea textului (sau a emotiilor).

f. Controlul vocii (Cat de tare sau de incet sa vorbesti)

Descriere: Similar exercitiului anterior – se ia o bucata consistenta dintr-un text neutru. Se confectioneaza patru cartonase cu “Tare”, “Incet”, “Rapid”, “Lent”. In timp ce un participant citeste, un altul ridica cartonase. Initial, se vor ridica pe rand cate un cartonase, apoi se pot grupa cate doua (“Tare” si “Rapid”, “Tare” si “Lent” etc.)

Scop: Exercițiul invata participantii sa isi moduleze vocea

3. Strategie

a. POI Storm/Asaltul Interventiilor

Descriere: Debaterul tine un discurs de 5-7 minute in timpul caruia (dupa primele 30 de secunde trebuie sa accepte toate Interventiile din partea salii – in acest timp instructorul va nota verbal daca o Interventie a fost prea lunga/raspunsul a fost vag/etc.

Scop: Debaterii isi dezvoltă capacitatea de a condensa informatie in Interventii cat si cea de a raspunde scurt si la obiect intrebarilor.

a. Time's up/Timpul a expirat

Descriere: Debaterului i se dau 3 argumente (legate de aceeasi motiune) – el trebuie sa petreaca 5 minute contraargumentandu-le – in acest timp trebuie sa se concentreze cel mai mult (sa petreaca majoritatea timpului) pe argumentul cel mai puternic.

Scop: Debaterul invata sa selecteze care argument este mai important (alocand mai mult timp pentru contraargumentarea acestuia)

b. Sign Post it! / Semnalizeaza!

Descriere: Debaterul tine un discurs scurt al carui scop principal este sa fie cat mai clar – trebuie sa semnaleze de fiecare data cand incepe un argument, cand il termina si sa spuna la inceput si la sfarsit ce argumente va prezenta, respectiv, a prezentat.

Scop: Debaterul se familiarizeaza cu o structura stabila – foarte folositoare in orice debate.

d. Knowledge (Cunostinte despre lume/Informatie Curenta):

A fi informat, a avea o cultura generala si a cunoaste problemele curente despre care lumea dezbate pe tot mapamondul sunt lucruri extrem de importante pentru orice debater.

Formatul World Schools implica o foarte buna cunoastere a problemelor de actualitate - atat prin densitatea argumentelor care sunt asteptate de la debateri cat si prin modul de a interpreta in sens literal motiunile.

Putem sa facem cateva lucruri la clubul de debate pentru a incuraja debaterii sa fie cat mai informati.

a. Discutii pe teme de interes

Organizati din cand in cand la club cate o sesiune de discutii pe o tema de interes (UE, NATO, Iran, Energie Nucleara, etc). Discutati tema cu debaterii si incurajati in felul acesta sa citeasca stiri, articole si carti despre problemele de actualitate ale lumii.

b. Discutati tema generala a unei debateri dupa ce dezbaterea s-a terminat

Este foarte util ca dupa ce debaterii joaca un meci, tema dezbaterii sa fie discuta mai mult in profunzime. Aceasta practica ii incurajeaza sa cerceteze mai mult.

In acelasi spirit va incurajam sa sanctionati, in arbitrajul de la club cat mai aspru ignoranta (informatii notorii pe care debaterii nu le cunosc, lipsuri majore in cultura generala)

IX. Administrarea clubului de debate

1. Incepeti simplu

Lucrati mai intai abilitati generale de a vorbi in public, de a argumenta si contra-argumenta. Treceti apoi la argumente mai complexe, apoi la meciuri scurte de dezbatere si abia tarziu un meci intreg de dezbatere (in preajma competitiei)

2. Tineti o lista documentata cu ce ati lucrat la fiecare sedinta de club

Va ajuta sa stiti ce exercitii ati facut si cand – poate vreti sa repetati unele dintre ele.

3. Tineti evidenta prezentelor la intalnirile de club

De asemenea, va ajuta atat sa stiti, in timp, care sunt elevii care vin constant.

4. Recompensati participarea (faptul ca elevii vin la club)

Participarea la competitii este in general cel mai bun motivator pentru elevi. In selectarea elevilor care merg la competitie va recomandam urmatoarele intrebari/criterii:

1. Ne vei reprezenta bine? (Stii sa castigi/pierzi, esti manierat/politicos)
2. Muncesti mult? (Vii la intalnirile de club, faci documentare, participi activ)
3. Ii ajuti si pe altii?

5. Folositi “Peer training”/”Instruirea Semenilor”

“Nu stii cu adevarat ceva pana cand nu il poti preda altuia”. Folositi elevii mai experimentati pentru a lucra cu cei mai tineri – training, arbitraj etc.

De evitat:

1. Nu incepeti tarziu.

Chiar daca n-a venit toata lumea, incepeti la ora anuntata.

2. Nu-i presati prea tare.

Trebuie mentinuta o balanta fina intre munca si distractie – suficienta distractie cat sa se simta bine, suficienta munca pentru a invata/ a-si forma abilitatile.

3. Nu faceti neaparat ce vor ei

Exista anumite exercitii care le plac mai mult si pe care vor vrea sa le repete. Fiti flexibil dar urmariti-va planul de exercitii.

Sesiunile de club

Acestea ar trebui sa fie:

1. Serioase dar distractive

Daca nu e distractiv, nu vor mai veni!!!

2. Active

In fiecare sesiune ar trebui ca ei “sa faca” ceva (invatare activa – ‘learning by doing’)

3. Scurte

Nu mai mult de 2 h. La inceput: 1 – 1, 5 h. Ca instructor, nu ai nevoie ca cineva sa vorbeasca 8 minute pentru a-ti da seama ce nu face bine. Folositi discursuri scurte de 2-3-4 minute.

In timpul sesiunilor:

- **Feedback**

- Dati feed-back balansat, folosind metoda “sandwich”: lucrurile bune la inceput si la sfarsit, iar cele mai putin bune intre ele;
- Aratati-le ce au facut bine – fiecaruia in mod individual – separat de restul echipei.
- Feed-back-ul ar trebui sa fie imediat si specific.
- Poate fi public (depinde de circumstante).
- Pentru o mai buna dinamica de grup - acolo unde sunt si incepatori si avansati - puteti sa dati feed-back cu “+” si ”-“ – in mod public si unora si altora, poate fiind putin mai exigent cu cei mai mari/avansati. In acest fel, increderea de sine a unora va fi intarita in timp ce altii vor avea motive sa se tempereze, pentru a invata din greseli si a progresa.

- **Repetitie**

Antrenamentul de dezbateri este destinat formarii de abilitati. De aceea o sesiune buna este una in care fiecare a ‘facut ceva’ de 2 ori.

Este de mare ajutor sa ii puneti sa repete actiunea, discursul etc. cat mai repede: la interval de cateva minute.

- **Materiale suplimentare/teme**

Dati rar teme de studiat acasa. Faceti asta in special atunci cand urmeaza sesiuni de lucru pe “knowledge” sau in pregatire pentru competitii.

Incercati sa ii invatati sa citeasca in mod curent – presa relevanta din Romania, dar mai ales din strainatate – pot sa citeasca si pe internet.

Recomandari: **Foreign Policy, Newsweek, The Economist.**

In formatul de dezbateri World Schools ignoranta este sanctionata drastic: nu exista nimic care ar putea compensa faptul ca nu stii despre ce e vorba intr-o dezbateri, ca nu esti bine informat cu privire la tema aflata in discutie.

Participarea la competitii:

Competitiile sunt “sarea si piperul” miscarii de dezbateri si sunt pe mai multe niveluri – locale, regionale, nationale si internationale. In masura bugetului (a bugetelor personale) mergeti la cat mai multe competitii. Elevii invata foarte mult la competitii:

- ← Practica extensiva – cel putin 4 runde
- ← Vad alte echipe (unele mai experimentate)
- ← Primesc feed-back de la alti arbitri

Desi componenta competitionala este importanta – si este normal ca elevii sa-si doreasca sa castige, instructorul are rolul foarte important de a tempera aceasta nota. Primele competitii sunt in mod categoric ‘de invatare’. In general echipele de incepatori pierd in primele competitii in care merg. Este important ca elevii sa aiba asteptari realiste cu privire la rezultatele lor in competitie si sa fie focusati pe a se imbunatati.

In acest sens, recomandam cu caldura ca instructorii sa le ceara elevilor sa mearga sa urmareasca rundele superioare ale competitiei si fiecare sa vina cu ceva ce a invatat de la cei care joaca in aceste runde superioare. Acestea (si prestatia echipei) vor fi analizate in prima sesiune de dupa competitie.

X. Elemente de arbitraj

Dezbaterile au un rol nu doar in crearea de deprinderi si abilitati de argumentare si exprimare in public, ci si in educarea participantilor in spiritul moralitatii, spiritului de echipa si fair-play-ului. In acest sens, rolul arbitrilor este important nu doar in evaluarea laturii argumentative si retorice a dezbaterilor, ci si in responsabilizarea celor dezbateri. De aceea arbitrii trebuie sa respecte in orice moment o serie de principii foarte clare:

- sa descurajeze orice fel de comportament non-etic care vine din partea cuiva implicat in dezbateri;
- sa faca abstractie atat de convingerile personale, cat si de eventuale cunostinte de specialitate pe care le-ar putea avea cu privire la motiunea discutata;
- sa nu trateze echipa careia ii da verdictul ca echipa care a avut dreptate, ci ca echipa care a fost mai convingatoare in acea runda;
- sa incurajeze vorbitorii sa vorbeasca intr-un ritm normal, care sa poate fi inteles de oricine, ca si folosirea unui vocabular lipsit de elemente de jargon al dezbaterilor;

- sa completeze fisa de arbitraj in asa maniera incat aceasta sa poata fi folosit in scop informativ si educativ pentru debateri;

A. Luarea deciziei

Decizia asupra echipei castigatoare intr-o runda se poate dovedi adesea un lucru foarte dificil. Dezbaterile la finalul carora castigatorul este foarte clar sunt rare, iar cele in care ambele echipe si-au facut datoria in mod ireproabil sunt si mai rare. Indiferent de situatie, in calitate de arbitri ar trebui sa va luati cateva minute la finalul runde pentru a va pune gandurile in ordine.

Responsabilitatile de baza ale echipelor sunt :

Echipa afirmatoare:

- 1) prezinta interpretarea temei si definitiile termenilor cheie;
- 2) prezinta, demonstreaza si reconstruieste argumentele cazului afirmator ;
- 3) respinge argumentele cazului negator;

Echipa negatoare:

- 1) prezinta pozitia pe care echipa negatoare o adopta fata de interpretarea si definitii
- 2) respinge argumentele cazului afirmator;
- 3) prezinta, sustine si reconstruieste argumentele cazului negator

B. Acordarea punctajelor individuale

Este rolul arbitrilor sa evalueze si sa puncteze prestatiile individuale ale vorbitorilor si sa realizeze o ierarhie a discursurilor in functie de impactul in runda.

Conform fisei de arbitraj standard, punctajul se acorda individual fiecarui vorbitor dupa cum urmeaza:

Continut: 40

Stil: 40

Strategie: 20

TOTAL: 100

In discursurile conclusive ("Reply"), punctajul fiecarei categorii este injumatatit.

Fisa de arbitraj si recomandarile pentru punctaje se gasesc in regulamentul de arbitraj.

