

MATERIALE DE SPRIJIN
PENTRU PREDAREA – ÎNVĂȚAREA – EVALUAREA DISCIPLINEI
“DEZBATERE, ORATORIE ȘI RETORICĂ”

București, 2011

CUPRINS

| | |
|---|----|
| INTRODUCERE ÎN DEZBATERI ACADEMICE (EDUCAȚIONALE) | 4 |
| ELEMENTE NECESARE SUSȚINERII UNEI DEZBATERI | 7 |
| 1. Moțiunea | 7 |
| 2. Cum se definesc termenii | 12 |
| 3. Criteriul | 15 |
| 4. Documentarea | 20 |
| ARGUMENTUL | 21 |
| 1. Structura de bază a argumentului | 21 |
| 2. Tipuri de raționamente. Tipuri de argumente | 22 |
| 3. Erori de argumentare: | 25 |
| 4. Contraargumentarea | 27 |
| ELEMENTE DE RETORIC ȘI STIL | 29 |
| FORMATUL KARL POPPER | 35 |
| 1. Structura formatului Karl Popper | 35 |
| 2. Schema rolurilor vorbitorilor în dezbateră Karl Popper | 38 |
| 3. Construcția cazului afirmator | 40 |
| 4. Pledoaria constructiv-negatoare | 45 |
| 5. Chestionarea încrucișat în formatul Karl Popper | 52 |
| 6. Recomandări generale de arbitraj pentru dezbateră în format Karl Popper | 58 |
| Fișă de arbitraj pentru dezbateră în format Karl Popper | 61 |
| Chestionar pentru evaluarea nivelului de cunoștințe în arbitraj la formatul Karl Popper | 62 |
| FORMATUL WORLD SCHOOLS STYLE | 65 |
| 1. Structura formatului World Schools Style | 65 |
| 2. Rolurile vorbitorilor | 66 |
| 3. Desfășurarea dezbaterii. Elemente cu impact în desfășurarea dezbaterii | 69 |

| | |
|---|-----|
| 4. Intervențiile | 77 |
| 5. Elemente de arbitraj | 79 |
| Fișă de arbitraj pentru dezbateră în format World Schools Style..... | 81 |
| Chestionar pentru evaluarea nivelului de cunoștințe în arbitraj la formatul World Schools Style ... | 82 |
| ETICA ÎN DEZBATERI | 84 |
| ACTIVITĂȚI DE EVALUARE (recomandări) | 88 |
| EXERCIIILE DE PREGĂTIRE ȘI ANALIZĂ | 90 |
| Motiunea | 90 |
| Definirea termenilor | 92 |
| Criteriul..... | 92 |
| Documentarea..... | 93 |
| EXERCIIILE PENTRU CONSTRUIREA DE ARGUMENTE | 94 |
| EXERCIIILE DE CONSTRUIRE ȘI RESPINGERE A CAZULUI..... | 99 |
| EXERCIIILE DE CONSEMNARE ȘI ANALIZĂ A DEZBATERII..... | 100 |
| EXERCIIILE DE DEPRINDERE A STILULUI ȘI PREZENTĂRII | 101 |
| EXERCIIILE – FORMATUL KARL POPPER..... | 105 |
| EXERCIIILE – FORMATUL WOLD SCHOOLS STYLE..... | 107 |

INTRODUCERE ÎN DEZBATERI ACADEMICE (EDUCAȚIONALE)

Spre deosebire de regimurile totalitare sau nedemocratice în care un set limitat de idei este impus ca adevăr absolut, societățile democratice depind de schimbul deschis și liber de opinii. Pentru ca democrația să funcționeze, valorile pe care *debate*-ul le încurajează – gândirea critică, toleranța și capacitatea de persuasiune – se cer prețuite și încurajate. Urmărind istoria dezbaterii din Grecia Antică până astăzi, Karl Popper a descris inventarea argumentului critic ca un pas important în dezvoltarea gândirii umane: adevărul nu este final, ci deschis îmbunătățirii, iar discuția critică este singura care ne duce mai aproape de adevăr.

Dezbaterile publice de consultare a cetățenilor, cele parlamentare, dezbaterile din campaniile electorale, dar și cele științifice sau pe teme economice apar de fiecare dată când oameni bine intenționați, urmărind binele comun, nu sunt de acord asupra unui subiect și aleg să își expună argumentat punctele de vedere. Diferențele principale între dezbaterile generale din societate și dezbaterile educaționale sunt structura formală, restrângerea temei aflate în discuție și caracterul de competiție.

Debate-ul este o formă structurată de dezbateri educațională, compusă formal din echipe cu un număr egal de membri. Aceștia sunt puși în situația de a pune în valoare «pro și contra» argumente diferite pentru ambele fațete ale unor chestiuni asupra căroră oamenii, deși bine intenționați, pot fi în dezacord.

În dezbaterile academice (numite și educaționale sau formale) sunt clar trasate rolurile fiecărui vorbitor, timpul alocat fiecărei secțiuni și regulile care se aplică. De asemenea, echipele au posibilitatea de a interacționa prin schimburi de întrebări sau intervenții punctuale, în funcție de format. Abordarea de tip pro/contra dezvoltă participanților capacitatea de analiză a problemelor controversate și ajută la obținerea unor imagini nedistorsionate de prejudicii. În acest context, participanții vor fi determinați să emită judecăți asupra unei „moțiuni” folosind criterii obiective și, totodată, să apere o poziție folosind argumente susținute de dovezi, nu doar de opinii. Practica dezbaterilor îi pregătește pe tineri să acționeze și să participe inteligent în viața socială, să investigheze și să analizeze probleme importante ale lumii contemporane, să fie critici și constructivi în abordările asupra unui subiect.

Moțiunile pot fi diferite atât prin complexitatea lor, cât și prin maniera de abordare. Discipline precum logică, argumentare și comunicare, istorie, filosofie, sociologie sau economie se întrepătrund atunci când este vorba de crearea unei moțiuni de debate. Abilitatea de a o propune necesită nu doar bun credință și atenție în formulare, ci și o documentare riguroasă asupra stării de fapt referitoare la chestiunea pusă în discuție și asupra poziționării echilibrate a celor două părți.

Indiferent de format, ceea ce este important de subliniat este că tema dezbaterii reprezintă în primul rând un pretext pentru exersarea abilităților de comunicare în spațiul public, de gândire critică și de argumentare logică, și nu o încercare de a stabili valoarea de adevăr a uneia din cele două poziții expuse. În cadrul competițiilor, arbitrii urmăresc măsura în care participanții reușesc să argumenteze convingător, să organizeze prezentarea, să răspundă prompt și analitic contraargumentelor echipei oponente, să fie persuasivi. Nu în ultimul rând, ascultarea atentă, toleranța, umorul și fair play-ul contează în acordarea deciziei. Juriul este format dintr-un număr impar de arbitri, care sunt invitați să nu ia în considerare opinia personală asupra temei puse în discuție.

Principiile etice ale dezbaterilor sunt reflectate în respectul fa ă de coechipieri i adversarii de idei, manifestarea unui comportament civilizat, responsabilitatea de a cerceta mo ăiunea în am nunt pentru a descoperi date relevante despre subiect i argumente valide, ca i folosirea faptelor i opiniilor men ăionate de al ăii într-o manier corect , f r a distorsiona cu bun ătiin ă informa ăia. Nu în ultimul rând, e nevoie de corectitudine în utilizarea dovezilor i în timpul adres rii întreb rilor/oferirii r spunsurilor.

Istoricul dezbaterilor academice

Sistemul actual de dezbateri are la origini adun rile din Grecia Antic , unde se supuneau discu ăiei probleme de interes pentru societate i unde fiecare cet ăean î ăi putea exprima punctul de vedere. Dezbaterile au fost preluate ca metod educa ăional înc de atunci. În Evul mediu, dezbaterile i-au pierdut rolul în conducerea societ ăii, dar au r mas un element de baz ă în educa ăie. Participarea activ a studen ăilor se realiza prin dezbaterile problemelor – *disputatio* – care presupunea discu ăii atât de antrenante încât atr geau i public din afara clasei. După Evul mediu, dezbaterile au fost redescoperite de englezi, iar limba latin ă a fost înlocuit ă de englez ă în practicarea acestora. Profesorii din Anglia predau dezbaterile într-o form ă mai structurată , iar cei interesa ăi se confruntau în ”cercuri literare”, unde puneau în discu ăie ultimele evenimente politice, literatur ă sau alte subiecte.

Dezbaterile au p truns i în Statele Unite - jucând un rol important în întâlnirile or ăene ti, unde se discutau problemele importante ale comunit ăii - i au evoluat c tre una din cele mai cunoscute forme de dezbateri din societate: cele electorale. Acestea au la origine dezbaterile itinerante sus ăinute de cel care urma sa devin ă pre edintele SUA, Abraham Lincoln i senatorul de Illinois, Stephen Douglas. În anul 1858, ace tia s-au confruntat într-o serie de apte dezbateri publice, în care cel mai important subiect atacat a fost sclavia. Treptat, dezbaterile electorale s-au impus ca o metod ă a campaniilor electorale, de la Congres i Senat, pân ă la postul de pre edinte al statului.

Interesul tot mai crescut a dus la ideea c ă ăi studen ăii se pot confrunta în acest gen de dispute – printre primele dezbateri organizate între universit ăi au fost cele din anii 1892 ăi 1894, Harvard vs. Yale, sau Stanford vs. California. La sfâr itul secolului al XIX-lea, primele competi ii de dezbateri au fost organizate în universit ăile din centrele academice importante. În 1960, seriile de dezbateri publice televizate dintre John F. Kennedy i Richard Nixon au conferit o popularitate deosebit ă acestei activit ăi, sute de cluburi de dezbateri s-au înfiin at în licee i colegii pe tot cuprinsul Statelor Unite, elevii de liceu i studen ii începând s ă recunoasc ă valoarea, frumuse ea i utilitatea tehnicilor de dezbateri academice.

În prezent, în competi ii sunt utilizate mai multe tipuri de formate, printre cele mai practicate fiind *Lincoln – Douglas*, *Karl Popper*, *Policy*, *World Schools*, *American* sau *British Parliamentary*, în func ăie de nivelul, experien ăa i sistemul de organizare al diverselor uniuni studen estic sau de liceu. De asemenea, variaz ă i deciziile educa ăionale ale colilor, care pot încuraja atât cursurile de dezbateri în trunchiul curricular, cât i activitatea extra-curricular , în cluburile colare de debate.

În unele state cu tradi ăie în dezbateri educa ăionale, atât la nivel de liceu cât i în universit ăi, administra iile institu iilor de învă ăământ sus in participarea elevilor i studen ilor în campionatele inter-cluburi, care de multe ori ajung s ă se desfă oare aproape s pt mânal, anul competi ăional culminând cu un eveniment na ăional la care particip ă cele mai bune echipe, selectate în func ăie de

rezultatele la celelalte turnee din timpul anului. Unele sisteme competi ionale propun chiar o singur mo iune pe durata întregului an academic, tema fiind aleas dupa îndelungi deliber ri ale celor mai experimenta i antrenori, arbitri i vorbitori din comunitatea de dezbateri, iar formularea final fiind rezultatul unui amplu proces de decizie i vot. Acest lucru permite i încurajeaz dezvoltarea unor argumente din ce în ce mai sofisticate, pe masur ce competi iile avanseaz . La finalul unui an competi ional, vorbitorii implica i ajung aproape experti în tema respectiv , fie ca e vorba de legisla ia cu privire la imigratie, dezarmare nuclear sau politici publice în domeniul agriculturii.

La ce bun s înve i s dezba i?

În primul rând, pentru a deprinde argumentarea. Acesta este primul r spuns i ar putea fi de unul singur suficient de puternic. Indiferent dac abordarea unui subiect este de natur practic sau teoretic , argumentarea este vital pentru a hot r i în multele situa ii în care apar diferen e de opinii, întreb ri sau incertitudini. Altfel spus, pentru formarea discern mântului. În plus, orice dezbatere este un semn de civilitate, atâta timp cât e purtat cu bun credin , ascultare atent i fair play. Iar într-o societate modern , lucrurile merg înainte datorit schimbului liber de idei.

ELEMENTE NECESARE SUSȚINERII UNEI DEZBATERI

(Unitatea de învățare nr. 1)

1. Moțiunea*

Moțiunea este o afirmație disputabilă. Este o formulare în raport cu care oameni rezonabili pot avea poziții contrare. Ea nu trebuie confundată cu formularea unei opinii (de exemplu, "*Să se dezbate dacă cel mai grozav film turnat vreodată este Saturday Night Fever*"). Nu trebuie confundată nici cu o afirmație factuală în cel mai restrâns sens al cuvântului. Nu se poate desfășura o dezbatere despre "*cel mai înalt vârf din masivul Himalaya*". În aceeași ordine de idei, moțiunea nu este o dispută juridică despre adevăr; desigur, și într-un proces are loc o dezbatere, pentru că atunci când procurorul susține că "*acuzatul este vinovat de crimă*", avocatul apărării declară, în replică, "*clientul meu este nevinovat*". Dar aceasta nu reprezintă o moțiune în care discuția să se poarte ca într-o dezbatere, unde se poate spune câte ceva adevărat pentru fiecare dintre părți. Într-un proces, acuzatul este fie vinovat, fie nevinovat - doar una dintre aceste posibilități este valabilă. O moțiune bine formulată trebuie să includă un conflict de valori sau de strategii, subînțelegându-se faptul că fiecare dintre părți are, în aproape egală măsură, dreptate. [...]

Unele dezbateri au un pronunțat caracter practic, în vreme ce altele sunt abstracte și teoretice. Foarte multe dintre dezbaterile politice se înscriu între aceste două extreme. Să examinăm împreună câteva moțiuni alese drept exemplu. Putem începe cu o moțiune din sfera educației. "*Să se dezbate dacă statul ar trebui să susțină doar educația care se desfășoară în limba oficială*". Cum vedem, în această moțiune există o componentă de strategie. Dacă se decide în favoarea afirmatorilor, atunci statul are de întreprins anumite acțiuni de natură practică, care vor implica anumite costuri și care vor avea efect asupra unora dintre cetățenii țării. Iar această moțiune se poate dezbate concentrând disputa asupra acestor implicații de ordin practic. Afirmatorii ar putea invoca, de exemplu, că adoptarea unei strategii de susținere a unui sistem de învățământ în mai multe limbi ar duce practic la dublarea bugetului de stat pentru educație. În plus, pentru a pune în practică acest program, statul s-ar vedea nevoit să reducă sumele alocate unor programe în alte domenii, cum ar fi sănătatea sau ajutorul de omaj. Chiar dacă discuția se poartă la acest nivel, se poate remarca faptul că argumentul de mai sus subînțelege și o judecată de valoare, și anume aceea că programele pentru sănătate sunt mai importante decât educația în mai multe limbi.

Dar este la fel de limpede faptul că această moțiune cuprinde și idei abstracte. Până unde merge obligația statului față de cetățeni în această situație? Care sunt drepturile cetățenilor? Este corect din partea statului să adopte modalități diferite de tratament față de diversele grupuri de cetățeni? Adoptarea punctului de vedere cuprins în moțiune nu poate fi privit drept o formă de pedepsire a acelor elevi care folosesc o limbă nerecunoscută drept oficială? Sau, este echitabil că o țară să transforme unitatea culturală în element definitoriu pentru identitatea sa națională?

Și acestea sunt doar câteva din întrebările care s-ar putea pune. Lătmotivul, după cum puteți observa, îl constituie valorile. Ce este drept? Ce este echitabil? Ce este bine? Despre aceasta vorbim atunci când ne referim la un nivel superior de abstractizare. "*Ce este drept?*" este o întrebare la care este mult mai greu să dai un răspuns decât la întrebarea "*Ce este mai practic?*". În plus, este posibil să

există noțiuni contradictorii despre dreptate. Avem de-a face cu un subiect asupra căruia persoane rezonabile pot avea păreri diferite.

În concluzie, moțiunea este o afirmație asupra căreia oamenii rezonabili pot avea opinii diferite.

O altă moțiune aleasă drept exemplu - moțiune pe care iarăși o vom discuta pe parcursul lucrării - privește drogurile: "Să se dezbate dacă drogurile slabe ar trebui să fie legalizate". În această moțiune există un aspect de strategie. Legalizarea drogurilor slabe, prin care înțelegem marijuana, are un impact la nivel practic asupra populației. Ambele părți implicate în dezbateră pot invoca implicațiile de natură practică. Afirmatorii pot susține că, odată legalizarea marijuanai considerată fapt încheiat, polițiștii ar putea să se concentreze eforturile asupra unor chestiuni mult mai importante, cum ar fi delictele violente, în loc să își piardă vremea încercând să oprească traficul cu halucinogene ușoare. La rândul ei, echipa negatoare poate invoca faptul că legalizarea marijuanai ar duce, cum este și de așteptat, la o creștere a consumului de marijuana - iar această creștere ar duce, la rândul său, la o creștere a numărului de delictes de altă natură, deoarece există o corelație demonstrabilă statistic între folosirea halucinogenelor active și nivelul de delincvență.

Repetăm, acestea sunt doar câteva exemple privind chestiunile de natură practică ce s-ar putea aduce în discuție atunci când se dezbate adoptarea unei strategii cu efect asupra cetățenilor. Totuși, există idei și mai abstracte care infuzează această dezbateră. La nivel superior, această dezbateră trebuie să ia în discuție conflictul dintre drepturile indivizilor și binele general al societății. Pe de o parte, se poate susține că utilizarea drogurilor ușoare reprezintă o chestiune de opțiune personală. Din această perspectivă, individul ar trebui să aibă libertatea de a face orice dorește, în intimitatea locuinței sale, atâta vreme cât acțiunile respective nu deranjează, de o manieră care să conteze, fie pe ceilalți, fie societatea în ansamblul ei. Precizarea de la sfârșitul frazei anterioare este importantă. Nimeni nu ar putea susține că individul ar trebui să aibă libertatea de a comite o crimă în intimitatea locuinței sale. Totuși, libertatea de a utiliza droguri este cu totul altceva, întrucât efectul cel mai important se produce asupra individului care le consumă. Pe de altă parte, considerații legate de binele general al societății ar putea sprijini menținerea interdicției privind halucinogenele ușoare. S-ar putea susține, de exemplu, că cetățenii au dreptul de a stabili legi care să promoveze binele societății în ansamblul ei, chiar cu prețul limitării libertății individuale. Atunci când cetățenii impun copiilor obligativitatea frecventării colii, de exemplu, acest lucru se face pe seama limitării libertății individuale, dar impunerea este justificată de beneficiul general al societății, în ansamblul ei. Din această perspectivă, folosirea drogurilor are efect negativ asupra societății, lucru care este perfect demonstrabil.

Pentru a formula cele de mai sus de o altă manieră, această dezbateră se referă la limitele unor drepturi. Are individul dreptul de a-și alege felul în care să-și ducă propria existență? Desigur - dar acest drept nu este absolut. Are societatea dreptul de a crea legi care să guverneze comportamentul cetățenilor săi? Încă o dată răspunsul este afirmativ - dar nici în acest caz acest drept nu este absolut. Care este aria de extindere a drepturilor individuale? Dar a drepturilor societății? Și cum vom proceda pentru a stabili care arie este mai întinsă atunci când aceste drepturi intră în conflict? Ca și în cazul altor exemple invocate, cele despre limba oficială și despre obligativitatea frecventării colii, acestea reprezintă chestiuni disputabile. Persoane rezonabile pot avea păreri diferite în ceea ce privește răspunsurile care se pot da acestor chestiuni.

Cum se elaborează o moțiune

Corolarul celor spuse mai sus este că de elaborarea unor moțiuni bine alcătuite depinde în mare măsură reușita competițiilor, precum și existența unor cluburi care să formeze o ligă de debateri. Elaborarea de moțiuni nu este o îndatorire care revine de drept participanților la debateri, nici la nivel de individ și nici la nivel de echipă. Atunci când începe competiția, moțiunea care urmează să fie dezbătută a fost deja elaborată. Antrenorii sunt cei din partea cărora se așteaptă sugestii de moțiuni către directorii de turneu și președinții de ligă. În plus, instructorii trebuie să ofere moțiuni de antrenament participanților la debateri pe care îi antrenează. Ca atare, participanții la debateri ar trebui să fie familiarizați cu caracteristicile unei moțiuni bine elaborate. Din perspectivă opusă, astfel de cunoștințe îi vor ajuta să identifice acele probleme care fac ca unele dintre moțiunile propuse să fie inechitabile sau slabe.

Vom începe prin a reafirma câteva dintre principiile deja menționate mai sus. În primul rând, o moțiune bine elaborată este moțiunea care se situează la jumătatea distanței dintre considerentele de natură pur practică și cele de natură pur abstractă. Adică moțiunea ar trebui să permit o discuție dincolo de încercarea de a stabili care ar fi cea mai eficientă manieră de a cheltui banii sau cea mai eficientă manieră de a atinge rezultatul scontat. Altfel nu ar avea niciun rost să dezbătem moțiunea *"Să se dezbate dacă rută optimă pentru transportul de marfă între Italia și Nepal trece prin Canalul Suez"*. Cu alte cuvinte, o moțiune bine elaborată trebuie să se concentreze asupra unui conflict real între valori importante, cum ar fi libertatea sau dreptatea. În același timp, moțiunea trebuie să includă, într-o anumită măsură, și considerente de ordin practic. Moțiunea *"Să se dezbate dacă a trăi bine este sinonim cu a căuta plăcerea"* ar putea fi distractivă, dar este prea generală și abstractă pentru a fi utilă într-un meci.

Judecând după aceleași considerente, o moțiune bine elaborată nu poate să concentreze discuția asupra unor chestiuni care sunt într-o măsură covârșitoare de natură personală sau religioasă. Secole de-a rândul, filosofi s-au tot întrebat *"Există oare Dumnezeu?"*. Totuși, răspunsul la această întrebare este în ultimă instanță o chestiune de credință personală, nefiind imediat accesibil altora prin folosirea de înălțimi de natură logică. Această chestiune nu ne oferă o moțiune de debateri pentru că nu se pretează la a fi discutat.

Tot astfel, ar fi o eroare să elaborăm o moțiune care necesită prea multe cunoștințe de strictă specialitate. Este rezonabil și chiar posibil să dezbătem legalitatea avortului. Dar este cu totul altceva să dezbătem dacă sunt necesare legi aparte care să reglementeze distribuția medicamentului RU-486 (care provoacă avortul), având în vedere posibilele efecte medicale secundare. Tot așa, este echitabil să ne așteptăm ca participanții la debateri să aibă o idee despre natura și rolul halucinogenelor sau oare, dar nu poate fi rezonabil să le pretinzi să cunoască tot atât de multe despre alimente a căror materie primă a fost în prealabil modificată genetic ca și ciuiva care are doctoratul în biochimie.

În concluzie, o moțiune bine elaborată se situează la jumătatea distanței dintre considerentele de natură pur practică și cele de natură pur abstractă.

În discuțiile de mai sus, am subliniat de asemenea că o moțiune care se pretează la a fi discutat are merite de ambele părți. Cu alte cuvinte, o moțiune bine formulată oferăanse egale și trebuie elaborată în asemenea manieră încât fiecare dintre părți să aibă ceva de spus. *"Credem că statul ar trebui să acționeze pentru a elimina prezența armelor de foc în școlile primare"* este genul de afirmație care se poate auzi din când în când din partea politicienilor. Dar aceasta nu poate constitui o

moțiune reușit de dezbateri, deoarece nu există practic nicio posibilitate de a susține contrariul. Pur și simplu, nu prea există posibilitatea de a construi un caz negator. Exemplul poate prea forțat, dar multe competiții de dezbateri sunt paralizate de moțiuni care au - prin însăși și ceea ce enunță - tendința de a favoriza o parte sau alta.

Să luăm de exemplu o moțiune folosită cândva într-o competiție: *"Să se dezbată dacă sporturile periculoase ar trebui eliminate din programa școlară"*. Nu este greu să aperi o astfel de afirmație; corolarul este însă că negatorul are de dat o bătălie inegală. Cuvântul *"periculos"* are mare importanță. Pentru a nega moțiunea, negatorii au obligația de a dovedi că *"pericolul"* este ceva dezirabil. Negatorii ar putea susține, în disperare de cauză, faptul că toate sporturile sunt periculoase într-o măsură mai mare sau mai mică, dar dacă se acceptă cazul afirmator, atunci ar trebui ca practic toate sporturile să fie eliminate din programa școlară. Dar o astfel de strategie negatoare n-ar duce la o dezbatere reușită.

O formulare diferită ar putea furniza o moțiune mult mai echilibrată: *"Să se dezbată dacă elevilor ar trebui să li se permit să ia parte la sporturi care implică riscul de răni fizice"*. Participanții tot n-au scăpat de bătaia de cap de a lucra la găsirea unor definiții - de răni fizice poate însemna orice, de la întindere musculară la accident cerebral - dar acum îndatoririle de argumentare sunt mult mai echitabil distribuite. Ideea cea mai importantă aici este că orice moțiune propusă trebuie cântărită în prealabil. Cei care elaborează moțiunea trebuie să schițeze în linii mari argumentele care se pot aduce de fiecare parte și să se asigure că există suficiente lucruri bune care să poată fi spuse, atât de către afirmatori, cât și de către negatori.

In concluzie, definirea precisă a termenilor face parte integrantă din îndatoririle participantului la dezbateri.

În fine, moțiunea nu trebuie să fie prea vagă sau ambiguă. Este perfect acceptabil ca înțelesul anumitor termeni să fie "deschis"; de fapt, definirea precisă a termenilor reprezintă o parte integrantă din îndatoririle participantului la dezbateri. În moțiunea despre predarea în limbile oficiale, de exemplu, participantul la dezbateri trebuie să spună exact ce se înțelege prin aceste cuvinte. Totuși, nu este util ca moțiunea de dezbateri să fie într-atât de deschisă încât să însemne practic orice. Un alt exemplu de moțiune slab formulată este acesta: *"Să se dezbată dacă permițând anilor '90 sunt prea permisivi"*. Care permițând? Unde? Cu ce anume sunt permisivi? Conform celor două standarde putem decide ce înseamnă "prea mult", "insuficient" ori "exact cât trebuie"? Sintagma "în anii '90" limitează întrucâtva problema, dar chiar și această limitare este atât de vagă încât aduce prea puține clarificări moțiunii. O dată în plus, o astfel de moțiune poate fi testată. Cu această ocazie s-ar putea observa că ea înseamnă lucruri foarte diferite de la o persoană la altă. Când lucrurile stau astfel, este de la sine înțeles că nu are vreun sens ca participanții la dezbateri să se mai întâlnească pentru un schimb de idei care să le fie util. Nu există suficient teren comun care să permită o dezbatere.

Se cere mult muncă pentru elaborarea unei moțiuni bune, dar nu este ceva imposibil. O citire atentă a presei ne demonstrează că societatea contemporană este, de obicei, o lume a controverselor. Și sub dezbaterile care agit această lume, profesorul sau instructorul de club găsește de fiecare dată câteva dintre perenele înfruntări care au furnizat dintotdeauna „combustibil” dezbaterilor de calitate: înfruntarea dintre libertate și ordine; aceea dintre libertatea individuală și responsabilitatea socială, aceea dintre drepturile individului și binele general, înfruntarea dintre drepturile minorităților și conducerea exercitată de majoritate, aceea dintre suveranitatea națională și drepturile omului, aceea dintre domnia

legii și nesupunerea civică. De multe ori, o moțiune de dezbatere se poate elabora citind ziarul din ziua respectivă și analizând principiile care se află în spatele titlurilor. Câteva exemple de moțiuni veți putea găsi la finalul acestui material.

Cum se începe

În mod obișnuit, moțiunea pentru un turneu de dezbatere se anunță de către trei organizatori cu câteva săptămâni înaintea competiției. Moțiunea este mai apoi transmisă de către trei instructori participanților - după aceea se trece la lucru.

Dezbaterile dau cele mai bune rezultate dacă sunt abordate ca muncă de echipă. Atunci când are loc competiția propriu-zisă, fiecare participant va avea momente de evoluție individuală, chiar dacă ele durează câteva minute, dar aceste evoluții nu vor avea șanse de reușită decât dacă se sprijină pe pregătirea în grup la nivel de echipă. Competiția propriu-zisă este atent structurată, cu cerințe prestabilite. Cu toate acestea, faza de pregătire poate fi mai relaxată, mai eliberată de rigori de procedură. [...]

Acesta este momentul de a gândi creativ și de a verifica ipoteze. Multe din cele spuse s-ar putea să ajungă "pe podeaua camerei de montaj", cum se spune în lumea filmului. Dar acele părți care trec testul discuției vor fi puternice. Există multe tehnici diferite care se pot folosi pentru a genera și organiza ideile. De obicei, antrenorii și profesorii experimentează pentru a descoperi tehnica în mers și procură cele mai bune rezultate cu un grup sau altul. Iată câteva sugestii:

Brainstorming/generarea de idei

Această tehnică pune accentul pe continuitatea procesului mai degrabă decât pe calitatea produsului. Cel care folosește această tehnică nu trebuie să-și facă probleme dacă ceea ce scrie este exprimat elegant ori corect din punct de vedere gramatical sau ortografic. Scopul este de a nota ideile pe măsură ce apar, fără a întreprinde nici un fel de "corectare" mentală. (Această tehnică se bazează, de fapt, pe tehnica "asocierii libere", folosită în psihanaliza freudiană). Să revenim la moțiunea dată drept exemplu, privitoare la educația în limba oficială. Profesorul anunță moțiunea, după care spune: "Generați idei împotriva moțiunii". Cel care generează idei poate scrie "inechitabil față de imigranți", "discriminatorie față de minoritățile etnice", "îngrădește libertatea", "omogenizează cultural", și tot așa, o duzină de alte sintagme asemănătoare, pe parcursul a cinci minute. Sintagmele nu respectă vreo ordine prestabilită și nu ocupă vreun loc anume pe pagină. Urmează o a doua "repriză", menită generării de idei pozitive.

În concluzie, generarea de idei este o tehnică care pune accentul pe continuitatea procesului mai degrabă decât pe calitatea „produsului” obținut.

Odată încheiat procesul generării de idei, poate începe procesul de editare. Participanților li se cere să-și revadă notițele și să treacă totul prin filtrul rațiunii. Ideile neinspirate pot fi tăiate; cele inspirate pot fi încercuite sau marcate cu un asterisc. Participantul poate să folosească linii și săgeți pentru a indica ideile care au legătură între ele. De asemenea, participanții pot folosi numere pentru a indica ordinea valorică a ideilor, ierarhizând care este ideea care li s-a părut a fi cel mai puternic argument în apărarea moțiunii. [...]

2. Cum se definesc termenii*

Un lucru care va ieși imediat la iveală pe parcursul fazei de pregătire individuală și a celei de discuții preliminare va fi acela că, foarte adesea, cuvintele care intră în componența motiunii au mai multe înțelesuri. Uneori, aria de extindere a înțelesurilor posibile ale unui cuvânt este destul de limitată; alteori însă, ea este vastă, iar, în consecință, definițiile posibile ale unei motiuni vor fi foarte diferite între ele. În această din urmă situație, soarta rundei va fi hotărâtă de definiții.

Un exemplu de motiune în care posibilitățile de definire sunt limitate poate fi văzut în dezbaterile model care ne va servi drept punct de referință pe parcursul câtorva dintre capitolele care urmează. Motiunea pentru această dezbatere este: *"Să se dezbată dacă folosirea drogurilor slabe ar trebui legalizată"*. Desigur, este important să definim ce înțelegem prin sintagma "droguri slabe". Contextul motiunii ne sugerează că folosirea acestor droguri este ilegală în momentul de față. De fapt, motiunea avansează ideea că folosirea drogurilor slabe nu este legală acum și că ea ar trebui să devină legală. Vom lămurii imediat ce se înțelege precis prin termenul "a legaliza". Dar există tot felul de droguri (aici, în sensul de medicamente) a căror folosire este mai mult sau mai puțin "ilegală". Un medicament care nu se poate obține fără rețetă eliberată de medic nu este în chip "legal" la îndemâna cumpărătorilor. Folosirea anumitor medicamente este legală într-o țară, dar ilegală într-alta. Așa că s-ar putea pleda - deși nu ar fi o abordare prea realistă - că motiunea face referire la siropurile de tuse pe bază de codeină, a căror utilizare este limitată în anumite țări. Totuși, este mult mai firesc să definim "droguri slabe" drept droguri psihoactive, al căror efect este relativ moderat, "slab" fiind luat aici ca termen de comparație. Efectele folosirii marijuanei nu sunt la fel de drastice cum ar fi cele ale folosirii heroinei, astfel că marijuana este considerată un drog "slab", iar heroina, unul "puternic".

Am afirmat mai sus că nu ar fi o abordare realistă să definim "drogurile slabe" drept un fel de remediu contra tusei, pur și simplu pentru că o astfel de definiție nu ar duce la o dezbatere foarte antrenantă. Majoritatea participanților la dezbateri ar da curs variantei general acceptate și n-ar avea nimic împotrivă să identifice "drogurile slabe" cu marijuana și altele de acest gen. Aceasta rămâne totuși la latitudinea participantului la dezbateri. Nu putem presupune că un termen nu poate însemna decât un singur lucru. Definirea termenilor importanți este un privilegiu care revine echipei afirmatoare. Dacă afirmatorii nu folosesc acest privilegiu sau dacă nu există consens în privința definițiilor, atunci echipa negatoare capătă libertatea de a încerca să impună propriile sale definiții.

Am promis puțin mai înainte că vom discuta înțelesul termenului "a legaliza". Nici în cazul acestui termen nu par să existe prea multe înțelesuri posibile. Majoritatea oamenilor consideră că termenul înseamnă "permis prin lege". Dar el mai poate însemna și "cerut prin lege". Dacă admitem cea de-a doua accepțiune a termenului, ar însemna că motiunea ar ajunge să susțină, nici mai mult, nici mai puțin decât că folosirea drogurilor slabe ar trebui impusă prin lege! Desigur, o astfel de definiție ar fi posibilă, dar nu ar fi foarte realistă. Ea ar reprezenta o răstălmăcire voită a motiunii, pentru a aduce iluzorii avantaje strategice. Închipuiți-vă ce ar rezulta dacă echipa negatoare ar folosi această definiție nerezonabilă. Membrii s-ar le-a impune celor din echipa afirmatoare să apere conceptul de folosire obligatorie a marijuanei de către toți cetățenii. De fapt, un astfel de sofism ar face ca o dezbatere coerentă să fie absolut imposibilă și din acest motiv se recomandă să se evite adoptarea acestui sens al termenului. Dacă o echipă sosește la o dezbatere pregătită să discute despre "controlul asupra armelor", în sensul de "restricții asupra comercializării armelor de foc", iar cealaltă echipă

hot r te s susțin c prin sintagma "control asupra armelor" s-ar înțelege "m iestrie în mânuirea armelor de foc", v dați seam c cele dou echipe nu vor avea prea multe s î i spun .

În concluzie, în timpul discu iilor din timpul preg tirii, participan ii la dezbateri trebuie s ajung la un consens cu privire la înțelesul termenilor cuprin i în mo iune.

Ca s recapitul m: deși moțiunea despre "legalizarea drogurilor slabe" are o arie de extindere suficient de limitat pentru sensurile posibile ale termenilor s i, se impune totu i o definire a acestor termeni, chiar dac am face acest lucru cu unicul scop de a preîntâmpina posibilitatea avans rii unor definiții nerezonabile. Pe de alt parte, uneori aria de extindere pentru sensurile acceptabile este mult mai mare și, din acest motiv, definițiile dobândesc o și mai mare importanță . S ne întoarcem acum la o alt moțiune: "*S se dezbat dac statul ar trebui s susțin doar educația care se desf oar în limba oficial* ". Deci, ce s-ar înțelege prin sintagma "limb oficial "? Înseamn limba folosit de guvern pentru a- i desf ura activitatea? Sau înseamn limba aflat în uz cotidian pentru alte scopuri, cum ar fi inscripționarea indicatoarelor rutiere i a t blitelor care poart denumirile localit ților? Sau înseamn ea limba desemnat prin lege drept singura limb acceptabil pentru desf urarea tranzacțiilor publice în mediul juridic și afaceri? De exemplu, Statele Unite nu au o limb oficial desemnat ca atare de c tre guvern, de i, lucr rile guvernului se desf oar în limb englez . În timpul discuțiilor, putem spera ca participanții la dezbateri s ajung la un consens cu privire la înțelesul termenilor cuprinși în moțiune. Foarte adesea, definițiile date termenilor vor influența direct strategia folosit pentru a redacta cazul de dezbateri.

S ne aplec m asupra moțiunii de mai sus cu mai mult atenție. Dup fiecare termen, v vom evidenția implicațiile i ambiguit țile care apar; participanții la dezbateri trebuie s hot rasc cum s defineasc ace ti termeni într-o manier precis i clar , f r prea multe înflorituri sau lips de principialitate. Cu alte cuvinte, nu se recomand participanților la dezbateri s r st lm ceasc cuvintele pentru a le conferi sensuri care dep esc granițele folosirii obișnuite sau ale bunului simț. De exemplu, una dintre definițiile de dicționar ale cuvintului "a susține" este aceea de "a numi pe cineva într-o funcție religioas ", sens valabil în limb englez ; o astfel de definiție nu este acceptabil pentru c nu este relevant pentru moțiune.

Stat. Desemneaz acest termen doar conceptul de administrație național ? Sau i pe cel de administrație local ? Poate o administrație local s aib o limb oficial ? Sau este acest lucru doar apanajul administrației naționale ?

Ar trebui. Acest verb presupune o obligație sau o necesitate. El ridic întrebarea: Care este r spunderea statului față de cet ățenii s i ?

A susține. Acest cuvânt s-ar putea defini cu "a pune la dispoziție, a permite". Dar cum pune statul ceva anume la dispoziție? Dac statul permite tinerilor s i libertatea de a frecventa coli în care predarea nu se face în limba oficial , înseamn acest fapt c statul este cel care pune aceste coli la dispoziție?

Educație. Care nivel de educație trebuie „pus la dispoziție” de c tre stat? Primar , liceal , postliceal ?

Doar înseamn "excluzându-le pe celelalte". F r acest cuvânt, moțiunea ar avea un înțeles cu totul diferit.

În. Acest cuvânt poate p re a lipsit de important , dar are sensuri ce pot fi interpretate în feluri complet diferite. Înseamn moțiunea c statul ar trebui s pun la dispoziție înv țarea limbii oficiale ca obiect de studiu? Cu alte cuvinte, dac limba oficial este francez , ar trebui statul s dea tuturor ansa de a înv ță limba francez ? Sau moțiunea înseamn c întreg procesul ar trebui s aib loc doar în limba oficial - c matematica i fizica, spre exemplu, ar trebui predate doar în limba francez ?

S . Acesta este adjectiv posesiv, care se refer la substantivul *stat* ca subiect sau actant.

Limba oficial . Parte din ambiguit țile ridicate de acest termen au fost amintite mai sus.

Atunci când se definesc termenii, un dicționar specializat - juridic sau pentru alte domenii - se poate dovedi util. Desigur, s-ar cuveni, de asemenea, ca participanții la dezbateri s consulte și un dicționar general în limba în care va avea loc dezbateră moțiunii. Totuși, se înțelege de la sine c dicționarele nu pot constitui autorit ți de necontestat sau instanțe ultime. Mai precis, dicționarele ne prezint o palet de posibilit ți: ele indic diverse feluri de a defini cuvintele, dar participanții trebuie s aleag definiția care li se pare a fi cea mai rezonabil în context i care le convine cel mai mult. Corolarul este c dicționarele furnizeaz uneori definiții care sunt nerezonabile și nepotrivite în context. [...]

În concluzie, participanții la dezbateri trebuie s aleag definiția care pare a fi cea mai rezonabil în context.

S not m c o disput asupra defini iilor este o posibilitate mereu prezent . [...]. Uneori, echipele care se întrec vor propune defini ii care intr în conflict privitor la termenii din mo iune. În astfel de cazuri, parte din dezbateră se va da pentru stabilirea echipei care are defini iile cele mai rezonabile.

În sfâr it, s nu uit m c anumi i temeni care apar în mo iuni se preteaz la interpret ri contradictorii. Când o mo iune afirm c „*pedeapsa capital este imoral*”, controversa este inevitabil . Exist accep iuni diferite pentru cuvântul „imoral” tot a a cum exist accep iuni diferite pentru cuvinte cum ar fi „justiție” sau „moral”. Nu exist niciun dic ionar din lume care s poat furniza o defini ie care s fie universal valabil . Dar astfel de dispute sunt parte integrant din ceea ce confer dezbaterilor valoarea lor educativ peren .

3. Criteriul*

Cum se formulează criteriul

Criteriul - pe care îl vom defini mai jos - se află în centrul unui caz bine gândit. El reprezintă ideea centrală la care se referă toate celelalte idei ale cazului; în plus, stabilește condițiile în funcție de care va fi evaluat acesta.

Cazul: Perspectivă funcțională

Se poate dovedi util să începem considerațiile noastre concentrându-ne asupra unui anumit aspect al dezbaterii competitive. În centrul conceptului de dezbatere se află *cazurile*; fiecare echipă, cea afirmatoare și cea negatoare, își compun propriul caz. Ele se prezintă în discursuri numite *pledoarii constructive*. [...]

În pledoariile constructive, participanții la dezbateri prezintă un caz în favoarea moșii sau împotriva acesteia. Cu alte cuvinte, ei construiesc argumente. Cazul debutează cu afirmarea unei poziții: "*Sunt de acord cu (sau sunt împotriva) moșii*" ori "*Sunt de părere că moșia este adevărată (sau falsă)*". Dar această poziție trebuie apărută. "*De ce ești de acord?*" este întrebarea firească pe care i-o pune oricine ascultă pledoaria. Participantul la dezbateri răspunde la această întrebare cu o serie de afirmații; într-un fel sau altul, el trebuie să spună "*Sunt de acord cu moșia pe motivul x, pe motivul y, precum și pe motivul z.*" Pe scurt, participantul la dezbateri trebuie să-și susțină poziția cu argumente.

Conflictul de valori și criteriul.

Am subliniat și vom continua să subliniem natura conflictului în dezbateri: el este, așa cum am mai spus, un conflict între principii. L-am mai numit și conflict între valori. Ajunși la acest punct, să arătăm cum se acordă în câteva momente examinării în alegerii acestor cuvinte. Valorile și principiile sunt legate de conceptul filosofic de "bine". Când punem pe seama ceva, recunoaștem că acel ceva este bun. Poate fi vorba de o stare pe care o atingem; o acțiune pe care o facem; un ideal pentru care luptăm. Un principiu este un reper pentru acțiuni bune. Când spunem că urmăm anumite principii, înțelegem, de fapt, că întreprindem ceva care, după judecata noastră, este bun sau drept.

Oamenii au multe valori, care pot merge de la cele din viața de zi cu zi până la cele ideale. Putem spune că o noapte de somn bun este importantă pentru noi, dar că punem preț și pe sacrificiile personale față de dragul colectivității. Cu alte cuvinte, putem spune că omul de rând nu prețuiește doar o singură valoare, fiindcă această atitudine reprezintă vreo contradicție logică sau o dovadă de inconstanță. Și totuși, se impune să stabilim o ierarhie a valorilor. Atunci când valorile intră în conflict, individul se vede obligat să decidă care valoare este mai de preț. Să admitem, de exemplu, că cel mai bun prieten al vostru a furat ceva dintr-un magazin și că proprietarul vă întreabă dacă știți ceva despre acest lucru. Puneți preț pe loialitatea față de prietenul vostru, dar este la fel de important pentru voi să spuneți adevărul. Aflați în această dilemă, trebuie să hotărâți care valoare este mai importantă. În sfera socială, conflictele între valori sunt ceva obișnuit. Adeseori trebuie să alegem între libertatea individuală și binele general, sau între voința majorității și drepturile minorității.

Atunci când elaborăm un caz de dezbateri, este necesar să ne fie foarte clar care este cea mai importantă valoare pe care o susținem prin cazul nostru. Pentru a reveni la cadrul schițat mai sus: într-

un fel sau altul, participantul la dezbateri trebuie să spun: "*M declar de acord cu moțiunea pentru c ...*". Ceea ce urmează este criteriul: "*deoarece sunt de părere că cel mai mare bine în acest context este x și că a pleda în favoarea moțiunii va mări la maximum efectul lui x*". Acea valoare sau cel mai mare bine poate reprezenta multe lucruri. Poate fi libertatea individuală sau ordinea socială, binele colectiv sau domnia legii, dreptatea sau bunăstarea generală a populației. Valori diferite sunt relevante în contexte diferite și pentru moțiuni diferite.

Astfel stând lucrurile, aceasta este cu adevărat cea mai importantă misiune pentru orice echipă care construiește un caz. Membrii săi trebuie să identifice și să definească valoarea cea mai de preț sau criteriul. În discuția lor preliminară despre moțiune, membrii echipei abordează adesea importanța unui număr de valori diferite. Să spunem, de exemplu, că moțiunea este despre moralitatea avortului. În vreme ce îi planifică strategia, echipa care pledează pentru legalizarea avortului poate lua în discuție valoarea reprezentată prin noțiunea de voința a majorității. Dacă voința majorității reprezintă cea mai importantă valoare și majoritatea persoanelor din societate sunt în favoarea avortului, atunci legalizarea avortului este o măsură care susține această valoare. Dar ei pot, de asemenea, lua în discuție și valoarea reprezentată de conceptul de libertate individuală: dacă individul ar trebui să fie liber să acționeze în chestiunile de natură personală fără vreun amestec din partea statului și se reușește să se demonstreze că avortul este o chestiune de natură personală, atunci prin măsura de legalizare a avortului se afirmă dreptul la libertate individuală.

Desigur, de partea cealaltă există multiple valori de luat în discuție. Spre exemplu, dreptul la viață - înțeles ca drept egal atât pentru cei ne-nscuți, cât și pentru cei nescuți, înțâietatea dreptului natural față de voința majorității, etc. Echipa trebuie să decidă, atunci când îi elaborează strategia, care este cea mai importantă valoare în contextul moțiunii care s-ar putea fi susținută de cele mai puternice argumente.

În concluzie, natura conflictului în dezbateri este dată de conflictul între valori și principii.

În procesul selectării criteriului potrivit în jurul căruia îi construiesc cazurile, membrii unei echipe vor alege, cum este firesc, o listă de motive prin care să arate de ce criteriul pe care îl aleg are cea mai mare importanță. Aceste motive nu vor deveni neapărat parte din dezbaterile propriu-zise, deși există această posibilitate. Să admitem, de exemplu, că o echipă hotărâște că "dreptatea" este cea mai importantă valoare. Când îi prezintă cazul, participanții la dezbateri trebuie să spună în mod explicit că "dreptatea" este cea mai importantă valoare și că ei sunt de părere că ar trebui să servească drept criteriu pentru evaluarea dezbaterii respective. Totuși, lor nu li s-a cerut prin regulament să explice motivele pentru care au ales drept criteriu "dreptatea" și nici să spună de ce acest criteriu li se pare mai important decât, spre exemplu, "binele comun".

Foarte adesea totuși, se întâmplă ca echipa oponent să conteste direct criteriul ales; negatorii pot spune, de exemplu, că ei sunt de părere că dreptatea nu este relevantă sau importantă în contextul moțiunii și, ca atare, vor avansa propriul lor criteriu. Când se introduce o astfel de contestare, afirmatorii trebuie să fie pregătiți să-și apere alegerea inițială. Din această cauză, fiecare membru al echipei trebuie să intre în competiție cu o imagine clară asupra motivelor pentru care echipa a ales criteriul respectiv.

În considerațiile de mai sus, am folosit când termenul de "criteriu", când pe cel de "valoare". De acum, ar trebui să ne fie limpede ce înțelegem prin cuvântul "valoare". Așa cum am arătat mai sus, o valoare este o noțiune pe care o asociem cu conceptul de "bine". Cuvântul "criteriu" indică felul în care

trebuie înțeleasă o valoare în contextul unei dezbateri. În accepțiunea obișnuită, "criteriul" este standardul conform căruia se evaluează ceva anumite. Un criteriu pentru evaluarea unui patinator artistic este înălțimea salturilor sale; valoarea unui tenor depinde parțial de criteriul anvergurii pe care o are vocea sa. În contextul dezbaterii, criteriul este standardul conform căruia (după părerea participantului la dezbateri) ar trebui să fie evaluată dezbaterea. Când acesta îți rostește criteriul, el spune, de fapt, că echipa sa ar trebui evaluată judecând după două lucruri: întâi, după reușita echipei de a demonstra că valoarea propusă de ei este mai importantă, în al doilea rând, după succesul echipei de a demonstra că afirmarea (sau negarea) motiunii va promova valoarea respectivă. Dacă criteriul echipei afirmatoare este "dreptatea", toate argumentele oferite de către echipă trebuie să demonstreze cum anumite dreptate este fie menținută, fie promovată prin afirmarea motiunii. Dacă criteriul echipei negatoare este "libertatea individuală", toate argumentele aduse de această echipă trebuie să demonstreze cum anumite libertate individuală este fie menținută, fie promovată prin negarea motiunii.

În concluzie, în procesul selectării criteriului potrivit, membrii echipei vor alcătui o listă de motive prin care să arate de ce criteriul pe care îl aleg are cea mai mare importanță.

Câteva considerații privitoare la criterii

Pentru ca un caz să aducă succesul, este vital ca participantul la dezbateri să aibă o imagine clară asupra criteriului propus de acel caz. Această cerință este importantă mai ales când se folosesc astfel de termeni cum ar fi "dreptate" - dreptatea a fost definită de-a lungul timpului în feluri complet diferite de diverși gânditori. Dreptate poate însemna, de exemplu, pedepsirea celor care încalcă legea; sau poate însemna a da fiecăruia ceea ce îi se cuvine; sau poate însemna, cum susține Platon în „Republica”, ducerea la îndeplinire a obligațiilor firești. Participantul la dezbateri trebuie să poată defini criteriul ales cu multă precizie.

Este de asemenea important să admitem că înfruntările între valori trebuie înțelese în contextul motiunii. Cu alte cuvinte, valorile există doar rareori în formă absolută. Putem afirma, ca principiu general, că dreptul la intimitate este mai important decât dreptul la siguranță publică. Când spunem asta ceva, afirmăm că guvernul nu ar trebui să aibă dreptul de a întreprinde percheziții de rutină, doar pentru că astfel de percheziții ar putea duce la descoperirea unor ipotetice amenințări ale siguranței publice. În acest conflict dintre dreptul la intimitate și dreptul la siguranță publică, dreptul la intimitate este mai important. Dar în alte contexte este posibil să judecăm exact pe dos. La urma urmelor, un detector de metale la aeroport reprezintă o încălcare a dreptului la intimitate pe motivul necesității exercitării dreptului la siguranță publică. Totuși, având în vedere contextul, am putea spune că această încălcare nu este importantă și că exercitarea dreptului la intimitate trebuie să-și piardă întâietatea în fața preocupării justificate pentru siguranța publică. Ideea este că participanții la dezbateri trebuie să apere un criteriu dat în contextul motiunii, și nu ca pe un crez filosofic absolut și abstract.

În cele din urmă, criteriile se impun a fi echitabile și relevante. În dezbateri există tentația de a cauta poziții care sunt inexpugnabile în loc de a se cauta poziții apărabile. Una din tacticile folosite este că motiunea să fie interpretată în așa fel încât să se iasă din contextul motiunii, așa cum poate fi ea înțeleasă în mod obișnuit. Să luăm, drept exemplu, motiunea privitoare la răspunderea care revine statului „de a asigura educația doar în limba sa oficială.” Mulți vor interpreta această formulare ca însemnând existența a doar două posibilități: fie statul ar trebui să accepte că educația să

se fac într-o singură limbă, fie ar trebui ca educația să se facă în mai multe limbi. Totuși, echipa care dă dovadă de creativitate în acest lucru, ar putea găsi o a treia posibilitate, adoptând o poziție extrem de partizani radicali ai doctrinei libertății de conștiință, și anume nici o limbă! Adică, această echipă ar putea susține că moțiunea ar trebui negată deoarece statul nu ar trebui să predea nimic, în nici o limbă, deoarece statul nu ar trebui să se amestece în educație. Adoptând această poziție, participanții la dezbateri ar avea de disputat valoarea care susține că guvernul trebuie să se amestece cât se poate de puțin în treburile publice. Da, logic este posibil să se adopte o astfel de poziție - dar ea face abstracție de implicația cuprinsă în moțiune, conform căreia dezbaterile ar trebui să fie despre folosirea limbilor oficiale și nicidecum dacă, întâi de toate, ar trebui să existe sau nu o educație de stat. În ultimă instanță, problema care se pune dacă se adoptă această tactică este că dezbaterile devine imposibil. Afirmatorii și negatorii nu au cum să se întâlnească pe vreun teren comun de discuție. O echipă s-a pregătit să discute valoarea cuprinsă în fiecare dintre cele două posibilități care se confruntă; cealaltă echipă - susținătorii excentrici ai doctrinei libertății de conștiință - sosește cu intenția de a pleda că ambele alternative sunt inacceptabile. Criteriul răstălmăcit nu este prin urmare deloc echitabil.

Este la fel de inechitabil să se ofere criterii care sunt vagi sau prea largi. Dacă afirmatorul declară că el susține criteriul "adevărului" sau al "binelui", partea negatoare poate găsi cu greu o valoare pe care să o opună acestora. Din nou, participantul la dezbateri care folosește astfel de formulări prea largi încearcă să construiască o poziție care să nu poată fi abordată de oponentul său.

Importanța relevanței criteriului poate fi înțeleasă în chip asemănător. Uneori, pare o stratagemă inteligentă să se formuleze criterii care sunt ușor de mersul pentru că ele par că nu admit nici un drept la replică. Costurile, de exemplu, sunt ușor de mersul, dar este posibil ca un participant la dezbateri să se decidă să folosească această noțiune drept criteriu în contexte în care ea este irelevantă. Să admitem, de exemplu, că moțiunea privește justificarea pedepsei capitale. Desigur, este foarte posibil să se calculeze costurile execuțiilor publice și să se compare aceste costuri cu cel net, mai ridicat, al menținerii condamnaților în închisoare; astfel, se ajunge la concluzia că executarea criminalilor este soluția mai rentabilă. Cu acest criteriu în minte, participantul la dezbateri poate susține că reducerea cheltuielilor guvernamentale reprezintă un demers dezirabil. Totuși, acesta poate fi cu greu acceptat drept un criteriu relevant, având în vedere că moțiunea implică discutarea drepturilor și îndatoririlor morale. Un astfel de criteriu ne reamintește de satira clasică scrisă de Jonathan Swift, "*Smerita jalbă*", în care el susține că cea mai bună soluție pentru rezolvarea crizei de suprapopulație și foamete din Irlanda ar fi ca săracii să-și vândă pruncii drept hrană. „*Această decizie, remarcă el, ar aduce profituri și restaurantelor!*” Costurile pot prelua o poziție de neatacat, dar argumentul care o include în acest context este foarte slab fundamentat.

Niveluri de conflict într-o dezbateri

Vom discuta mai pe larg conflictul în capitolele care urmează, dar, pentru moment, s-ar cuveni să notăm că, în dezbateri, el apare la diferite niveluri. Afirmatorii și negatorii pot avea păreri contrare la cel mai înalt nivel, cel al criteriilor, dar ar trebui remarcat că cele două părți nu trebuie să aibă neapărat criterii complet diferite și opuse. Să spunem, de exemplu, că moțiunea privește legalizarea narcoticelor uoare. Ambele părți ar putea susține, cu perfect îndreptățire, că valoarea lor fundamentală este siguranța publică și reducerea ratei actelor criminale. Cei care pledează împotriva legalizării ar putea susține că utilizatorii drogurilor comit adesea acte criminale în timp ce se află sub influența drogurilor; că aceștia nu sunt în stare să își găsească locul de muncă și că se dedau la acte

criminale pentru a putea face rost de sumele necesare procurării de droguri și tot așa. Pe de altă parte, cei care susțin legalizarea ar putea arăta că interzicerea drogurilor ar fi de fapt cauza apariției unei subculturi criminale; deoarece utilizarea drogurilor nu va putea fi niciodată eradicată, va exista întotdeauna un sistem - fie legal, fie ilegal - de a furniza droguri consumatorilor. Prin urmare, ar fi mai bine ca statul să aibă controlul asupra distribuției drogurilor, fiind astfel inutil rostul furnizorilor de tip mafiot. În această situație, conflictul nu mai este pe tema criteriului în sine, ci pe tema celei mai eficiente căi de maximizare a acestei valori.

Cum se construiește un argument: importanța coerenței și relevanței

În discuția de mai sus, am abordat în treacăt necesitatea solidității argumentului din care decurge criteriul. Participantului la dezbateri îi se poate cere să prezinte o serie de motive pentru a justifica poziția la care a recurs. Ei trebuie să spun cum anume poziția sa va promova la maximum, sprijini sau susține valoarea formulată. Nu contează dacă pledoaria este afirmatoare sau negatoare; în prima situație, el va pleda cum anume afirmarea moțiunii va susține valoarea formulată; în cea de-a doua, el va pleda cum anume negarea moțiunii va susține aceeași valoare. Toate motivele aduse trebuie să aibă legătură cu valoarea inițială. Cu alte cuvinte, ele trebuie să fie relevante. Participanții la dezbateri trebuie să nu cedeze tentației de a amplifica avantajele pe care le conferă poziția pe care o apără; altfel, riscă să sune în mai sus-menționată "Smerita jalbă" care oferă un panaceu, o soluție care merge pentru orice problemă care se poate imagina, de la indigestie la inflație. Motivele sau argumentele s-ar cuveni să fie astfel concepute încât să susțină o idee-teză mai mare, mai înaltă.

În concluzie, nu este echitabil să se ofere criterii vagi sau prea largi. De asemenea, criteriile se impun a fi echitabile și relevante.

4. Documentarea*

Cum se întreprinde munca de cercetare

Nu trebuie uitat faptul că dezbaterile competiționale nu se desfășoară doar pentru (și nici măcar în primul rând pentru) a discuta fapte. Participanților nu li se cere să se înfrunte în tabele statistice și maldre de date. Dezbaterile competiționale se desfășoară și de dragul confruntării de idei despre valori. Prin urmare, este recomandabil să nu uităm această definiție când vorbim despre munca de cercetare. Participanții la dezbateri care întreprind munca de cercetare nu se află într-o misiune de culegere de fapte, cu scopul de a alcătui un raport sau de a recomanda adoptarea unei strategii eficiente. Scopul lor trebuie să fie clarificarea interpretării pe care ei o dau anumitor principii, precum și a interacțiunii existente între aceste principii și modalitățile de a le transpune în practică. [...]

Participanții la dezbateri care întreprind munca de cercetare pot folosi o varietate de metode. Unele cluburi de dezbateri sunt capabile să-și alcătuiască propriile lor biblioteci de materiale clasice; faptul este de la sine înțeles, căci surse tipice există din abundență și ele pot fi de obicei consultate în bibliotecile publice. Periodice cum ar fi *The Economist* sau *The New Republic* sunt în mod obișnuit axate pe controversele americane și internaționale. Internetul oferă de asemenea extrem de multe piste de explorat. Unii participanți la dezbateri își întocmesc fișe detaliate și planuri de idei în caietele lor de notițe, această metodă fiind utilă mai ales în cazul argumentelor prolixă (ca, de exemplu, concepția despre guvernarea susținătorilor libertății de conștiință) care vor fi relevante pentru multe moțiuni. O idee bună este și aceea de a alcătui un catalog cu decupaje din ziare sau un dosar de articole pe o anumită temă.

În fine, mulți participanți la dezbateri își alcătuiesc dosare de citate: ei copiează citate relevante pe fișe tipice pentru a facilita folosirea lor prezent și viitoare. Totuși, se impune să afirmăm respicând că dezbaterile nu depind doar de trimiterile făcute la autorități într-un domeniu sau altul. Cu alte cuvinte, dezbaterile se decid pe baza solidității argumentelor avansate de către participanții la dezbateri.

Acest lucru nu este același lucru cu a spune că participanții la dezbateri sunt chemați să o facă pe mânuitorii de marionete, întrecându-se în proprii contradicții emise de autorități într-un domeniu sau altul. O parte îl poate cita pe John Stuart Mill, celălalt pe Platon. Aceasta nu înseamnă că echipa care l-a citat pe Platon are dreptate, doar pentru că Platon are o posteritate mai mare sau un număr mai mare de ediții ale operelor sale apărute în „Biblioteca pentru Toți”. Sunt, de asemenea, demne de amintit, în acest context, spusele oratorului roman Cicero: *"Nu există vreo remarcă ridicolă care să nu fi fost spusă de un filosof"*. Dar cum se face că-l cităm pe Cicero chiar în mijlocul unei discuții despre necesitatea de a impune limitări recursului la autoritate? Răspunsul este simplu: oricui scriitor de valoare îi place să citeze alți scriitori care au spus ceva de o manieră memorabilă. Și participanții la dezbateri ar trebui să procedeze la fel.

Notă: Mai multe despre etica în documentare puteți citi la pagina 84.

ARGUMENTUL

(Unitatea de învățare nr. 2)

Ce este argumentarea?

A argumenta înseamnă a întemeia niște afirmații pe care le gândim adevărate, probabile sau recomandabile, prin expunerea motivelor și a rațiunilor pe care ne sprijinim.

Argumentul este o construcție logică prin care încercăm să demonstrăm valoarea de adevăr a unei afirmații.

1. Structura de bază a argumentului

Pentru ca un argument să fie credibil, el trebuie să conțină câteva elemente importante:

- a) **Afirmația** reprezintă ideea, exprimată simplu și concis, pe care vrem să o susținem în timpul dezbaterii; aceasta se formulează ca un titlu sau o propoziție scurtă care enunță exact esența a ceea ce se dorește a fi demonstrat.
- b) **Raționamentul** constă în explicarea în detaliu, pas cu pas, a lucrurilor pe care dorim să le afirmăm. Astfel, raționamentul se constituie dintr-o înțiruire logică a premiselor de la care pornim, oferind justificarea prin care acele premise duc la concluzia (afirmația) respectivă. În această parte a argumentului se găsește atât substanța acestuia - ceea ce vrem să spunem - cât și logica acestuia - cum anume ajungem la ceea ce vrem să spunem.
- c) **Dovada** este un exemplu concret care să ilustreze/să certifice ceea ce se exprimă prin raționament. Exemplul trebuie să fie îndeajuns de larg încât să confirme ideea susținută. De asemenea, orice dovadă trebuie să fie explicată, nu doar expusă.

De pildă, să presupunem că suntem puși în situația de a argumenta afirmația: „copiii au nevoie de educație”. Unul dintre argumente ar putea fi:

Argumentul oportunității:

- **afirmație:** Copiii vor avea mai multe șanse de realizare în viitor.
- **raționament:** O educație corectă și specializată le va oferi un nivel de cunoștințe și abilități care o să-i ajute să se cunoască mai bine, să-și cunoască punctele forte și cele mai slabe. Educația le va oferi șansa unei integrări socio-profesionale, a găsiturii unui loc de muncă.
- **dovezi:** Ancheta socială care arată că o mare parte dintre persoanele care au beneficiat de educație și-au găsit un loc de muncă; nivelul de educație este un criteriu în alegerea personalului.

Impactul. Odată ce argumentul alcătuit din primele trei părți este conturat, este necesar întotdeauna să-i punem în evidență relevanța, explicând importanța față de tema la care se referă.

În concluzie, dovezile susțin raționamentul, iar împreună susțin afirmația. În final se pune accent pe importanța și pe impactul pe care îl are argumentul în contextul momentului.

2. Tipuri de raționamente. Tipuri de argumente

Într-o definiție clasic, *raționamentul* indică procesul prin care se oferă sprijin unei afirmații. Conform acestei definiții, raționamentul ar fi sinonim cu argumentul. Realitatea este în schimb că raționamentul este procesul prin care se explică argumentul. Deci, dacă ne amintim că argumentul este constituit din afirmație, explicație și dovezi, raționamentul întemeiază partea de explicație a argumentului.

Raționamentul

Este bine să construim raționamentele în așa fel încât să poată fi urmărite ușor de către arbitri sau de către audiență. Pentru aceasta, trebuie să găsim o cale de mijloc între a fi prolici și a fi lapidari. Dacă cineva afirmă că poliile magnetice ai Pământului se vor inversa, s-ar putea ca publicul/interlocutorul să nu fie prea dispus să îl creadă. În schimb, dacă vorbitorul arată că acest lucru este probabil datorită modificării rotației Pământului, care este cea care generează câmpul magnetic, deja există șanse mai mari să fie convingător. Dacă va explica și mecanismul care generează câmpul, va fi mai credibil. De fapt, cu cât explică mai bine felul în care se va întâmpla acest lucru, cu atât ceilalți vor înțelege mai bine linia raționamentului și vor fi mai dispuși să îl creadă.

Cea mai clar împărțire a raționamentelor este în raționamente *inductive* și *deductive*.

Raționamentele inductive stau la baza cercetării elementare în știință și la baza experienței pe care o acumulăm zilnic; ele pornesc de la premisa că, dacă x se întâmplă în n cazuri, atunci este foarte probabil ca x să se întâmple în general¹. Valabilitatea acestui raționament depinde de mai mulți factori. De exemplu, pentru raționamentul inductiv care susține existența gravitației avem atât de multe exemple, încât cu greu am putea contrazice valabilitatea inducției. Pe de altă parte, prejudecățile față de anumite minorități se bazează de multe ori pe inducția greșită, de la câteva exemple negative la o întreagă comunitate². Când facem un astfel de raționament trebuie să ne întrebăm întotdeauna dacă în afară de situația statistică simplă mai există o explicație pentru ceea ce susținem; de exemplu, în cazul gravitației putem observa și formula câmpului gravitațional și metodele de validare ale teoriei relativității care descriu și prezic comportamentul gravitației. Cu alte cuvinte, gravitația se integrează elegant în realitatea care ne înconjoară.

Raționamentele deductive merg în sensul opus: „Toți X au proprietatea y ; x face parte din X , prin urmare are proprietatea y ”

În limbaj comun, luând un exemplu, radiațiile pot afecta structura celulară a ființelor vii, oamenii au celule, deci sunt afectați de radiații.

¹ Regulile din statistică (în special cele referitoare la erorile de măsurare și la reprezentativitatea eșantionului) sunt un instrument foarte util pentru construirea raționamentelor inductive. Vezi și *Misuse of Statistics* (f.d.), recuperat pe 28 august 2009 de pe Wikipedia: http://en.wikipedia.org/wiki/Misuse_of_statistics

² Gustave, B. (2000), „Psihologia mulțimilor”, Editura Antet. Mulțimile de oameni sunt capabile de astfel de raționamente. Autorul arată cum multe dintre discursurile care au zguduit istoria erau ilogice sau plictisitoare în varianta scrisă.

Dintre raționamentele inductive și cele deductive, raționamentele deductive oferă un grad mai mare de siguranță deoarece pleacă de la o populație de elemente pentru care caracteristicile sunt deja cunoscute. Extragerea unui element din populație garantează caracteristicile respective (ex. o bilă va fi întotdeauna rotundă); în cazul inducției, oricâte evenimente confirmă concluzia, nici un număr „n” de evenimente nu o fac sigură, ci doar mai probabilă (ex. a „n+1” oare bilă s-ar putea să nu mai cadă).

O altă împărțire a raționamentelor este în raționamente *descriptive* și *normative*. În dezbaterile despre legitimitatea unei structuri sociale sau a unui plan de acțiune, aceste raționamente apar frecvent. Raționamentul descriptiv descrie realitatea așa cum este ea. Raționamentul normativ descrie cum ar trebui să arate societatea; el normează. În fapt, fiecare dintre aceste raționamente își are locul lui. Dacă discutăm moartea „Ar trebui interzise alimentele nesănătoase”, este legitim un argument descriptiv de tipul: fiecare om are preferințele sale și nu se va supune acestei măsuri abuzive; el va încerca să obțină prin mijloace alternative alimentele care îi plac. Dacă în schimb discutăm moartea „Drogurile uoare ar trebui permise”, un raționament descriptiv de tipul: „drogurile sunt ilegale, deci nu ar trebui permise” nu este valid deoarece comite sofismul³ apelului la natură (doar pentru că o lege stipulează ceva, nu înseamnă că lucrurile respective sunt absolute și irevocabile). Legea este făcută și „desfăcută” de oameni și de multe ori se operează schimbări legislative menite să adapteze legislația la realitatea curentă.

Deși în general (datorită caracterului moral al dezbaterilor) raționamentele normative sunt acceptate, dacă nu există nici o metodă imaginabilă pentru ca raționamentul să fie valabil în realitate, acesta trebuie respins. De exemplu: vrem să acceptăm pedeapsa cu moartea, dar vom fi corecți și nu vom omorâ nici un om nevinovat, însă întreaga experiență de până acum contrazice ultima aserțiune; trebuie să conchidem că deși situația este dezirabilă, ea nu va putea fi niciodată parte a vieții reale și oratorul nu poate câștiga decât într-o lume utopică. Pentru raționamentul normativ de mai sus, o strategie mai sigură ar fi explicarea motivului pentru care societatea acceptă să plătească un preț în viața nevinovate.

Unul dintre raționamentele preferate de mulți pledanți este *analogia*. Aceasta este o comparație între cazuri în esență diferite, menită să atragă atenția asupra acelei funcții comune îndeplinită de ambele. Astfel, analogia indică una sau mai multe asemănări între două elemente, pentru a trage concluzia că sunt asemănătoare și în altă/alte privințe. Altfel spus, se bazează pe presupunerea „acest lucru necunoscut seamănă cu acel lucru cunoscut”.

Exemplu: „Așa cum florile au nevoie de apă și soare (lucru cunoscut), și copiii au nevoie de educație (lucru care trebuie demonstrat). Analogiile pot fi slabe sau puternice. De multe ori analogiile sunt folosite drept procedee retorice, pentru a oferi comparații mai degrabă figurate decât la propriu.

Se fac câteva asumții în cadrul unei analogii:

- există asemănări importante între cele două entități/fenomene;
- aceste similarități sunt relevante pentru presupusa relație/presupusa funcție comună a celor două entități/fenomene;

³ Sofism înseamnă o eroare de logică care are potențialul de a înșela ascultătorul. Numele vine de la sofisti din Grecia Antică. Curtis, G, N, (2009), Why study fallacies?, The Fallacy Files, recuperat pe 29 august 2009 de pe: <http://www.fallacyfiles.org/introtofall.html>

- diferențele dintre cele două entități/fenomene nu sunt importante pentru presupusa relație/funcție comună ;

Apelul la autoritate (credibilitatea surselor) este tipul de raționament prin care se încearcă impunerea unei afirmații prin faptul că o personalitate sau o autoritate în domeniul o susține;

Exemplu: „*Stephen Hawking afirmă că avem nevoie de datele de la acceleratorul de particule de la Geneva pentru a putea răspunde la întrebările filosofice tradiționale ale omenirii*”

Raționamentele prezentate mai sus sunt nu epuizează lista. Există o mulțime de alte raționamente care pot fi folosite, printre care *argumentul bazat pe invocarea de cazuri similare sau raționamentul raportării la criteriu*⁴. Încercați să vedeți care este domeniul de valabilitate al fiecărui raționament, care sunt erorile care se pot face în construcția celui raționament și care sunt modurile în care se poate răspunde.

Dovezile

Așa cum menționam la început, argumentele sunt bazate în ultimă instanță pe **dovezi**. Acestea sunt partea legată de realitate a unui argument. Din această cauză, în Drept se spune că a nu putea proba un drept este același lucru cu a nu-l avea. Pentru că dovezile sunt fundamentul argumentului, întotdeauna trebuie să ne întrebăm ce anume trebuie dovedit și care sunt cele mai bune dovezi care ar indica ceea ce vrem noi să dovedim. Dovezile trebuie să aibă cel mai mare grad de credibilitate posibil. **Dovada** este acel exemplu concret care să ilustreze/să certifice ceea ce se exprimă prin raționament, trebuind să fie îndeajuns de larg încât să confirme ideea susținută. De asemenea, orice dovadă trebuie să fie explicată, nu numai expusă, punând în evidență:

- ce înseamnă dovada?
- de ce este relevant pentru argument?
- faptul că este suficient pentru a demonstra întreaga afirmație.

Un scurt inventar al tipurilor de dovezi:

-*statisticile* îți propun să prezinte comportamentul/modul de gândire al unui întreg (o societate, o comunitate), folosindu-se de un eșantion reprezentativ.

-*dovezi științifice* reprezintă rezultatele experimentelor controlate pentru a verifica efectul presupus al unei variabile asupra alteia.

-*descrieri ale unor studii empirice* pot fi mai convingătoare decât niște statistici în stare “brută” deoarece se bazează și pe explicații teoretice, dincolo de cifre.

-*teoriile* oferă explicații și predicții.

⁴ Vezi o listă cu tipuri de raționamente pe Changing Minds, (2009), Types of Reasoning, recuperat pe 31 august 2009 de pe: http://changingminds.org/disciplines/argument/types_reasoning/types_reasoning.htm

-*exemplele și ilustrațiile* sunt informații factuale care sunt folosite pentru a face afirmații specifice referitoare la chestiuni generale. Persuasivitatea unui argument depinde de numărul și relevanța exemplurilor. Atenție la competența sursei, acuratețea datelor, proveniența observațiilor, actualitatea observațiilor, atitudinea celui care observă.

-*premisele* reprezintă convingeri sau experiențe umane. Există o serie de enunțuri care sunt crezute a fi adevărate într-o asemenea manieră încât sunt acceptate aproape drept fapte. Atunci când puteți prezice ce premise anume vor fi acceptate de către un anumit public, verificarea lor devine mai puțin imperioasă (rămâne de văzut dacă echipa adversă consideră la fel).

Este important să ne formăm, cel puțin pentru problema pe care o discutăm, un sistem de referință. Dacă discutăm despre subiectul „ar trebui să creștem salariile profesorilor”, ar trebui să găsim dovezi în legătură cu salariul actual – acestea nu au înșelăciune nici o valoare dacă nu sunt comparate cu salariile altor bugetari sau cu salariile profesorilor din alte țări. De asemenea, în această problemă putem să comparăm și alte elemente relevante pentru salariile profesorilor cum ar fi numărul de ore de muncă, solicitarea, performanțele în învățământul românesc etc.

Locul unde găsim dovezile poate fi extrem de variat. În funcție de timp, putem consulta Google și Wikipedia, putem parcurge o multitudine de articole de presă, putem să verificăm și bazele de date cu articole de specialitate care sunt accesibile doar de la sediile bibliotecilor, putem citi cărți de referință în domeniu sau putem vorbi cu specialiști. Trebuie să avem în minte că nu toate informațiile sunt indexate pe Google și că Wikipedia poate fi un bun început pentru o muncă de informare, dar că acolo nu se află toate informațiile relevante.

Credibilitatea surselor:

Pentru mulți oameni, sursa informațiilor este indiferentă. Nu este înșelător să considerăm că un ziar care publică anual un reportaj despre faptul că Elvis trăiește este la fel de credibil ca un ziar care publică articole susținute de surse despre următoarea misiune lunară, mai ales dacă subiectul care ne interesează se referă la domeniul misiunilor lunare. Tot așa, trebuie să privim cu ochi (foarte) critici un studiu despre încălzirea globală care este sponsorizat de o companie de petrol sau un studiu despre cancer sponsorizat de o companie de tutun. Credibilitatea surselor pe care le vom folosi este o problemă pe care este preferabil să o rezolvăm înainte să începem dezbaterile.

Atunci când prezentăm o dovadă, putem să reproducem un citat din ea sau să o parafrazăm. În oricare din cazuri, trebuie să facem o prezentare a dovezii: autor, dată, metodă folosită etc. Nu este recomandat să cităm trunchiat în speranța că vom câștiga. Nu puține sunt dezbaterile în care o echipă pierde din această cauză. Adversarii verifică dovezile și vor exploata fără mil orice greșală de citare sau orice problemă legată de credibilitatea sursei.

3. Erori de argumentare:

Generalizarea pripită

→ un argument prin exemplificare, incorect utilizat. Un argument prin exemplificare bun include un mare număr de exemple, dar o generalizare pripită este bazată pe doar unul sau două exemple.

Exemplu: Azi dimineață am dat peste două șoferițe care au făcut greșeli elementare de condus. De bun seamă, femeile sunt un pericol la volan.

Not : o mare parte dintre prejudecăți sunt exemple de erori de logic .

Apelul la falsa cauză

→ doar pentru că un eveniment survine după un alt eveniment, nu ne permite să tragem concluzia că primul eveniment a fost cauza celui de-al doilea.

Exemplu: Este adevărat că sistemul comunist din Europa de Est s-a prăbușit la scurt timp după revolta din Piața Tien-an-Men, dar între aceste două fapte nu poate fi demonstrată existența unui lanț causal, deci nu înseamnă că evenimentele din China au declanșat colapsul comunismului în Europa de Est.

Atacul la persoană (Argumentul „ad hominem”)

→ se încearcă discreditarea unui argument prin devierea atenției asupra caracterului sau particularităților persoanei care sprijină argumentul, atunci când acestea nu au nici o relevanță.

Exemplu: De ce am asculta propunerile privitoare la sistemul de asigurări de sănătate care vin din partea unui bărbat care îmi este soț?

Apelul (nelegitim) la false autorități

→ apelul la autoritate nu este greșit în sine, ci doar atunci când autoritatea nu are expertiză în domeniul de discuție.

Exemplu: Am văzut o reclamă în care celebrul jucător de fotbal Pele recomandă baterii „Energizer”. Cred că de acum încolo numai asta am să folosesc și eu, doar e Pele cel care le face publicitate

Panta alunecoasă

→ presupune că săvârșirea unei anumite acțiuni ar provoca un întreg lanț de evenimente nedorite.

Exemplu: Dacă începeți să lipsiți de la cursuri, nu mai e mult până ce o să lipsiți și de la seminarii și o să ignorați complet facultatea și nici nu o să vă mai chinuți să o absolviți și o să trebuiască să faceți tot felul de muncă murdărie toată viața, fără să reușiți vreodată să aveți un trai decent. Deci, nu lipsiți de la cursuri dacă vreți să aveți un trai decent.

Raționamentul circular

→ este un raționament care se manifestă ca și cum o întrebare care trebuie pusă a primit deja răspuns.

Exemplu: Cred că ar trebui să procedăm în acest fel pentru că asta este cel mai bine.

Falsa dilemă

→ se creează o situație limită în care ți se pune să alegi fără să ți se dea mai multe variante.

Exemplu: Ori mergem la teatru, ori nu mai ieșim din casă.

Apelul la frică/la baston (Argumentul „ad baculum”)

→ impune cu forță o idee sau un lucru;

Exemplu: E important să veniți la conferință, altfel vă scad nota la materia mea.

Apelul la popor (Argumentul „ad populum”)

→ Întemeiaz (incorect) o faptă prin faptul că este acceptat de multă vreme sau de mulți oameni;

Exemplu: Fumați această marcă de țigări! 40 de milioane de francezi nu au cum să se înțele.

Apelul la ignoranță

→ se susține că o propoziție e adevărată sau falsă pentru că nimeni nu a demonstrat contrariul;

Exemplu: Suntem singuri în Univers pentru că nu s-a interacționat cu ființe de pe alte planete.

Apelul la natur

→ se încearcă să se arate că un lucru se întâmplă în prezent sau că este (sau nu) prevăzut de lege și prin asta este justificat (sau nu).

Exemplu: Eutanasia nu este justificată pentru că e interzisă de lege.

Omul de paie

→ adversarul atacă o formă mai slabă a argumentelor, caricaturizându-le

Exemplu: Socialiștii vor să naționalizeze totul; capitaliștii vor să privatizeze totul și să desființeze statul.

„Vinovăția” prin asociere

→ se încearcă să se arate că există asemănări sau poziții similare cu personaje reprobabile și de aceea argumentul ar fi invalid.

Exemplu: Simbolul electoral al acestui partid are culori identice cu ale celui de extremă dreaptă, deci nu trebuie să îl votați.

4. Contraargumentarea

Are aceeași structură, aceleași caracteristici și se bazează pe aceleași principii ca argumentul. Rolul prim al contraargumentului este să evidențieze că argumentul nu se susține, că nu este valabil. Analog cu argumentele, contraargumentele se regăsesc într-un sistem și au o structură clară.

Atacarea unui argument

Respingerea unui argument constă în afirmarea explicită a dezacordului cu afirmația respectivului argument și prezentarea unor motive convingătoare pentru care teza argumentului nu poate fi luată în considerare. În cadrul unei runde de dezbateri, respingerea argumentelor echipei adverse este una dintre îndatoririle de bază, atât pentru afirmatori, dar mai ales pentru negatori. Pentru a câștiga dezbateră, o echipă trebuie să demonstreze nu doar de ce argumentele proprii sunt bine întemeiate, ci și de ce argumentele celeilalte echipe nu au fost demonstrate într-un mod corect sau convingător.

Exist o serie de moduri diferite în care puteți arăta de ce un argument nu poate fi luat în considerare. Uneori o singură tehnică poate funcționa, alteori este util dacă acționați atât la nivelul raționamentului, cât și al dovezilor:

Raționamentul conține erori de argumentare: este foarte posibil ca întregul argument să se bazeze pe o legătură causală inexistentă, pe un apel la majoritate nedocumentat, sau pe o generalizare pripită; încercați să identificați aceste erori acolo unde este cazul și scoateți-le în evidență.

Nu există suficiente dovezi în sprijinul argumentului: fie că argumentul celeilalte echipe nu este susținut prin dovezi convingătoare, fie credibilitatea surselor poate fi pusă la îndoială, sau uneori pur și simplu aveți dovezi mai noi sau din surse mai credibile, care susțin contrariul.

Nu este demonstrat factual: argumentul se bazează doar pe speculații, fără să facă trimitere la dovezi, exemple istorice sau studii de caz; chiar dacă este plauzibil, nu poate fi considerat demonstrat dincolo de orice urmă de îndoială.

Prezintă o situație care este inclusă într-un argument propriu: poate că argumentul lor nu este decât o excepție a unui caz general prezentat într-unul dintre argumentele voastre; în acest caz, impactul argumentului lor în cadrul dezbaterii este mult diminuat sau își pierde total relevanța.

Impactul este minor prin comparație cu impactul argumentelor voastre: deși argumentul poate fi corect construit din punct de vedere logic, implicațiile acestuia sunt valabile pe o arie restrânsă (din punct de vedere geografic, temporal, al efectelor, al populației afectate etc.)

ELEMENTE DE RETORIC I STIL

(Unitatea de învățare nr. 5)

Rostirea și stilul*

Câteva observații privitoare la limbaj

Înainte de a discuta chestiunea prezentării, dorim să facem câteva observații privitoare la limbajul folosit în dezbateri. Deoarece o parte atât de importantă a dezbaterii competitive este spontană și depinde de viteza de reacție a participanților, este imposibil să li se ceară acestora să-și cizeleze discursul până la nivelul unei retorici de excepție. În contextul dezbaterilor, putem spune chiar că, adeseori, cu cât exprimarea este mai puțin elaborată, cu atât mai bine. În analiza care urmează privitoare la stilul oratoric, vom sublinia mai ales importanța pe care o are claritatea pentru o prezentare reușită. Participanții trebuie, de asemenea, să se axeze pe claritate în gândire, în selecția vocabularului și în organizare.

Selecția unui vocabular ușor de înțeles înseamnă utilizarea unui limbaj care evită termenii specializați. Participanții la dezbateri trebuie să fie atenți să nu folosească doar termenii proprii limbajului de dezbateri. Chiar și termenul "criteriu" nu are prea mult înțeles pentru ascultătorul neinițiat. Pe de altă parte, acest ascultător nu va avea nici o dificultate în a înțelege o propoziție de genul, *"în această dezbatere, intenționez să susțin că dreptatea este cea mai importantă valoare a cazului nostru"*. De asemenea, participanții trebuie să aibă grijă să evite exprimarea telegrafică și prescurtările. Un exemplu de exprimare telegrafică este atunci când un participant spune *"argumentul meu este adevărat în virtutea contractului social"*, fără să mai adauge ceva. Un alt exemplu de prescurtare este atunci când un participant spune *"Am susținut acest lucru în prima mea RA"* - adică "reconstrucție afirmatoare".

Organizarea clară este acea organizare care, într-o anumită măsură, se bazează pe referirile făcute la ceea ce s-a susținut. Orice scriitor priceput urmează un plan de dezvoltare, dar el ne dezvăluie rareori acest plan în chip explicit. Pe de altă parte, în dezbateri, structura unei runde – principiile sale de organizare - trebuie să fie clar expuse. Am arătat cât de important este să numerotăm argumentele. O altă manieră de a promova înțelegerea clară este ca participantul să-și expună intențiile sub forma unui plan înainte de a începe. *"Voi prezenta propriile argumente înainte de a trece la cazul oponentului meu", sau "Voi aduce trei argumente în sprijinul acestei moțiuni"*. Pe măsură ce dezbaterea avansează, este de asemenea important ca participanții să exprime pe scurt ceea ce s-a spus până la ei și să ofere cu claritate o idee centrală. *"Ajunși aici, este limpede că chestiunea principală asupra căreia nu am căzut de acord este în alegerea sintagmei limbaj oficial"*

Stilul oratoric în dezbateri

Un alt aspect al dezbaterii este stilul oratoric. Oratoria poate fi înțeleasă în termeni strict tehnici. Un bun orator este o persoană care își folosește bine vocea, modulând amplitudinea și volumul acesteia. Oratorii trebuie să controleze și ritmul în care vorbesc; ei folosesc pauzele și tăcerile pentru a obține efect dramatic. Un bun orator își folosește atât corpul, cât și vocea. Expresia feței, gesturile și mișcările sunt folosite concomitent pentru a comunica cu auditoriul.

Reamintim: abilitățile oratorice pot fi privite separat de conținut. În multe competiții de oratorie, de exemplu, participanților li se cere să rostească discursuri care au fost scrise de altcineva. Ei nu sunt departajați pe baza calităților pe care o are discursul și nici a ideilor conținute de acesta. Ei sunt departajați exclusiv ca interpreți, pe baza felului în care rostesc textul respectiv. Cum v-ați putut da seama până acum, competițiile de debateri nu sunt așa ceva.

Cu toate acestea, deprinderile oratorice îți au rostul lor. La urma urmei, participantul la debateri poate să se prezinte la campionat cu un caz excelent instrumentat și poate să domine fiecare schimb pe care îl are de sus înut cu oponentul său pe timpul rundei, dar nimeni nu va fi convins atâta vreme cât el nu poate fi auzit în sală mai departe de rândul întâi. Adevărul are puterea sa, dar numai dacă poate fi auzit. În plus, dezbateră este o activitate publică. Este un act de comunicare cu publicul, în care sunt incluși și arbitrii. Dacă ar fi o competiție de eseuri, arbitrii ar putea cumpăni forța cazului unui competitor într-o atmosferă de calm reflecție. Cuvintele de pe pagină pot fi citite și recitate de multe ori înainte de a fi evaluate. Dar în dezbateră competițională, argumentele au o existență efemeră. Ele trebuie să convingă arbitrul chiar în clipa în care sunt rostite și trec de pe buzele participantului în urechea arbitrului. Dacă participantul la debateri are deprinderi oratorice, atunci argumentele sale vor fi auzite și în elese mai bine. Lucrul cel mai important rămâne tot substanța cazului, dar este de datoria participantului să se asigure că această substanță este transmisă publicului pentru care a fost creată.

Cum să-ți formezi un stil personal

De la bun început trebuie să spunem că atunci când vine vorba despre stil oratoric, nu există perfecțiuni. Altfel spus, nu există vreun model anume pe care participanții la debateri trebuie să-l studieze ori să-l imite. Stilul este o reflecție a calităților personale, atât fizice, cât și mentale. Unii vorbitori au voci plăcute în chip natural, alții nu. Unii vorbitori fac gesturi ample cu mâinile în conversația zilnică și se manifestă fără reținere, procedând la fel în sala de competiție; alții vorbitori sunt mai reținuți. Unii vorbitori sunt de felul lor plini de spirit; alții sunt mai serioși, mai sobri. Un stil de succes este același stil care pune în evidență calitățile personale, atâtea câte există. În general, participanții la debateri riscă să apară ridicoli când tind să adopte un alt stil decât al lor. Atât Luciano Pavarotti cât și Elvis Presley sunt mari cântăreți, dar nimeni nu ar vrea să-l vadă pe Presley cântând în *Rigoletto*, tot așa cum mai nimeni nu ar da banii pe un CD în care Pavarotti cântă *Jailhouse Rock*. Cu riscul de a suna simplist, participanții la debateri trebuie să fie ei înșiși. Ascultătorii vor reacționa mai favorabil la un stil care sună cinstit și adevărat decât la unul care pare forțat și artificial.

Câteva principii generale

Participanții trebuie să vorbească clar pentru putea fi înțeleși. Așa cum am spus, stilul este personal, dar există câteva standarde care trebuie să fie respectate de către toți. Tot așa cum cântăreții pot avea stiluri personale, dar nici unul dintre ei nu-și poate permite să cânte fals.

Dic ia. Cel dintâi standard în debateri este dicția. Participanții trebuie să vorbească clar pentru a putea fi clar înțeleși. Într-o primă instanță, aceasta înseamnă că participanții trebuie să rostească cuvintele deslușit; ei nu trebuie să mormăie sau să bolborosească cuvintele, nici să "înghită" silabele. Nu trebuie nici să cadă în extrema cealaltă și să adopte o pronunție afectată, nefirească. În conversația

obisnuit , devenim uneori mai pu in aten i cu felul în care pronun m fiindc tim c dac este nevoie, partenerii nostri de discu ie ne vor întrerupe spre a ne întreba "ce-ai spus?". Totu i, în dezbateri nu sunt admise întreruperi pentru clarific ri de acest fel. Dac unele cuvinte nu sunt în elese atunci când sunt rostite, ele pot fi pierdute pentru totdeauna. Unul dintre cei mai mari du mani ai dic iei în dezbateri este viteza cu care se rostesc propozi iile. Unii participan i încearc s vorbeasc repede în mod deliberat pentru a introduce cât mai multe argumente în timpul alocat, în vreme ce al ii vorbesc mai repede decât este firesc pentru c se afl sub tensiune. Dar vorbirea excesiv de rapid este arareori înțeleas de c tre ascult tori. Aceasta este mai ales situația când conținutul pledoariei este abstract sau subtil. Participanților încep tori li se recomand , de obicei, s vorbeasc mai rar: nivelul de înțelegere al publicului va crește direct proporțional. În fine, încuraj m pe participanți s fac din când în când pauze de respirație, acestea îi ajut s se relaxeze i s - i adune gândurile înainte de a rosti cuvântul urm tor.

Nivelul vocii. Cel de-al doilea standard în dezbateri este nivelul vocii. Participanții trebuie s vorbeasc suficient de tare pentru a putea fi auziți. Ei trebuie s - i foloseasc vocile la un volum mai înalt decât cel folosit în conversația obișnuit . În conversația obișnuit , cei care ne ascult pot s se afle la doi metri de noi, dar într-o rund de dezbateri arbitrul poate s se afle a ezat la zece metri distanț . La o asemenea distanț , o voce "normal " s-ar putea s nu fie auzit . Totu i, acest fapt nu înseamn c participanții trebuie s strige. O voce exagerat de tare poate fi la fel de nepl cut ca una prea înceat . Dac arbitrul se afl așezat la zece metri distanț , participantul nu trebuie s î i foloseasc vocea la un volum potrivit mai degrab pentru un stadion de fotbal. Ascult torii au senzația c se strig la ei i foarte curînd ajung s fie oboșiți de asalt ul asupra urechilor lor. Sarcina participanților este s - i moduleze vocea la nivelul înc perilor în care se afl . Participanții experimentați se vor obișnui s citeasc semnalele trimise de public: de obicei, ascult torii las s se înțeleag c nu aud, fie prin expresiile lor faciale, fie prin faptul c î i apleac trupul în faț .

Sublinierea i varietatea în exprimare reprezint cel de-al treilea standard. Este util s abord m acest standard gândindu-ne la o structur logic . În orice pledoarie exist afirmații de importan major i afirmații de importan secundar . Dac pledoaria este bine conceput , aceste deosebiri vor fi marcate cu ajutorul unor expresii cum ar fi "principala mea idee," "extrem de important" sau "în concluzie". Dar ele se cer marcate i prin rostirea pe care o folose te participantul.

Dac întreaga pledoarie este prezentat monoton, diferența dintre ideile importante și cele mai puțin importante se estompeaz ; este ca i cum am privi o câmpie plat ca în palm , f r nici un fel de caracteristici distinctive. Dac întreaga pledoarie este prezentat cu o intensitate egal , plin de pasiune, este ca i cum ai privi un podi în care terenul este mai înalt, dar peisajul r mâne la fel de anost. Ca s r mînem la aceea i metafor , o pledoarie reu it include dealurile i v ile unui peisaj pitoresc. Participanții au la îndemîn multe modalit ți pentru a sublinia ideile importante pe care le susțin. Ei pot încetini ritmul; pot vorbi mai tare sau mai încet; pot ridica sau coborî tonul vocii. Ei pot face o scurt pauz , fie înainte, fie dup o afirmație de mare importanț . Ei pot chiar repeta exprim rile importante, dac a a g sesc de cuviinț i situa ia le permite s fac asta, de exemplu, "*Cazul afirmator al acestei moțiuni ne propune înc lcarea drepturilor omului, da, înc lcarea drepturilor omului!*". Înc o dat , nu exist o manier prestabilit de a proceda: combinația de modalit ți folosit face parte din stilul personal al vorbitorului. Dar standardul se aplic tuturor

participanților. Fiecare dintre ei trebuie să folosească modalități expresive pentru a sublinia structura cazului propriu.

Gesturile și mișcările constituie cel de-al patrulea standard. În viața de zi-eu-zi, mare parte dintre noi gesticulăm atunci când vorbim. Ne mișcăm mâinile, ne clatinăm capetele, ne schimbăm postura - fie că stăm jos sau în picioare - și toate acestea ca o modalitate de a înțări ceea ce spunem prin cuvinte. Dar nu facem de obicei aceste gesturi în chip deliberat atunci când vorbim. Nu există vreo porțiune atât de mică în conștiința noastră care să spună: "*Acum voi încleșta mîna dreaptă pentru a arăta că sunt furios*". Cu alte cuvinte, gesturile noastre obișnuite sunt foarte în mod firesc.

Totuși, pentru motive care nu sunt prea clare, în dezbateri se întâmplă adesea ca tendința noastră firească de a gesticula să nu se poată manifesta. Participanții încep să devină conștienți de propriile gesturi și pot intra în panică, neștiind ce să facă cu mâinile.[...] Când participanții încep să se gândească la gesturile pe care trebuie să le facă, de obicei acestea devin artificiale și acest fapt este sesizat de către public. Dacă vorbitorul lasă impresia că se simte stingherit și gesturile sale par artificiale, ascultătorii încep să se simtă jenați și să-l privească, începând să suspecteze sinceritatea acestuia. Ascultătorii mai sunt, de asemenea, deranjați de gesturi care se repetă fără încetare, ca niște ticuri. De exemplu, arătarea cu degetul în chip excesiv devine până la urmă un centru de atracție, publicul încetează să mai asculte pledoaria și începe să urmărească degetul. Gesticulările au rostul de a înțări sau sublinia ceea ce se spune. Gesturile repetate nu mai transmit nici un fel de subliniere. Iar anumite gesturi nu aduc de asemenea avantaje. Vorbitorii ar trebui să evite să se joace cu șuvițe de păr, să tragă de revere cu mâinile sau să-și pună mâinile în buzunar, etc. Nici ideea de a face tot felul de mișcări cu materialele aflate la îndemână nu este foarte indicată. [...]

Este imposibil ca un participant să reușească să scape complet de trac. Spre deosebire de un vorbitor într-o conversație obișnuită, participantul la dezbateri este extrem de conștient de faptul că este în centrul atenției. Și totuși, el trebuie să facă tot ce îi stă în putință pentru a se relaxa și a face în așa fel încât gesturile sale să survină firesc. Desigur, este greu să nu te gândești la ceva când te obsedează - ca în imposibilul exercițiu mental care spune "*pentru următoarele treizeci de secunde, nu te gândești la un elefant*". Dar vorbitorii se pot mobiliza concentrându-se la altceva: dacă preocuparea lor va fi menținerea contactului vizual, nu-și vor mai face atâtea probleme cu privire la gesturile pe care le fac.

În ceea ce privește mișcările se pot face observații asemănătoare. Vorbitorul poate face câțiva pași sau poate sărui pe loc pentru a sublinia ceea ce spune. Mișcările pot chiar oglindi structura unei pledoarii, dacă vorbitorul face un pas sau doi într-o direcție în timp ce își prezintă primul argument, pentru ca mai apoi să o ia în direcția cealaltă când îl rostește pe cel de-al doilea. Dar, în orice caz, mișcările nu va avea mare eficiență decât dacă este făcută cu naturaleză și dacă lasă impresia că este plină de firesc. Participanții care lasă impresia că execută un exercițiu de coregrafie nu au mari șanse să-i convingă ascultătorii.

Contactul vizual este extrem de important când ne adresăm unui public. În anumite tipuri de spectacole, există o convenție ca vorbitorul să se comporte ca și cum publicul nu ar exista. În unele piese de teatru spre exemplu, actorii își restrâng atenția doar la ceilalți actori și la lumea reprezentată pe scenă. Publicului îi se permite doar să audă conversațiile lor. Totuși, acest tip de convenție nu este valabil în dezbateri. Ascultătorii din sală nu asistă pur și simplu o dispută între participanți;

participanții respectivi încearcă, într-o manieră activ, să convingă publicul să îmbrățișeze pozițiile pe care le susține fiecare.

Pe scurt, dezbateră nu este un act oarecare dintr-un spectacol; este un act de comunicare, chiar dacă publicul nu intervine deloc pe parcursul dezbaterii (cu excepția anumitor formate tip forum). De fapt, toate observațiile anterioare - despre claritate, nivelul vocii, sublinierea și varietatea în exprimare, precum și gesturile și mișcările care trebuie văzute din această perspectivă. Vorbitorii doresc să fie auziți, doresc să fie înțeleși și doresc să fie crezuți. În ceea ce-i privește, ascultătorii doresc să simtă că vorbitorii li se adresează lor. În consecință, participantul nu-și poate permite să-și concentreze atenția asupra celorlalți membri din echipă sau din echipă oponentă, asupra tavanului sau peretelui, sau asupra a ceea ce se află dincolo de fereastră. Ei trebuie să se concentreze asupra ascultătorilor și, trebuind să stabilească un contact vizual cu aceștia.

De obicei, vorbitorilor le ia ceva vreme să-și perfecționeze această deprindere. La început, ideea de a-și privi ascultătorii în ochi pentru a vedea cum reacționează le poate crea vorbitorilor un sentiment de nesiguranță. Un truc vechi folosit de începători este să-și mute puțin "ținta"; în loc să-l privească pe ascultător direct în ochi, ei își ațintesc privirile la baza nasului acestuia. Cumva, se pare că acest truc ține. De asemenea, la început este greu ca vorbitorul să se simtă în largul său atunci când trebuie să schimbe centrul atenției. El trebuie să știe că nu poate petrece tot intervalul de timp alocat privind doar o singură persoană, este necesar să-și mute privirea și să stabilească contact vizual și cu alte persoane din public. Cu timpul, marea majoritate a participanților capătă un adevărat instinct pentru astfel de schimbări; atunci când sunt perfect stabilite, ele ajung să reflecte ritmurile gândirii vorbitorului. Un vorbitor priceput nu urmează un fel de cronometru interior care să-l țină cu privirile ațintite asupra unui ascultător vreme de zece secunde, pentru ca mai apoi, tot vreme de zece secunde, să-l privească pe un altul. Aceste schimbări se petrec în cel mai firesc chip la terminarea unei propoziții sau la încheierea unei idei. După o constantă exersare, făcută cu calm, schimbarea centrului atenției va deveni o mișcare firească și nu ceva forțat. [...] De asemenea, este important ca participanții să știe unde se află așezați a răbrii înainte să înceapă runda.

Am arătat mai sus că anumitor participanți le place să-și citească pledoariile constructive după un text integral și că această manieră poate fi acceptată. Cu toate acestea, participanții trebuie să-și cunoască textele foarte bine, pentru a nu rămâne cu privirea ținută pe pagină; periodic, se impune ca ei să ridice ochii și să stabilească un contact vizual cu publicul. Ei trebuie să se conducă după același principiu și când folosesc notițele în timpul chestionării încrucișate sau când își susțin pledoariile de reconstrucție. Participanții trebuie să-și folosească însemnările cu repeziciune, pentru a putea prezenta publicului drept cea mai importantă țintă a atenției lor. Ca atare, participanții vor avea doar de câștigat dacă își vor scrie notițele cu claritate, nu-și pot permite să privească fix la o pagină pentru a descifra un scris neinteligibil.

Cei mai buni vorbitori în dezbateri sunt aceia care lasă o impresie de autenticitate, de calm și de firesc; ei sunt credibili deoarece par că așa sunt ei în mod natural. Culmea ironiei este că trebuie mult exercițiu pentru a da o asemenea impresie. Dar exersarea îi ajută pe vorbitori să scape de temerile inutile. [...] După un număr de participări, participanții încetează să-și mai facă griji cu privire la toate procedeele implicate de perspectiva oratorică și devin capabili să se concentreze asupra publicului și a mesajului pe care îl au de transmis. Naturalețea se instalează atunci când dispar grijile inutile.

Desigur, participarea regulată la competiții reprezintă una dintre ocaziile de a exersa. Dar participanții pot să tragă multe foloase și din repetițiile care au loc în propriul club. Instructorii și colegii de echipă pot să joace rolul de observatori obiectivi și să ofere reacții privitor la eficiența cu care participantul folosește diverse procedee retorice. Metoda doare mai ales când vine vorba de a scăpa de obiceiuri deranjante, care se manifestă adeseori involuntar; uneori, participantul la dezbateri poate să nu își dea seama că vocea sa a început "să cânte" sau că gesturile sale se repetă obsesiv.

Există adară o serie de elemente non-verbale care îmbunătătesc calitatea discursului și fac ca respectivul vorbitor să fie mai persuasiv.

Forma discursului. Acesta trebuie să aibă o lungime corespunzătoare, să se deschidă cu o introducere care să atragă atenția publicului și trebuie să anunțe liniile generale de argumentare. În final va cuprinde și o parte de concluzionare în care se reenumeră argumentele enunțate.

Existența unui fir roșu. Structurarea și gruparea argumentelor fac ca dezbateră să fie mai ușor de urmărit de arbitru și de public.

Vocea. Trebuie să fie de intensitate rezonabilă astfel încât să nu deranjeze, să se adapteze sălii și auditoriului prezent și să aibă variații pentru a evita un ton monoton care nu ar capta atenția.

Limbajul. Argumentarea eficientă presupune folosirea unui limbaj corespunzător, adaptat auditoriului, care să fie clar, concis și să evite orice ofensă adusă atât oponentilor cât și celor din audiență.

Contactul vizual. Pe parcursul discursului este foarte recomandat ca vorbitorul să nu „își îngroape” privirea în foi, deoarece aceasta denotă nesiguranță și în felul acesta poate pierde atenția arbitrului și auditoriului; un vorbitor eficient va menține contactul vizual în special cu cei care ascultă și mai puțin cu echipa adversă.

Poziția corpului și gestică. Ambele trebuie atent controlate; se recomandă o poziție relaxată dar decentă cât și o gestică reținută; astfel, sunt de evitat ambele situații extreme, respectiv plimbarea prin sală în timpul discursului, ticurile nervoase, lipsa oricărui gest înspre auditoriu, dar și o exagerare a acestora, deoarece vor focaliza atenția asupra acestora și nu a argumentelor prezentate.

Umorul. Este indispensabil într-un discurs eficient, dar trebuie dozat cu atenție, fără a fi excesiv; totodată, este foarte important ca acesta să nu aducă atingere persoanelor, fie din echipa adversă sau auditoriu; întotdeauna umorul va fi îndreptat spre argumentele aduse și nu spre persoanele care le-au propus.

FORMATUL KARL POPPER

(Unitatea de învățare nr. 6)

1. Structura formatului Karl Popper

Formatul de dezbatere **Karl Popper** este o formă structurată de dezbatere educațională, în care se întâlnesc două echipe numite **Afirmatoare** și **Negatoare**. Acestea au fiecare câte 3 membri și își confruntă argumentele pentru pozițiile pro și contra referitoare la o problemă dată. Primilor patru vorbitori li se adresează pe rând întrebări în timpul a patru chestionări încrucișate, runda închizându-se cu pledoariile ultimilor doi vorbitori. Timpul alocat discursurilor variază între 5 și 6 minute (în funcție de specificul rolurilor), iar timpul alocat unei chestionări încrucișate este de 3 minute.

Rolurile vorbitorilor

Afirmatorul 1 (A1) : Prima pledoarie constructivă afirmatoare: 6 minute

În prima pledoarie a unei runde de dezbatere, echipa afirmatoare își prezintă complet cazul, arătând toate motivele pentru care moțiunea în discuție ar trebui acceptată. Afirmatorul 1 este cel care deschide dezbateră și care trasează terenul argumentativ pentru toate discursurile ce vor urma. Cea mai importantă datorie a sa este de a prezenta un caz suficient de clar întemeiat pentru a susține poziția afirmatoare. Dacă acestea sunt rezonabile și relevante, definițiile, criteriul și argumentele propuse de afirmatori reprezintă terenul argumentativ principal, la care se adaugă argumentele negatorilor.

Structura generală a unui caz afirmator cuprinde:

- definirea termenilor moțiunii și a termenilor importanți ce vor fi folosiți în cadrul dezbaterii;
- propunerea unui criteriu care propune valoarea prin prisma căreia se măsoară cele două valori ale problemei ce trebuie ierarhizate în dezbatere, sau valoarea pentru obținerea căreia se propune o strategie.
- formularea de argumente clar expuse și sprijinite prin dovezi, care susțin moțiunea și sunt relevante pentru criteriul propus.

Este important ca maniera de prezentare a primului vorbitor afirmator să fie convingătoare și bine structurată. Primul vorbitor are de asemenea datoria de a răspunde întrebărilor din prima rundă de chestionare încrucișat, rundă cu durată de 3 minute. El trebuie să cunoască în profunzime cazul afirmator, pentru a putea clarifica eventualele întrebări ale negatorilor și pentru a putea completa cazul cu anumite legături logice sau dovezi, dacă acestea sunt solicitate de către echipa negatoare. De asemenea, A1 are responsabilitatea de a pune întrebări celui de-al doilea vorbitor al echipei negatoare în cadrul unei runde de chestionare încrucișat, cu scopul de a cere clarificări sau de a pune în evidență fisuri/neajunsuri ale cazului negator. Deși echipa va prezenta pe parcursul dezbaterii extinderi și dezvoltări ale argumentelor din acest prim discurs, membrii echipei trebuie să păstreze pe tot parcursul runde definițiile, criteriul și argumentele prezentate inițial.

Chestionare încrucișat 1 sau Cross-Examination (CX 1)

Negatorul 3 adresează întrebări Afirmatorului 1: 3 minute

Această secțiune este folosită pentru a clarifica, a identifica punctele slabe din argumentele oponentilor, cât și pentru a obține concesii generale. Pentru ca avantajele și concesiile obținute în CX să conteze la arbitraj, acestea trebuie să fie utilizate în următoarele discursuri, arbitrii neavând dreptul să sesizeze « din oficiu » importanța rezultatelor obținute în CX.

Negatorul 1 (N1) Pledoaria constructivă negatoare: 6 minute

Echipa negatoare prezintă un caz care respinge moțiunea. Această secțiune este începutul respingerii argumentelor afirmatoare, care sunt contraargumentate în ordinea prezentată de afirmatori. Vorbitorul N1 are o sarcină mai complexă decât A1. Într-un număr egal de minute, acesta trebuie să respingă cazul prezentat de echipa afirmatoare și să introducă totodată conținutul propriu al echipei negatoare. Cazul propriu nu necesită același nivel de detaliu ca cel al echipei afirmatoare, dar trebuie să fie structurat la fel de clar. Este decizia vorbitorului N1 dacă prezintă întâi cazul propriu și mai apoi respinge cazul propus de afirmatori, sau invers. Important este să acopere ambele aspecte și să acorde cel puțin jumătate din timpul său respingerii cazului afirmator.

Principala datorie a negatorilor este de a respinge cazul afirmator. Primul discurs negator este un moment propice pentru clarificarea aspectelor legate de definițiile și criteriul propus de afirmatori. În cazul în care negatorii doresc să introducă modificări în cele două arii, trebuie să menționeze acest lucru și să argumenteze motivele, propunând noi definiții/un nou criteriu care să respecte criticile aduse definițiilor/criteriului echipei adverse. Dacă definițiile propuse de afirmatori nu sunt contestate în această secțiune, ele rămân valabile. Tot astfel, dacă negatorii nu avansează un criteriu propriu, atunci runda va sta sub semnul cerințelor impuse prin criteriul propus de afirmatori. Dacă aceste mențiuni nu se fac la primul negator, arbitrul este obligat să nu ia în considerare, și să amendeze pentru lipsă de coeziune mențiunile care sunt făcute ulterior la ceilalți vorbitori negatori (N2 sau N3).

CX 2: Afirmatorul 3 adresează întrebări Negatorului 1: 3 minute

Afirmatorul 2 (A2) Pledoaria afirmatoare de reconstrucție: 5 minute

Vorbitorul A2 trebuie să își folosească discursul pentru a acoperi două îndatoriri de bază: reconstrucția cazului afirmator după atacul negator și respingerea ideilor prezentate în cazul negator. Deși trebuie să aibă în vedere ambele îndatoriri, A2 are ca sarcină principală reconstrucția cazului propriu, dezvoltând ideile prezentate de A1 prin dovezi, exemple și raționamente care să întărească poziția echipei afirmatoare. Respingerea cazului negator se face de regulă respectând ordinea argumentelor oponentilor, dar poate fi inserat cu abilitate și în discursul de reconstrucție. Orice discuție referitoare la definiții/criterii inițiată de negatori trebuie continuată și clarificată din perspectivă afirmatoare. Argumentele neacoperite în cadrul discursului A2 vor putea fi scoase în evidență al treilea vorbitor al echipei negatoare ca fiind acceptate de către afirmatori.

CX 3: Negatorul 1 adresează întrebări Afirmatorului 2: 3 minute

Negatorul 2 (N2) Pledoaria negatoare de reconstrucție: 5 minute

Aceleași îndatoriri ca A2, din perspectivă negatoare, având ca principală sarcină respingerea cazului afirmator.

CX 4: Afirmatorul 1 adresează întrebări Negatorului 2: 3 minute

Afirmatorul 3 (A3) Pledoaria sumativă a echipei afirmatoare: 5 minute

A3 prezintă argumentele forte ale echipei sale, punctând asupra eficienței propriii echipe, a fisurilor echipei oponente și asupra celor mai importante zone de controversă. Încearcă să convingă arbitrii că echipa afirmatoare este cea care a câștigat runda, fără să poată aduce noi argumente sau dovezi în discuție. După o ultimă respingere succintă a ideilor aduse în discuție de vorbitorul N2, Afirmatorul 3 își concentrează eforturile asupra a două chestiuni:

a) realizarea unei balanțe a celor două cazuri, aceasta constând în evaluarea comparativă a criteriilor și o prezentare a evoluției dezbaterii, indicând punctele forte ale echipei sale și punctele slabe ale echipei oponente.

b) prezentarea principalelor « arii de conflict » din cadrul dezbaterii și a motivelor pentru care afirmatorii au fost mai convingători în unele dintre ele. Afirmatorul 3 poate sugera arbitrului care arii ar trebui luate în considerare pentru ca echipa afirmatoare să câștige runda.

Vorbitorul A3 va oferi o imagine de ansamblu asupra întregii dezbaterii și se va concentra mai puțin pe respingerea punctuală a argumentelor, făcută deja de A2. El poate menționa în pledoaria sa argumentele care au fost pierdute din vedere de negatori pe parcursul dezbaterii;

Negatorul 3 (N3) Pledoaria sumativă finală a echipei negatoare: 5 minute

Aceleași îndatoriri și limitări pentru A3, din perspectivă negatoare;

Notă despre timpul de pregătire : Fiecare echipă are la dispoziție **8 minute timp de gândire**, pe care îl poate solicita defalcăt (1 minut, 2 minute sau mai multe) elevului care cronometrează, în funcție de necesitatea din meci, înaintea discursului propriu sau înainte de a adresa întrebări reprezentantului echipei adverse. Elevul care gestionează timpul indică vorbitorilor timpul rămas din discurs, după fiecare minut. De asemenea, îl atenționează atunci când a expirat timpul dedicat pregătirii. Același lucru se aplică și în timpul alocat întrebărilor.

Rolurile vorbitorilor în **dezbaterile de strategie**.

În dezbaterile de tip Karl Popper, mo iunile se împart în câteva categorii, formularea lor dând suficiente indicii asupra categoriei în care pot fi încadrate. Astfel, mo iunile care pun în balan valori sau atitudini se numesc „de valoare” și se identific u or prin sintagmele „justificat”, „mai bine”, „mai important”. „*Este justificat introducerea uniformelor în licee*” este un exemplu. Mo iunile care încearc s verifice sau s valideze anumite st ri de fapt se numesc factuale; din categoria aceasta face parte tema „*Statul român ofer anse egale în educa ie*”. O categorie mai aparte o constituie **mo iunile de strategie**. Acestea implic necesitatea unei schimb ri și se identific de regul prin sintagma « ar trebui », punând în eviden urgen a unei schimb ri a st rii de fapt. „*Ar trebui schimbat sistemul de admitere în învă amântul superior*” este o astfel de mo iune iar structura cazului în aceste mo iuni prezint anumite diferen e.

Mai întâi, o remarc : exist un stil specific de debate care trateaz în detaliu astfel de mo iuni, numit « *Policy* ». În acest format, afirmatorii sunt cei care propun schimbarea și au obliga ia s demonstreze care este problema și cauza acesteia, cine este responsabil pentru chestiunea identificat , care este scopul planului propus, ce se dore te s ob in prin aplicarea planului, în ce const acesta și cum va duce la rezolvarea chestiunii identificate. În final, afirmatorii arat care sunt avantajele aplic rii planului, punctând în mod fundamental faptul c planul/solu ia rezolv problema; negatorii contest toate aceste aspecte.

În formatul Karl Popper care abordeaz mo iunile de strategie conteaz în mod fundamental argumentele pe care le aleg afirmatorii, respectiv negatorii. Aici criteriul va fi înlocuit de un **scop** (ceea ce se dore te ob inut prin sus inerea afirmatoare). Aceste argumente pot s ating unele elemente de tip Policy, dar nu e obligatoriu și nu toate. Practic, afirmatorul 1 prezint motivele pentru care *status-quo*-ul ar trebui schimbat, punând accent pe **argumentele care sus in acest fapt**.

Dupa ce îi prezint echipa, Negatorul 1 accept (sau nu) defini iile și scopul echipei afirmatoare. În cazul în care nu este de acord cu defini iile sau scopul, negatorul are datoria de a ar ta de ce o defini ie nu este valid (fiind prea general , prea specific sau p rtinitoare) sau de ce scopul afirmatorilor nu este valid (fiind prea general, prea abstract, nefiind realizabil, neavând legatur cu mo iunea și/sau cu argumentele, etc) și de a propune o alternativ la defini ia/scopul contestat(). Negatorul 1 prezint un caz complet împotriva mo iunii, prin prisma perspectivei propuse de afirmatori. Astfel, poate alege un singur segment de atac sau poate ataca toate segmentele cazului expus. Spre exemplu, poate argumenta c problema identificat nu este real , c planul nu este viabil din diferite motive, c apar mai multe dezavantaje decât avantaje, inclusiv c în loc s rezolve problema identificat de afirmatori, creeaz alte probleme, mai grave. Negatorul poate propune și un contra-plan, dac este de acord c problema este real dar nu este de acord cu planul afirmator. Contra-planul trebuie s fie în competi ie direct cu planul, altfel spus, contra-planul și planul trebuie s nu poat fi puse în practic simultan (arbitrul trebuie s aleag între cele dou modalit i de rezolvare). Vorbitorii urm tori (A2, N2, A3, N3) vor trebui sa resus in , s reconstruiasc și s resping atât argumentele, cât și strategiile propuse, întarindu-le (respectiv) contestându-le capacitatea de a ajunge la rezultatele promise. Toate celelalte specifica ii tehnice se p streaz și la dezbaterile de strategie.

2. Schema rolurilor vorbitorilor in dezbateri Karl Popper

| Afirmator 1 6 min. | Negator 1 6 min. | Afirmator 2 5 min. | Negator 2 5 min. | Afirmator 3 5 min. | Negator 3 5 min. |
|---|--|--|--|--|---|
| <p>Prezintă echipa și se declară de acord cu moțiunea, o enunță.</p> <p>Definește termenii moțiunii.</p> <p>Stabilește criteriul (sau scopul, în moțiunile de strategie) și îl explică.</p> <p>Prezintă complet cazul afirmator, în formă structurată, pentru a putea fi urmărit.</p> <p>Exemplu</p> <p>Argument 1 (enunță, explicare)</p> <p>Argument 2 (enunță, explicare)</p> <p>Motivele pentru care argumentele susțin criteriul și împreună cu acesta moțiunea</p> | <p>Prezintă echipa și se declară împotriva moțiunii.</p> <p>Acceptă sau oferă alte definiții/criterii (motivând explicit de ce e nevoie de aceasta)</p> <p>Prezintă respingeri directe la fiecare dintre argumentele echipei afirmatoare, urmând structura cazului afirmator.</p> <p>Prezintă pledoaria constructivă negatoare prin care neagă moțiunea. Arată motivele pentru care argumentele susțin criteriul și împreună cu acesta contestă moțiunea.</p> <p>Criteriu Argument 1, Argument 2</p> <p>Încheie cu o prezentare clară a poziției negatoare</p> <p>Utilizează răspunsurile din CX</p> | <p>Reafirmă poziția echipei sale.</p> <p>Resus în definițiile dacă acestea au fost atacate și le respinge pe cele aduse de negatori.</p> <p>Restabilește valoarea criteriului propriu.</p> <p>Reconstruiește cazul afirmator argument cu argument, folosind structura cazului afirmator inițial. Extinde argumentele avansate de A1, oferind noi dovezi, exemple, raționamente de sprijin. Resus în pune în evidență argumentele insuficient atacate. Poate prelua aspectele importante din dovezile prezentate deja; Nu poate aduce argumente noi.</p> <p>Respinge, în ordine, argumentele pledoariei constructive negatoare.</p> <p>Utilizează răspunsurile din CX</p> | <p>Sarcin pereche, având ca prioritate respingerea.</p> <p>Respinge cazul afirmator, prin extinderea contraargumentelor, dovezilor și raționamentelor.</p> <p>Reconstruiește și restabilește importanța pledoariei inițiale negatoare, dezvoltând argumentele inițiale ale cazului propriu.</p> <p>Resus în pune în evidență argumentele insuficient atacate. Nu poate aduce argumente noi.</p> <p>Utilizează răspunsurile din CX</p> | <p>Face referire la poziția echipei cu privire la termeni, dacă au existat controverse.</p> <p>Concentrează dezbateri asupra problemelor decisive.</p> <p>Prezintă o „balană” a cazurilor:</p> <p>Analizează disputa asupra criteriului și explică de ce cel propus de echipa sa este de dorit.</p> <p>Prezintă și soluționează în favoarea echipei sale a arile de conflict, acele zone de conținut asupra cărora s-a purtat controversă pe parcursul meciului.</p> <p>Analizează argumentele majore pentru dezbateri, explicând relevanța acestora în poziționarea echipei sale.</p> <p>Atrage atenția arbitrilor asupra aspectelor esențiale, în opinia echipei sale</p> <p>Prezintă concluzia echipei sale.</p> <p>Utilizează răspunsurile din CX</p> | <p>Sarcin pereche, având ca prioritate respingerea.</p> <p>Prezintă concluzia echipei sale.</p> <p>Utilizează răspunsurile din CX</p> |
| Pune întrebări lui N2 Răspunde întrebărilor lui N3 | Pune întrebări lui A2 Răspunde întrebărilor lui A3 | Nu aduce argumente noi Răspunde întrebărilor lui N1 | Nu aduce argumente noi Răspunde întrebărilor lui A1 | Pune întrebări lui N1 | Pune întrebări lui A1 |

3. Construcția cazului afirmator *

(Unitatea de învățare nr. 3)

Cum se redactează cazul și cum se concepe strategia

Participanții la dezbateri trebuie să își redacteze cazurile în forma finală înaintea dezbaterii și au datoria să le supună la încercări de tot felul, de tipul celor la care le vor supune și oponenții lor. De asemenea, ei trebuie să conceapă și să fie pregătiți pentru strategii generale de apărare și de respingere.

Cum se redactează cazul

În pledoariile constructive, participanții la dezbateri expun pe larg argumentele pe care le-au pregătit. Altfel spus, ei avansează o interpretare a termenilor care alcătuiesc moțiunea, formulează un criteriu și arată motivele pe care se sprijină poziția pe care au adoptat-o. **Acest tip de argumentare complet poartă numele de caz.** Cu riscul de a exagera cu explicațiile, pledoaria constructiv prezintă cazul.

Desigur, pentru competiție, fiecare echipă are nevoie de două cazuri complete, unul care afirmă moțiunea și celălalt care o neagă, deoarece echipele vor trebui să susțină alternativ ambele poziții pe parcursul competiției. În general, este recomandabil ca membrii echipelor să lucreze împreună la redactarea cazurilor, pentru a face de comun acord revizuirile și editările ale variantelor de caz. În competiție, mulți participanți preferă să nu facă o citire a variantei finale a cazului cum a fost ea scrisă; în schimb, ei agreează ideea de a face o prezentare mai liberă, ajutându-se de fișe. Cu toate acestea, este recomandabil ca varianta de concurs a cazului să fie scrisă în formă completă dinainte, avantajul fiind că, astfel, fiecare membru al echipei poate să aibă o contribuție personală reală la crearea acestuia. Cazul trebuie să fie produsul mai multor minți. Dacă există membri ai echipei care nu înțeleg cazul personal și în profunzime, eficiența muncii de echipă în timpul competiției se va dovedi imposibilă.

Pledoaria constructiv afirmatoare este prima dintre intervențiile în economia rundei de dezbateri; prin urmare, participanții la dezbateri au libertatea de a acorda întreaga perioadă de timp alocată considerațiilor pregătite de ei dinainte. Pe de altă parte, pledoaria constructiv negatoare este cea de-a treia intervenție în desfășurarea secțiunilor, după pledoaria constructiv afirmatoare și după prima secțiune de chestionare încrucișată. Ca atare, pledoaria constructiv negatoare este însoțită de o respingere. Aceasta înseamnă că negatorul nu numai că va prezenta propriul caz împotriva moțiunii, dar va respinge și argumentele care au fost avansate de partea afirmatoare. Prin urmare, pledoaria constructiv negatoare pregătită dinainte va fi mai scurtă decât pledoaria constructiv afirmatoare pregătită dinainte. Negatorul nu va folosi toate cele șase minute alocate acestei secțiuni doar pentru a-și expune pledoaria sa constructivă; este recomandabil ca remarcile sale pregătite în prealabil să dureze cam trei minute, pentru ca el să poată dedica celelalte trei minute respingerii. (Împărțirea acestei secțiuni rămâne la discreția negatorului. Formatul Karl Popper nu prevede aici nicio alocare riguroasă a timpului.) [...]

Pledoaria constructiv afirmatoare

Pledoaria constructiv afirmatoare este o pledoarie care prezintă cazul afirmator în totalitate: oferă toate motivele pentru a lua cazul afirmator drept adevărat. Acum ne vom îndrepta atenția asupra formei pe care trebuie să o aibă această pledoarie. Ea trebuie să fie limpede și bine organizată; ea trebuie să

explice ceea ce echipa îi propune și susțin, precum și modalitatea în care intenționează să fac acest lucru. [...]

Despre obligația de a dovedi ceea ce susții

Înainte de a discuta această pledoarie în detaliu, ar trebui să clarificăm un lucru: în formatul Karl Popper există o obligație asemănătoare (pentru ambele părți) de a dovedi ceea ce susții. [...] În instanțele penale americane, de exemplu, acuzarea trebuie să dovedească ceea ce susține. Acuzatului i se acordă prezumția de nevinovăție. Acest lucru înseamnă că juriul are sarcina de a considera acuzatul ca fiind nevinovat, până atunci când, fără nici un dubiu, acuzarea dovedește contrariul. Avocatul apărării nu are răspunderea expresă de a demonstra că clientul său este o persoană onorabilă. Avocatului apărării îi revine, pur și simplu, datoria de a respinge acuzațiile aduse de procuratură, de a demonstra că clientul său nu este vinovat de ceea ce i se impută. Dacă există cea mai mică umbră de îndoială privind vinovăția inculpatului, după pledoariile ambelor părți, el trebuie să primească verdictul "nevinovat".

Ei bine, există câteva formate de dezbateri – altele decât formatul Karl Popper - care impun părții afirmatoare obligații asemănătoare celei descrise mai sus. Arbitrul este îndrumat să presupună că moțiunea trebuie negată, exceptând cazul în care partea afirmatoare poate susține fără nici un dubiu că ea trebuie acceptată. Asta înseamnă că moțiunile nu alocă răspunderile în mod egal, așa cum se întâmplă în formatul Karl Popper, ci se constituie pe conflictul dintre schimbare (care cade în sarcina echipei afirmatoare) și menținerea stării de lucruri existente, (așa-numitul *status quo*), care cade în sarcina echipei negatoare. [...] Este adevărat că uneori și în formatul Karl Popper, moțiunea poate atrage după sine opoziția dintre schimbare și menținerea *status quo*-ului, dar chiar și în astfel de cazuri, poziția filosofiei care stă la baza acestui format este că nu există nici un temei pentru care un *status quo* ar trebui să se bucure de întâietate. În formatul Karl Popper, moțiunea ideală este aceea în care fiecare dintre părți poate spune ceva constructiv. Acolo unde se admite regula „obligației de a dovedi ceea ce se susține”, celor două părți le revin, prin definiție, răspunderi inegale. Formatul Karl Popper nu acceptă o astfel de împărțire a răspunderilor.

Ce înseamnă aceasta în termeni practici? Nimic altceva decât că sarcinile celor două echipe aflate în dezbateri sunt identice. Ambele echipe trebuie să prezinte cazuri cu motive care afirmă și respectiv infirmă moțiunea. Ambele echipe trebuie să respingă cazurile oponentilor. Ambele echipe trebuie să se apere împotriva acestor respingeri.[...]

Suntem de acord că respingerea eficientă poate aduce uneori victoria prin lipsa de reacție a oponentilor. O dezbateri se aseamănă în aceasta privință cu o bătălie navală: nu are importanță cât de slab este flota uneia dintre părți ori câte vase pierde, atâta vreme cât reușește să scufunde toate vasele părții adverse. Câștigă pentru că celălalt partener a pierdut și cineva trebuie să câștige. Dar dezbateri de tip Karl Popper aspiră la un nivel mai ridicat de excelență. În loc de o bătălie navală, gândiți-vă la o dezbateri prezidențială. Ce-ar fi dacă unul din candidații la această funcție s-ar mulumi să îi discrediteze oponentul? Ar fi alegătorii încântați în cazul în care candidatul ar spune doar „*Cel mai bun motiv pentru care trebuie să votați în favoarea mea este că eu nu sunt contracandidatul meu?*” Cu siguranță, alegătorilor trebuie să li se ofere motive constructive pentru a-i determina să aleagă pe cineva. În conflictul de valori care este caracteristic dezbaterii de tip Karl Popper, arbitrii vor să asculte motive în favoarea afirmării sau negării moțiunii; participantul afirmator trebuie să fie în stare să spună mai mult decât „*Se cuvine să votați cu noi pentru că*

negatorii greșesc". S-ar cuveni ca participantul afirmator să fie în stare să spună : *"Ar trebui să votați cu noi întruât avem dreptate"*.

Forma pledoariei constructive

Mulți participanți la dezbateri preferă să prezinte cazul mai relaxat, folosindu-se de notițe, în loc să citească pledoaria constructivă direct de pe manuscris. Dar chiar dacă participanții la dezbateri decid să nu citească pledoaria constructivă, ea tot trebuie scrisă în întregime. Această activitate va îmbunătăți gradul de claritate a pledoariei și va facilita înțelegerea generală a problematicei de către echipa afirmatoare. Toți cei trei participanți din echipă trebuie să discute între ei cu maximă seriozitate. Fiecare dintre ei este responsabil pentru susținerea argumentelor expuse în pledoaria constructivă. Prin urmare, este logic ca toți cei trei membri să conlucreze la redactarea sa.

În conceperea unui caz, cea mai bună tactică este să nu încercați să faceți prea mult. Timpul alocat pledoariei constructive este strict limitat la ase minute. Dacă un participant încearcă să înghesuie zece argumente în această perioadă de timp, ele nu vor fi nici clar expuse, nici ușor de înțeles. Parafrazând "Declarația de independență", "nu toate argumentele sunt create egale". Este cu mult mai recomandabil să se omită cu totul argumentele mai slabe și să existe o concentrare asupra celor mai bune motive care susțin moțiunea. Este mai bine ca motivele bune să fie explicate în întregime și cu claritate decât să se schițeze din fugă motive mai slabe.

Formatul Karl Popper nu stipulează un tipic anumit pentru pledoarie. În acest capitol, vom oferi un model care poate fi adaptat sau schimbat după situație. Pledoaria constructivă s-ar cuveni să înceapă cu o introducere care să includă o afirmație formală a moțiunii care se dezbate (de exemplu, *Moțiunea pentru dezbaterea de astăzi este "dacă drogurile slabe ar trebui legalizate"*). Introducerea ar trebui, de asemenea, să definească oricare din termenii moțiunii care sunt neclari sau neobișnuiți. [...] Cursul unei dezbateri poate adesea să ia o traiectorie impusă de felul în care sunt definiți termenii-cheie ai moțiunii și este de datoria afirmatorilor să justifice definițiile pe care le propun chiar de la început.

După aceea, pledoaria constructivă trebuie să justifice criteriul conform căruia se va arbitra dezbaterea. Afirmatorii trebuie să spună care valoare anumită se susține prin sprijinirea moțiunii. Așa cum am arătat anterior, participanții la dezbateri nu trebuie să citeze valori care sunt vagi sau neclare formulate. Este esențial să se spună, chiar și pe scurt, ce se înțelege prin cuvinte cum ar fi "dreptate" sau "democrație", în raport cu contextul moțiunii. La acest moment, participantul oferă un standard pentru arbitrarea dezbaterii. El spune arbitrului ceea ce intenționează să dovedească și cum intenționează să facă acest lucru. După aceea, se poate începe prezentarea propriu-zisă a cazului. Cea mai mare parte a pledoariei constructive este dedicată motivelor pentru care trebuie susținut partea afirmatoare.

Introducerea

Acest paragraf introductiv trebuie să includă o menționare formală a moțiunii care se dezbate. El trebuie să creeze un context pentru moțiune și să sugereze ascultătorului de ce moțiunea este importantă. Această cerință se poate realiza în doar câteva fraze, dar ea reprezintă o cale importantă pentru a justifica temele prezentate în caz. Unora dintre participanții la dezbateri le place să înceapă cu un citat, altora, cu o anecdotă. În orice caz, această introducere trebuie să fie scurtă. Majoritatea timpului alocat pledoariei trebuie să fie folosit pentru prezentarea argumentelor. La acest moment se

consider , de asemenea, ca obi nuit, în dezbaterile unde echipa num r mai mulți membri, ca primul vorbitor s se prezinte, dup care s -i prezinte și pe ceilalți membri.

Definirea termenilor

[...] În funcție de strategia lor de argumentare, afirmatorii pot decide s utilizeze definiția mai restrâns sau pe cea mai larg . Oricum, echipa afirmatoare trebuie s spun care crede c este înțelesul acestei sintagme.

[...] Nu este necesar s se defineasc fiecare cuvânt din moțiune, trebuie definite doar cuvintele care sunt termeni-cheie. Definițiile trebuie s fie clare i trebuie s foloseasc cuvinte care fac parte din lexicul obi nuit; aceste definiții sunt menite s furnizeze temeiurile pentru o dezbatere echitabil ; uneori, poate fi util s cit m direct dintr-o surs , c , de exemplu, dintr-un dicționar specializat. Definițiile trebuie s fie neutre i nu trebuie s confere avantaje inechitabile echipei afirmatoare față de echip negatoare. Nu trebuie s uit m c partea negatoare are prerogativul de a avansa propriile sale definiții pentru termenii moțiunii atunci când prezint pledoaria constructiv negatoare. Dacă negatorii nu se folosesc de acest prerogativ, atunci r mîn valabile definițiile propuse de afirmatori, definiții care vor fi folosite pe tot parcursul dezbaterii. Dacă partea negatoare avansează definiții alternative, ea este obligat s arate de ce crede c aceste definiții sunt mai bune decât cele oferite de partea afirmatoare. Ceea ce urmează , de obicei, este o dezbatere cu privire la definiții, în loc de o dezbatere orientat pe valori i problematice. Altfel spus, în această situație nu va urma o dezbatere reu it . Pentru a verifica nivelul de acceptabilitate a definițiilor propuse, partea afirmatoare trebuie s se întrebe dac ar accepta definițiile respective, în situația în care ei ar avea de susținut pledoaria negatoare.

Cum se face prezentarea criteriului

Toate argumentete prezentate în caz trebuie s aib leg tur cu criteriul. Criteriul reprezint standardul dup care se va arbitra dezbaterea. Criteriul reprezint de fapt “cuiul de osie” al cazului, el este elementul care d unitate cazului. Criteriul este valoarea num rul 1 sau principiul pe care echipa dore te s -l susțin . Toate argumentele invocate în caz trebuie s aib leg tur cu criteriul. Acesta reprezint în acela i timp i standardul dup care se va arbitra dezbaterea. Echipei afirmatoare nu i se pretinde s justifice modalitatea de raționament care i-a determinat s - i aleag criteriul, de i este posibil c ulterior s se vad nevoiți s fac acest lucru în cazul în care negatorii propun o alt valoare. [...]

S lu m, de exemplu, moțiunea "*Pedepsa capital nu este justificat* ". În această situație, criteriul este "dreptatea". Dezbaterea se va axa pe definiția dat noțiunii de "dreptate", cât i asupra modalit ții de evaluare a acestei noțiuni. Se cuvine totu i subliniat c acest tip de criterii "incluse" nu anulează r spunderea participanților de a prezenta explicit criteriul ca element distinct al pledoariei constructive. Chiar dac moțiunea, prin îns i formularea sa, are drept criteriu noțiunea de "dreptate", participanții la dezbatere nu sunt absolviți de obligația de a explica ce înțeleg prin "dreptate". "Dreptate" poate însemna "pedepsirea celor care încalc legea" sau poate însemna "a trata pe fiecare a a cum merit " sau "a ne achita de obligatiile fire ti care ne revin".

Ar trebui, de asemenea, remarcat faptul c , atunci când i i formulează criteriile, participanților la dezbateri trebuie s le fie limpede cum anume pot acestea fi evaluate. Dacă criteriul este, s spunem, "dreptatea", cum anume poate echipa afirmatoare s demonstreze c se asigur o masur mai mare de

"dreptate" dac moțiunea este afirmat decât dac ea este negat ? Exist mai mult dreptate dac numrul celor condamnați pentru delict este în creștere? Ori dac numrul celor cîrora li se garanteaz drepturi civile este în creștere? Ori dac veniturile i bogățiile societății sunt mai echitabil distribuite în rândurile populației? Înc o data, aceste standarde de evaluare provin dintr-o precis înțelegere și formulare a criteriului. În plus, ele ofer o agendă limpede, atât pentru redactarea cazului, cît și pentru desfășurarea rîndei.

Argumentele

Aa cum am avut prilejul să remarcăm în mai multe rînduri, toate argumentele avansate trebuie să aibă legătură cu principiul sau valoarea centrală care a fost formulat drept criteriu. Uneori, cazul poate fi redactat după modelul unui silogism. Pentru a ilustra, să ne folosim de moțiunea model despre "*statul care are drept spunderea de a asigura educație numai în limba oficială*". Să presupunem că echipa afirmatoare hotărîte să aleagă drept criteriu "unitatea națională".

Primul ei argument este că statul poate folosi educația pentru a crea un spirit de unitate și identitate națională. Cel de-al doilea argument al echipei afirmatoare este că limba folosită de o persoană reprezintă o cale de legătură între acea persoană și comunitatea mai mare de oameni care vorbesc aceeași limbă. În sfîrșit, cel de-al treilea argument este că oamenii care alcătuiesc comunități de limbă au tendința de a crea propriile lor comunități de natură socio-economică. Concluzia care leagă aceste argumente ca într-un mînnunchi este că dac statul ar permite că procesul instructiv-educativ să se desfășoare în altă limbă decât în cea oficială, el ar promova de fapt crearea unor comunități politice autonome. Statul ar folosi sistemul de educație pentru a produce dezbinare națională, în loc de unitate națională. Am numit această abordare silogistică deoarece, luate individual sau separat, argumentele nu sunt de neacceptat de eventualii oponenți; un ascultător ar putea fi de acord cu cel de-al treilea argument, care susține că oamenii care alcătuiesc comunități de limbă au tendința de a crea propriile lor comunități de natură socio-economică, fără că această acceptare în sine să îi determine să se declare de acord cu moțiunea. Argumentarea devine însă convingătoare atunci cînd toate elementele sunt puse laolalt. Dac ascultătorul este de acord cu primul argument și cu cel de-al doilea și cu cel de-al treilea, atunci pare rezonabil să accepte și concluzia. Același tip de interdependență ar fi uor de remarcat dac am utiliza modelul Afirmatie/Rationament/Dovadă pentru a descrie acest caz.

În cazul altor moțiuni, pot exista și alte tipuri de strategii care să fie potrivite. Să spunem, de exemplu, că partea afirmatoare pledează în favoarea unei moțiuni care solicită un program pentru arte sponsorizat de stat, pe motivul că ar "aduce beneficii comunității". Un argument s-ar putea axa pe beneficiile sociale; cel de-al doilea, pe cele de natură economică, iar cel de-al treilea, pe beneficiile de natură artistică. Argumentele ar avea legătură cu premisa reprezentată de valoarea centrală, dar nu ar fi legate între ele în chip silogistic. O astfel de abordare este perfect validă, deoarece, ca și silogismul, are drept țintă să convingă pe ascultător că moțiunea este adevărată. Ca o chestiune de formă, se obișnuiește numerotarea argumentelor. Unora dintre vorbitori le place să se reia argumentele, pe scurt, ca parte a pledoariei de încheiere. Aceste jaloane îl ajută pe arbitru să urmărească pledoaria și să înțeleagă cazul pe măsura ce el este prezentat. Ele vor permite și echipei negatoare să înțeleagă cazul, la rîndul lor și ei vor oferi propriile lor jaloane. În sfîrșit, dac va fi structurat, dezbateră va fi mai limpede pentru toată lumea. Este preferabil ca negatorii să spună "*Avea să se spundă la cel de-al doilea conținut expus*" decât "*Avea să se spundă la chestia aceea pe care a spus-o ea despre limbă*". Se obișnuiește, de asemenea, să se încheie pledoaria constructiv afirmatoare prin anunțarea

disponibilități pentru chestionare încrucișat. Astfel, vorbitorul afirmator arată că pledoaria constructivă s-a terminat și că este gata pentru următoarea secțiune a dezbaterii.

4. Pledoaria constructiv negatoare*

[...] Echipa negatoare trebuie să expună cazul său împotriva moțiunii prin intermediul pledoariei constructive negatoare. Mai apoi, echipa negatoare trebuie să îi înceapă atacul asupra cazului afirmator. Partea constructivă a acestei pledoarii nu diferă fundamental de "cea de tip afirmator". Menirea ei este să prezinte întregul caz negator împotriva moțiunii. Din cauza duratei de timp limitate, această pledoarie va fi mai scurtă, pentru a se acorda timp pentru respingere. Cu toate acestea, participanții la dezbateri care o scriu în prealabil trebuie să urmeze aceleași îndrumări ca și cele oferite pentru redactarea pledoariei constructive afirmatoare.

Considerații de natură strategică

Pentru echipa negatoare, acesta este un moment de răscruce în desfășurarea dezbaterii. Membrii săi trebuie să hotărască asupra celui mai eficient și mai eficace plan de atac asupra poziției afirmatoare. Ei nu pot ataca totul. Un atac global ar fi mult prea lipsit de acuitate, iar chestiunile de finețe ar primi o atenție superficială. Pe de altă parte, ei nu se pot mulțumi să atace o singură țintă. Rareori un caz va fi considerat respins doar pe baza demonstrării existenței unei singure fisuri. În plus, partea negatoare trebuie să nu uite că va fi atacată la rândul său și cazul ei va fi împrăștiat în unele puncte. Rareori echipa care câștigă o dezbatere iese din confruntare complet neatinsă. Se poate spune, mai degrabă, că echipa câștigătoare a compus un caz care se dovedește a fi cel mai convingător dintre cele două prezentate, chiar dacă și acesta a fost subrezit în unele privințe. Odata ajuns aici, este util să ne reamintim diferitele niveluri ale cazului afirmator. Echipa afirmatoare a prezentat definiții. Membrii săi au prezentat un criteriu. Ei au prezentat argumente. Negatorii pot ataca la oricare dintre aceste niveluri.

Cum se atacă definițiile

Atunci când am analizat definițiile, am arătat că unele moțiuni permit o marjă de manevră mai mare în ceea ce privește felul în care pot fi definiți termenii care le compun. În pledoaria sa constructivă, echipa afirmatoare a definit termenii moțiunii în maniera care convine cel mai mult membrilor săi. Înainte ca membrii echipei negatoare să prezinte propriul lor caz în pledoaria constructivă negatoare, ei trebuie să hotărască dacă acceptă sau nu definițiile afirmatorilor. Conform regulilor existente în formatul Karl Popper, definițiile afirmatorilor sunt considerate că fiind acceptate dacă nu sunt atacate de partea negatoare. Desigur, uneori echipa afirmatoare definește termenii exact la fel ca echipa negatoare. Ceea ce are de stabilit echipa negatoare este dacă diferențele existente sunt suficient de importante pentru a justifica un atac la acest nivel. În dezbaterile model, echipa afirmatoare a definit drept "droguri slabe" derivatele de cannabis, marijuana și hashish. Dar dacă negatorii și-au conceput cazul bazându-se pe faptul că "drogurile slabe" includ și amfetaminele, și drogurile recreative, cum ar fi Ecstasy? Ceea ce au ei de stabilit este dacă pot totuși să-i prezinte cazul împotriva moțiunii în cadrul definiției mai restrânse prezentate de echipa afirmatoare. Dacă hotărâsc această definiție mai restrânsă nu le afectează ansele de reușită, atunci ei trebuie să accepte definiția și să îi dirijeze atenția asupra unor diferențe mai substanțiale.

Uneori, un atac al negatorilor se impune de la sine. Dacă definițiile afirmatorilor sunt prea limitate sau trunchiate (dacă, spre exemplu, echipa afirmatoare a încercat să definească drept "droguri slabe" antitusivele care conțin codeină), atunci echipa negatoare trebuie să inițieze un atac. Negatorii se văd, de asemenea, obligați să inițieze un atac în cazul în care cazul lor se bazează, de o manieră esențială, pe o interpretare complet diferită dată moțiunii. Să presupunem, de exemplu, că negatorii pledează că "legalizarea" ar însemna distribuirea complet nelimitată de droguri slabe, prin intermediul unei piețe libere, și că afirmatorii înțeleser prin "legalizare" doar distribuirea de droguri slabe exclusiv prin intermediul agențiilor guvernamentale.

Dezbaterile care se desfășoară în jurul definițiilor nu oferă de obicei conflictul de valori și idei care este caracteristic unei dezbateri reușite. Acest tip de conflict survine în dezbaterile axate pe definiții doar dacă termenul pentru care există dispută de definiții are un conținut important - de exemplu, când disputa este în jurul definiției pentru cuvântul *justificat*. Situația ideală este atunci când definițiile sunt neutre și acceptabile pentru ambele părți. Dacă diferențele sunt minore, cea mai bună soluție pentru echipa negatoare este să nu atace definițiile și să își concentreze atenția asupra unor chestiuni mai importante.

În concluzie, conform regulilor existente în formatul Karl Popper, definițiile afirmatorilor sunt considerate ca fiind acceptate dacă nu sunt atacate de partea negatoare.

Cum se atacă criteriile

În principal, există trei tipuri de conflict care sunt posibile la acest nivel. Întâi, ambele părți pot susține criterii complet diferite, care se ciocnesc între ele. În al doilea rând, ambele părți pot susține același criteriu, dar aceasta doar la nivel de formulare, căci ele nu sunt de acord în ceea ce privește definirea și înțelesul respectivei valori. De exemplu, ambele părți pot declara că sprijin conceptul de "dreptate", dar fiecare parte poate avea o accepțiune diferită pentru acest termen. În al treilea rând, ambele părți pot să fie de acord asupra criteriului și a înțelesului acestuia, dar ele pot să nu fie de acord privitor la felul în care să se evalueze acea valoare, cât și cum să fie ea promovat la maximum. Iar și, ambele părți se pot declara în favoarea "dreptății" și pot cădea de acord că ea înseamnă "a da fiecăruia ce îi se cuvine", dar ele pot să nu fie de acord care dintre cele două acțiuni - cea implicată de afirmarea moțiunii sau cea implicată de negarea acesteia - servește mai bine pentru a instaura "dreptatea". În această situație, disputa va privi de fapt cantitatea de adevăr conținut de argumentele aduse ca sprijin, conflict care va fi analizat mai pe larg în secțiunea următoare.

Dacă echipa negatoare hotărâște să poarte disputa referitoare la faptul că criteriile sunt contradictorii, ea își asumă o dublă obligație. Logic vorbind, este adevărat că dacă criteriul părții oponente este complet discreditat, atunci argumentele care sprijină acel criteriu nu mai au mare valoare. Dar echipa negatoare nu poate presupune că respingerea criteriului afirmator va fi încununată de reușită. Ca atare, ea va fi nevoită să pledeze dintr-o perspectivă ipotetică: "*Chiar dacă ați accepta criteriul afirmatorilor (lucru pe care noi nu-l vom face), cazul lor tot eronat rămâne din următoarele motive*". Dubla obligație constă în faptul că echipa negatoare trebuie să pledeze în primul rând împotriva criteriului, iar mai apoi să pledeze împotriva argumentelor care susțin criteriul respectiv.

În concluzie, dacă echipa negatoare hotărâște să atace criteriul, ea trebuie să pledeze în primul rând împotriva criteriului și după aceea împotriva argumentelor afirmatoare.

Cum se atac argumentele

Echipa negatoare poate opta să nu angajeze disputa la nivelul definițiilor. Poate, de asemenea, să hotărască împotriva ideii de a angaja disputa la nivelul criteriului. Ceea ce nu poate însă evita este încălecare cu echipa afirmatoare la nivelul argumentelor. Într-adevăr, acesta este terenul pe care se poartă cele mai multe conflicte într-o rundă, iar o dezbatere reușită este structurată în așa fel încât să scoată în evidență cu claritate aceste conflicte. Partea afirmatoare trebuie să-și numereze argumentele pe măsură ce le prezintă; partea negatoare trebuie să le respingă punct cu punct. De exemplu, vorbitorul negator ar putea să spună: *"Cel de-al treilea argument prezentat de ei susține că țările în care există grupuri de populație care vorbesc limbi diferite nu vor putea fi unificate. Nu suntem de acord"*.

Argumentele pot fi respinse în diverse feluri. Ele pot fi respinse pe temeiul că au erori de logică sau că nu se bazează pe date corecte. Mai pot fi respinse și ca fiind forțate sau cauzatoare de prejudicii. În fine, ele mai pot fi respinse și pentru că intră în contradicție cu alte argumente ori afirmații făcute pe timpul chestionării încrucișate.

Aveți în alt capitol o listă de erori logice care pot fi imputate oponentilor pe parcursul respingerii. Dacă echipa afirmatoare prezintă analogii, o respingere eficientă va pune la îndoială validitatea analogiilor respective. În situația în care cazul afirmator se bazează în principal pe informații furnizate de experți independenți - adică pe afirmații făcute de către altcineva, afirmații care ar putea susține motiunea - o respingere reușită va putea ataca competența, credibilitatea și imparțialitatea respectivelor surse și va aduce opinii la fel de avizate care susțin contrariul. Cazului afirmator îi se mai poate imputa temeiul lipsei de relevanță ori al lipsei de importanță. Dacă se recurge la această ultimă tactică, negatorul care susține respingerea afirmă nici mai mult, nici mai puțin: *"Argumentul poate fi adevărat, dar el nu este foarte important"*. De exemplu, în dezbateră noastră model, echipa afirmatoare susține că legalizarea drogurilor va permite ridicarea încasărilor prin taxele percepute de către stat. Echipa negatoare admite că acest lucru poate fi adevărat, cu toate acestea, faptul în sine nu constituie un motiv suficient care să justifice legalizarea, pentru că rolul care s-ar face prin legalizare ar depăși complet beneficiul bănesc pe care l-ar avea statul prin perceperea de impozite.

În concluzie, o dezbatere reușită este în așa măsură structurată încât să scoată în evidență cu claritate conflictele existente.

Câteva reguli privind respingerea negatoare

Am subliniat mai sus importanța deciziei pe care trebuie să o ia negatorii. Am arătat că dacă definițiile propuse de afirmatori nu sunt contestate, ele sunt considerate drept acceptate. Același lucru este valabil și în cazul criteriului. Într-o oarecare măsură, același lucru este valabil și pentru argumente. Altfel spus, se așteaptă ca echipa negatoare să răspundă cât mai complet cazului afirmator la acest moment al runde; nu este permis ca negatorii să introducă obiecții complet noi mai

târziu în timpul rundei. Adică lor nu le este permis să declare abia prin pledoaria negatorului doi "îmi acuma dori să mă refer la cel de-al treilea argument al oponentului meu". De fapt, același principiu constrânge și echipa afirmatoare; lor li s-a pretins să prezinte un caz complet prin pledoaria constructivă; deci, ei nu pot spune mai târziu pe parcursul rundei "propunem un nou criteriu" sau "am dori să prezentăm un nou argument". Desigur, foarte mare parte din dezbateri abia va urma după acest moment, disputa este departe de a fi luat sfârșit. Dar, în ce privește partea negatoare, chestiunile au fost deja identificate. Este posibil că membrii echipei negatoare să nu fi enumerat toate contraargumentele, dar ei au hotărât care va fi obiectul disputei.

Vă mai împărtășim o ultimă reflexie: importanța strategică a acestui moment implică faptul că „o minuțioasă fi de desfășurare a dezbaterii” este vitală pentru reușita echipei negatoare. Membrii săi trebuie să fie cât se poate de atenți la pledoaria constructivă afirmatoare, cât și la răspunsurile afirmatorilor pe parcursul chestionărilor încrucișate. Ei trebuie să analizeze aceste afirmații și să traseze rapid răspunsul negator. Vom sublinia iarăși că respingerea nu este făcută de aceeași persoană care a condus chestionarea încrucișată; deci, este vital ca vorbitorul negator să asculte cu mare atenție chestionarea încrucișată și să noteze punctele slabe care au fost evidențiate și recunoașterile care au fost obținute de la oponenti. Parte din pledoaria negatoare poate fi citită de ei, la acest punct, marea majoritate a participanților la dezbateri preferă să se depărteze de text pentru a putea încorpora remarcile care vor scoate în relief ceea ce îi deosebește de afirmatori. Dar cea mai mare parte a pledoariei trebuie să fie o reacție sau un răspuns. Dacă în acest moment al rundei echipa negatoare adoptă o strategie greșită sau nu reușește să identifice problemele cheie, membrii săi nu au multe șanse câștigă dezbaterii.

În concluzie, o minuțioasă fi de desfășurare a dezbaterii este vitală pentru reușita echipei negatoare.

Nu există vreo manieră prestabilită de a conduce o respingere. De fapt, aceasta depinde în primul rând de ceea ce a susținut cealaltă parte. Indiferent de tactica pentru care se optează, respingerea trebuie să se încheie cu o concluzie solidă. Vorbitorul negator trebuie să rezume în câteva cuvinte impresia sa despre implicațiile cazului afirmator și să arate motivul pentru care acesta nu poate fi acceptat. Cursul ulterior pe care îl va lua dezbaterii este de-acum aproape definitiv lămurit; o dată cu respingerea afirmatoare a pledoariei negatoare, vor apărea și ultimele elemente ale disputei care îi vor lua locul în schimbul de replici.

Respingerea și reconstrucția

Diferența dintre respingere și reconstrucție

A respinge un argument înseamnă a-i dovedi falsitatea prin evidențierea eventualelor erori de logică, de susținere sau de compatibilitate. Pentru a împrumuta un termen din sport, respingerea este o tactică "ofensivă". Când un participant la dezbateri respinge un argument, el atacă, își îndreaptă toată energia împotriva poziției oponentului său. Pe de altă parte, reconstrucția este o tactică defensivă. Propria poziție a participantului la dezbateri a fost atacată de către oponentul său. Prin reconstrucție, participantul încearcă să restabilească validitatea poziției sale.

Diferența funcțional dintre respingere și reconstrucție este cât se poate de real. În limbajul obișnuit al dezbaterii competiționale nu facem însă distincții atât de riguroase în folosirea acestor termeni. În practică, "reconstrucție" este un termen mai larg, care este folosit pentru a descrie nu doar reconstrucția propriu-zisă, ci și respingerea. Totuși, acest fapt nu creează dificultăți majore și reflectă, de fapt, o realitate. După cum vom vedea, respingerea și reconstrucția se împletesc în etapele ulterioare ale dezbaterii. În acest capitol vom face distincția dintre cei doi termeni pentru simplul motiv că dorim să subliniem natura dublă a pledoariei afirmatoare.

Dubla natură a pledoariei afirmatoare

O parte din cea de-a doua pledoarie afirmatoare constă din respingere. Din acest motiv, ea are aceeași structură ca și prima pledoarie negatoare: la acel moment, echipa negatoare ascultase cazul afirmatorului, prin pledoaria sa, încercase să îl respingă. Tot în acel moment, echipa negatoare a prezentat propriul său caz. Acum, este rândul echipei afirmatoare să îl respingă. Iar și, minuțiozitatea reprezintă o cerință importantă, echipa afirmatoare trebuind să ofere, chiar și într-o formă prescurtată, obiecțiile pe care le are față de cazul negator. Nu este echitabil ca membrii echipei afirmatoare să introducă obiecții noi într-un moment ulterior. Tehnicile de respingere care pot fi folosite de echipa afirmatoare la acest moment sunt aceleași cu cele deja prezentate în contextul respingerii negatoare prezentate pentru primul negator. Dar această secțiune a dezbaterii ne oferă, de asemenea, ceva nou. În prima ei pledoarie, echipa negatoare a atacat cazul afirmator. Acum, echipa afirmatoare are sarcina de a răspunde la acel atac.

Strategii pentru reconstrucție

O reconstrucție eficientă nu constă dintr-o simplă repetare a cazului afirmator inițial. O reconstrucție este, ca să spunem așa, respingerea unei respingeri. Participantul la dezbateri trebuie să se refere la fiecare dintre argumentele pe care oponentul le-a adus împotriva cazului său. Tehnicile folosite în reconstrucție nu diferă radical de cele folosite în respingere. Participantul la dezbateri care susține reconstrucția are de identificat erori de logică, presupuneri nefondate sau dovezi insuficiente în respingerea oponentului său. O reconstrucție reușită redă validitatea cazului inițial. Că să fim mai explicit: în pledoaria constructivă, echipa afirmatoare a prezentat cazul; echipa negatoare a încercat să dovedească falsitatea acestuia prin respingere. Dacă, prin reconstrucție, vorbitorul afirmator poate să demonstreze că respingerea a fost inequitabilă, neadevărată sau fără obiect, atunci cazul inițial este considerat ca fiind în continuare adevărat. [...]

Ca o chestiune de echitate, respingerea trebuie să aibă prioritate la acest moment. Vorbitorul afirmator trebuie să prezinte toate obiecțiile sale față de cazul negator la acest moment din rundă; el nu poate prezenta noi obiecții în penultima secțiune a runde, deși are opțiunea de a-și reafirma obiecțiile de o manieră diferită pentru a putea încorpora chestiunile apărute în secțiunile precedente. Vorbitorul negator va reconstrui după respingerile aduse de vorbitorul afirmator; următorul vorbitor afirmator poate să atace această reconstrucție și să reafirme respingerea. Sarcina de a reconstrui nu este strict limitată la acest moment. Vorbitorul afirmator va avea o altă ocazie de a reconstrui în urma atacurilor. Dacă timpul nu-i permite, este acceptabil să creioneze o schemă defensivă care poate fi extinsă mai târziu. Și aici, jalonarea este importantă pentru a oferi claritate ascultătorilor. Vorbitorul afirmator trebuie să fie explicit cu privire la chestiunea la care face referire: de exemplu, "Aș dori să

atrag atenția asupra criteriului prezentat de echipa negatoare, criteriu care este imprecis și lipsit de relevanță pentru această moțiune". Este cu precizie important ca vorbitorul să facă distincția dintre atacul asupra argumentelor cazului negator de exemplu, "A dori să mă refer acum la cel de-al treilea argument al lor, conform căruia drogurile ar duce la tulburări sociale" - și reconstrucția în urma atacurilor echipei negatoare asupra cazului afirmator - "A dori să răspund la ceea ce a spus echipa negatoare privitor la primul nostru argument, conform căruia oamenii ar trebui să aibă dreptul la propriile opțiuni".

În sfârșit, vorbitorul afirmator ar trebui să încerce să conchidă când câteva remarci privitoare la direcția spre care se îndreaptă dezbateră. Chiar dacă jumătate din secțiunile dezbaterii abia vor urma, la acest moment ambele părți și-au stabilit deja pozițiile de bază. Fiecare echipă și-a prezentat cazul în întregime, prin pledoariile constructive. Fiecare echipă a avut posibilitatea de a arăta, prin respingeri, unde anume va ataca cazul oponentului. La această răscruce, vorbitorul afirmator este în măsură să rezume în ce anume constau deosebirile fundamentale și să stabilească ce anume mai rămâne de făcut din punctul de vedere al echipei afirmatoare. De exemplu, vorbitorul afirmator poate spune: "Ați văzut că ambele părți sunt de acord privitor la definirea mișcării și că ambele echipe au pledat pentru același criteriu. Cea mai importantă diferență de vederi dintre noi se referă la rolul cauzat de drogurile slabe, precum și la faptul dacă acest rol este un motiv suficient pentru a justifica restricțiile impuse în consumul acestora".

Not : Vorbitorul negator va face, „în oglindă”, aceleași lucruri, și anume va respinge cazul afirmator și va reconstrui propriul caz, cu mențiunea că sarcina principală este respingerea cazului afirmator.

Pledoariile sumative (rolurile de pe poziția trei)

Cu fiecare secțiune a rundei pe care am luat-o în discuție, am dat peste noi modalități de a dezbate, cum ar fi respingerea și reconstrucția. [...] Pe măsură ce dezbateră se îndreaptă către final, concentrarea disputei va fi din ce în ce mai evidentă. Fiecare participant va încerca să exprime chestiunile care îi par că s-au conturat drept conflicte centrale ale rundei. În acest capitol, am dori să facem câteva considerații privitoare la acest proces.

Prezentarea anterioară a chestiunilor

[...] În modelul Karl Popper, ambelor echipe li se cere să-și prezinte cazurile în totalitate în timpul pledoariilor de deschidere. În aceste pledoarii se prezintă definițiile, se fundamentează criteriile și se expun argumentele. După acest moment, nu mai sunt admise modificări ale definițiilor sau ale criteriilor și nici nu mai pot fi adăugate argumente noi. Într-un anumit fel, dezbateră devine o dispută despre ceva care s-a spus deja. Respingerile se axează pe ceea ce s-a spus deja în cazuri. Reconstruirile se axează pe ceea ce s-a spus în respingeri. [...] Uneori însă, acest schimb poate începe să semene cu o dispută fără sfârșit. Cu alte cuvinte, afirmatorul susține ceva și negatorul respinge, mai apoi afirmatorul reconstruiește după respingere și negatorul mai respinge o dată, susținând că reconstruirea nu a fost la obiect, ca după aceea afirmatorul să mai reconstruiască același punct încă o dată, doar pentru că negatorul să mai reia respingerea a treia oară, pentru că într-un târziu să se audă pentru ultima oară "Timpul a expirat!". Totuși, în cele mai rele runde, pentru ambele părți, pledoariile finale nu sunt doar o simplă expediție peste filele ale aceluiași mingi.

Cum se identifică arile de conflict

În primul rând, pledoariile finale trebuie să aibă drept scop includerea câtorva precizări privitoare la punctele de vedere diferite care s-au manifestat pe parcursul rundei. Până în această etapă, ar trebui să fie limpede că anumite puncte ale disputei au mai mare importanță decât altele. Participanții pot începe să examineze "despre ce anume de fapt" se poartă disputa. În dezbaterile referitoare la legalizarea drogurilor, de exemplu, la un anumit moment dat, dezbaterile se poate duce asupra cât de nocive sunt drogurile slabe. Dacă o echipă dorește să pledeze că drogurile slabe sunt cât se poate de puțin nocive și că fac rău doar celui care le consumă (dacă nu cumva nici măcar lui), cealaltă echipă ar putea să pledeze că utilizarea drogurilor slabe are o influență semnificativă asupra celorlalți. Ei bine, nici una dintre echipe nu a declarat la începutul dezbaterii, atunci când i-a prezentat pledoaria constructivă, că nocivitatea va constitui disputa principală a rundei. (Vezi dezbaterile descrise ca model la finalul manualului, în ediția tipărită a Manualului.). Pur și simplu acesta a fost cursul pe care s-a întâmplat să îl ia runda respectivă, prin chestionare încrucișate și respingere.[...].

Chestiunile asupra cărora se votează

În termeni practici, cele tocmai spuse mai sus nu înseamnă nimic altceva decât că participanții la dezbateri care prezintă pledoariile finale pentru fiecare dintre cele două echipe nu trebuie să încerce să elaboreze noi modalități de a prezenta argumentele deja menționate. De fapt, ei trebuie să încerce să reducă disputa la cea mai simplă formulare posibilă. În anumite cazuri, cei mai atenți dintre participanții la dezbateri sunt capabili să formuleze ceea ce se numesc "chestiuni asupra cărora se votează" [...]

În concluzie, ultimii doi vorbitori trebuie să scoată în evidență cele mai importante idei care au fost discutate în rundă.

Pledoaria sumativă a rundei

Aadar, într-o anumită măsură, pledoariile finale sunt referiri făcute de către fiecare echipă privitor la ceea ce s-a spus. Aceasta înseamnă că pledoariile respective sunt comentarii asupra rundei de dezbateri. În această calitate, pledoariile sumative pot include și o trecere în revistă a ceea ce s-a întâmplat: cu această ocazie este mai cu seamă nimerit ca vorbitorii să atragă atenția arbitrilor asupra felului în care s-a terminat discuția asupra argumentelor. Aici vorbitorii pot invoca principiul "tăcerea înseamnă aprobare". Altfel spus, dacă echipa oponentă nu a respins un argument sau nu a reconstruit după o respingere, se poate presupune că membrii săi sunt implicit de acord cu argumentul (în prima situație) sau cu respingerea (în cea de-a doua).

În jargonul dezbaterilor, a nu răspunde la un argument se numește "a abandona un argument". De exemplu, vorbitorul poate spune "*Echipa noastră a respins cel de-al doilea argument prezentat de oponenti, dar ei nu l-au reconstruit cu adevărat după atacul nostru. Prin urmare, putem presupune că, prin abandonarea argumentului, ei au renunțat la el și au acceptat că respingerea noastră a fost adevărată*". Această tactică se numește uneori "a da instrucțiuni arbitrilor" și ea poate reprezenta o tehnică eficientă, chiar dacă are efect limitat. Este de datoria arbitrilor să țină propriile lor "fișe de

scor" cu evidența a ceea ce s-a respins; ca atare, ei sunt conștienți că uneori participanții la dezbateri se cam grăbesc în a-și revendica victoria. La următoarea, arbitrii sunt în măsură să decidă singuri dacă o respingere a fost sau nu eficientă. În acest context, se cuvine, de asemenea, remarcat faptul că într-o dezbatere, verdictul final nu se bazează (numai) pe considerente de natură tehnică. Adică, poate fi adevărat că echipa negatoare nu s-a preocupat să reconstruiască un argument după o respingere afirmatoare, dar acest lucru se poate explica și prin faptul că negatorii n-au considerat că această reconstrucție ar avea o influență hotărâtoare asupra dezbaterii în ansamblul ei. În schimb, este posibil ca echipa negatoare să-și fi dirijat întreaga energie pentru a demonstra că criteriul afirmator este vag și lipsit de obiect. Și o dată criteriul discreditat, cazul în întregime poate fi compromis.

Mai clar spus, pledoariile sumative nu sunt "încă o porție din același fel de mâncare". Ele nu trebuie să fie o continuare a cazului inițial și nici o repetare a ceea ce s-a spus deja. În schimb, pledoariile sumative impun putere de analiză. Ultimii vorbitori trebuie să fie în stare să „izoleze” cele mai importante idei care s-au discutat într-o dispută care a durat mai bine de jumătate de oră - și tot ei mai trebuie să fie capabili să spună de ce, în ultimă instanță, echipa lor a argumentat mai convingător.

În concluzie, vorbitorul final dintr-o rundă nu trebuie să se bazeze pe considerente de natură tehnică, ci pe puterea de analiză (a sa și a echipei).

5. Chestionarea încrucișată în Formatul Karl Popper*

În formatul Karl Popper există patru secțiuni diferite de chestionare încrucișat: două aparțin membrilor echipei afirmatoare, celelalte două, membrilor echipei negatoare.

Scopurile chestionării încrucișate

În dezbateră competițională, chestionarea încrucișată îndeplinește trei funcții distincte. Întâi, ea este menită să permită clarificarea poziției adoptate de către partea oponentă. Dacă o definiție sau un argument au fost vagi, chestionarea încrucișată oferă participanților la dezbateri șansa de a pretinde precizie și claritate. Dacă participanților la dezbateri nu le este clar ceea ce susțin oponenții lor, ei nu vor fi în stare să respingă argumentele acestora, deci este recomandat să întrebe și să clarifice.

În al doilea rând, participantul la dezbateri care conduce chestionarea încrucișată poate folosi șansa de a adresa întrebări pentru a identifica eventuale puncte slabe în pledoaria oponentului său. Mai precis, el poate încerca să evidențieze contradicții și să sugereze implicațiile acestora asupra cazului oponentului său.

În fine, participantul la dezbateri se poate folosi de dreptul de a pune întrebări pentru a obține concesii generale în sprijinul propriului caz.

Secțiunile de chestionare încrucișat pot constitui o modalitate de organizare a ceea ce va urma în runda de dezbateri. Ideile prezentate în chestionarea încrucișată trebuie incluse în pledoariile ce vor urma. Așa cum am remarcat mai sus, pentru aceasta este necesară munca de echipă, întrucât persoana care continuă dezbateră nu este aceeași cu persoana care a adresat întrebările. Pentru a folosi o

metaforă din sport, misiunea celui care pune întrebările este să dribbleze cu mingea până la poartă. Misiunea de a marca gol revine vorbitorului care îi urmează.

Remarcile care urmează se referă la toate cele patru secțiuni ale chestionării încrucișate. Fiecare aparține echipei afirmatoare sau celei negatoare, natura activității rămâne neschimbată.

În concluzie, chestionarea încrucișată este folosită pentru a clarifica, pentru a identifica punctele slabe din argumentele oponentilor, cât și pentru a obține concesii generale.

Reguli de bază

În secțiunile de chestionare încrucișat ale runde de dezbateri, cei doi interlocutori care pun întrebări și dau răspunsuri trebuie să stea în picioare unul lângă celălalt, în partea din față a încaperii. Totuși, ei nu trebuie să se afle față în față, nici când pun întrebări și nici când dau răspunsuri. Dimpotrivă, ei trebuie să privească spre public și spre arbitri. Este firesc ca participanții la dezbateri să se privească direct din când în când, dar ei trebuie să fie în principal orientați spre public și trebuie să încerce să mențină contactul vizual cu arbitrii. Înainte de începerea chestionării încrucișate, participantul care urmează să adreseze întrebările va folosi de obicei timpul de pregătire pentru a se consulta cu colegii de echipă și pentru a pregăti întrebările. Totuși, odată începută perioada de chestionare încrucișată, consultarea cu colegii nu mai este permisă. Atât cel care întreabă, cât și cel care răspunde trebuie să se descurce fără ajutor.

Chestionarea încrucișată constă într-un schimb de întrebări și răspunsuri. Altfel spus, nu este momentul ca vreunul din cei doi participanți să țină pledoarii sau să lanseze atacuri directe asupra poziției oponentului (de exemplu, negatorul care adresează întrebări nu poate folosi acest interval de timp pentru a spune "Al doilea argument al vostru este greșit; vrei să-ți spun de ce cred așa ceva?"). Cei doi participanți le revine obligația de a fi cuviincioși și politicoși unul față de celălalt, atât în ceea ce privește exprimarea, cât și comportamentul.

Desigur, schimbul de întrebări și răspunsuri revine doar celor doi participanți; atât arbitrii, cât și colegii de echipă și persoanele din public ascultă și iau notițe, dar nu au voie să intervină.

Strategia și tactica

În discuția care urmează, ne vom referi puțin la "tactică" și am dori să precizăm înțelesul termenului înainte de a continua. Împrumutăm termenii de "strategie" și "tactică" din istoria militară. Înțelesul de bază al termenului de "strategie" este "a conduce o armată". Pe timp de război, "strategia" se referă la planul general, la scopurile globale ale unei campanii militare.

"Tactica" se referă la metodele folosite pentru a executa acest plan. Deci, un general poate avea drept scop strategic capturarea unui oraș aflat în mâinile dușmanului, oraș amplasat pe celălalt mal al unui fluviu. Chestiunea de natură tactică este dacă armata trebuie să traverseze fluviul prin vad în amonte și să atace orașul de pe uscat, sau dacă ar trebui să îl atace direct traversând peste un pod. În dezbateri, a dovedi că argumentele slabe trebuie legalizate poate constitui un scop strategic; o tactică posibilă este

argumentarea prin exemplificare, o alta poate fi cea prin analogie, etc. În chestionarea încrucișată, participanții la dezbateri folosesc diverse tactici pentru a-și atinge scopurile strategice.

Sfaturi pentru cel care întreabă

Cel care pune întrebări nu trebuie să uite că acesta nu este momentul să țină un discurs, ci momentul de a adresa întrebări. Întrebările pot sugera interlocutorului ce să răspundă - adică pot fi astfel formulate încât să ducă la răspunsul dorit de cel care întreabă. În nici o situație ele nu trebuie să fie agresive sau insultătoare. În general, întrebările trebuie să fie astfel formulate încât să producă răspunsuri sub forma unor afirmații, și nu simple monosilabe, cum ar fi "da" sau "nu". A pretinde astfel de răspunsuri monosilabice poate fi considerat o tactică neprincipială, care nu ține cont de nuanțele și de caracterul complex care sunt specifice dezbaterii academice.

Celui care răspunde la întrebare trebuie să i se dea șansa de a formula un punct de vedere cu claritate și bună-credință. Altfel spus, suntem de părere că participanții la dezbateri nu trebuie să imite celebra replică avocătească *"Este adevărat că ați încetat să vă mai bateți soția? Vreau un răspuns cu «da» sau «nu»!"* O astfel de pretenție ar fi neprincipială, deoarece, indiferent de răspuns, întrebarea implică faptul că cel întrebat i-a bătut cândva soția. Cel care dispune de felul în care se utilizează timpul în această secțiune este cel care pune întrebările.

Participantul la dezbateri care pune întrebările trebuie să dea oponentului său suficient timp pentru a oferi un răspuns complet, dar poate interveni (politicos) pentru a-l întrerupe dacă i se pare că oponentul său lungește răspunsul ori nu răspunde la obiect. Întreruperea este politicoasă dacă se face pe un ton respectuos și începe cu *"iertați-mă"* sau altă expresie asemănătoare.

De întrebările pot sugera interlocutorului ce să răspundă, în nici o situație ele nu trebuie să fie agresive sau insultătoare.

Dacă oponentul adresează el însuși o întrebare (în loc de a răspunde), cel care pune întrebările trebuie să-i reamintească faptul că echipa din care face parte va dispune ulterior de propria sa perioadă de timp pentru a adresa întrebări, într-o altă secțiune a rundei.

Mulți avocați le place să declare că ei nu pun nici o întrebare la proces decât dacă știu deja răspunsul. Această este probabil o exagerare și nu se poate aplica în chestionarea încrucișată; dar oricum, este un principiu demn de reținut. Cel care adresează întrebări trebuie să aibă cât de cât idei de ceea ce vrea să audă de la cel care răspunde. El poate fi dezamăgit, în sensul că poate primi răspunsuri la care nu se aștepta, dar măcar întrebările sale vor avea ținte precise. Având clar în minte aceste scopuri, îi va veni mai ușor să formuleze întrebările cum se cuvine. O tehnică de a sugera celui care răspunde ce să spun este să se includă alternative ca parte din întrebarea care se adresează - de exemplu: *"În pledoaria voastră constructivă ați amintit despre dreptul de a folosi propria voastră limbă; considerați acesta un drept politic, garantat de constituție? Sau este acesta un drept natural?"* Desigur, scopurile întrebărilor sunt parțial generate de notițele de pe fișa de desfășurare a dezbaterii, în timp ce se prezintă pledoaria constructivă afirmatoare membrilor echipei negatoare trebuind să-i marcheze ca repere punctele cheie și să conceapă întrebări care se vor concentra asupra acestora.

Ca tactic , mulți participanți la dezbateri pot începe prin a încerca să stabilească chestiunile asupra cărora părțile sunt de acord. Ei pot pune întrebări care au doar un singur răspuns rezonabil. O dată stabilite aceste chestiuni, ei pot trece la domenii mai controversate - în care dezacordurile sunt evidente. Cel care pune întrebările trebuie să rămână flexibil. În timpul perioadei de pregătire, pare rezonabil să se stabilească două sau trei arii de investigare, dar este o eroare tactică să se alcătuiască o listă de întrebări cărora sili se dea citire în ordinea prestabilită, fără să țină cont de situația de fapt existentă în rundă în acel moment. Este mult mai înțelept să se asculte ceea ce răspunde cel întrebat și să se adreseze întrebări legate de aceste răspunsuri menite să clarifice problema.

A nu se uita, desigur, că tactica celui care răspunde este să "cedeze" cât mai puțin teren posibil. Persoana care răspunde se ferește să facă afirmații care s-ar putea fi folosite împotriva sa și de aceea răspunsurile sunt adesea neutre. Uneori, cel care răspunde la întrebări încearcă să se "baricadeze", adică să evite un răspuns la obiect, indiferent de câte ori i se repetă întrebarea. Într-o astfel de situație, este recomandabil pentru cel care adresează întrebarea să evidențieze starea de derută a oponentului și să îi streacă la întrebarea următoare. El poate spune, de exemplu, "*Văd că nu voi primi un răspuns la această întrebare, așa că voi trece la următoarea*". Așa cum vom vedea mai jos, pentru cel care răspunde, "baricadarea" nu este o tactică inteligentă. Este ușor pentru echipa celui care pune întrebările să exploateze această tactică în pledoariile ulterioare. Următorul vorbitor poate să spună, de exemplu, "*Este limpede că oponentii noștri nu au vrut să răspundă la această întrebare și este ușor să înțelegem de ce: răspunsul demonstrează o slăbiciune fundamentală a cazului lor*".

Succesul chestionării încrucișate nu depinde de cât de multe întrebări se pun de fiecare parte; este mult mai profitabil să se pună mai puține întrebări, cât vreme ele au un răspuns precis. De asemenea, este mult mai profitabil să se mențină concentrarea pe acest țel și să se urmărească o direcție de chestionare, decât să se pună întrebări la întâmplare, care sar de la o problemă la alta din cazul oponentului. Întrebările care sunt formulate într-o manieră neglijentă atrag rareori răspunsuri utile. Se pierde timp prețios dacă întrebarea trebuie reformulată din cauză că a fost neclară. O altă eroare este să se pună întrebări lungi și complicate. Este mult mai profitabil ca ele să fie succinte și directe. Ocazional, este o tactică inteligentă să se folosească analogii - adică să se urmărească o manieră de chestionare bazată pe analogie. [...] Cu toate acestea, analogiile forțate sau exagerate dau rareori rezultatul scontat. Același lucru se poate spune și despre întrebările ipotetice. Poate avea rost să se întrebe: "*Dacă ai trăi ca urmează să-ți petreci restul vieții în Suedia, te-ai gândi să te apuci de învățat suedez?*". Totuși, ar fi bine ca participanții la dezbateri să reziste la tentația de a adresa afirmații de genul: "*Hai să presupunem că am trăi pe o altă planetă și că pe această planetă oamenii au doar două culori de piele și vorbesc doar două limbi*".

În timpul chestionării încrucișate, este mai profitabil să se pună mai puține întrebări care să aibă un răspuns precis, decât mai multe dar insuficient pregătite.

În fine, cei care pun întrebări nu trebuie să-și facă probleme dacă nu utilizează tot timpul. Ei pot încheia fără probleme înainte de expirarea celor trei minute alocate. Uneori, bineînțeles, cele trei minute par insuficiente și timpul expiră în mijlocul unei întrebări. Un sfat: cei care pun întrebări nu trebuie să lase cea mai importantă întrebare la urmă. Este o greșeală să se continue cu întrebări nepregătite, cu efect slab; ele pot cauza prejudicii de natură tactică și pot lăsa celor care ascultă o impresie nefavorabilă asupra întregii secțiuni.

Sfaturi pentru cel care r spunde

În chestionarea încruci at , cei care r spund trebuie s fie atenți și precauți, dar asta nu înseamn c ei trebuie s se poarte c ni te frico i. Trebuie s fie atenți, deoarece cei ce pun întreb ri încearc s -i determine s spun lucruri care s le ubrezeasc cazurile.

Cel care r spunde trebuie s asculte cu atenție întreb rile i s fie în gard pentru a sesiza implicațiile subtile conținute de acestea. Cel care r spunde trebuie, de asemenea, s se gândeasc bine înainte de a r spunde. E recomandat ca r spunsurile s fie directe i precise. Întreb rile trebuie s primeasc r spuns complet, dar cei care r spund nu vor spune mai mult decât sunt întrebați.

i totu i, cei care r spund nu trebuie s se fereasc s adopte poziții ferme. La urm urmei, ei au intrat în dezbateri pentru a susține o anumit poziție și nu trebuie s dea înapoi atunci când aceasta este atacat . O tactic inteligent este nuanțarea r spunsurilor prin reafirmarea argumentului de o manier care s înt reasc poziția ap rat . Aceast tactic d rezultate mai ales atunci când cel care întreab pretinde un r spuns cu "da" sau "nu"; chiar dac cel care întreab va întrerupe pentru a scurta un r spuns mai nuanțat, este înțelept s se încerce stabilirea unui context înainte de a da r spunsul cu "da" sau "nu".

Este, de asemeni, acceptabil pentru cei care r spund s nuanțeze întreb rile care sugereaz r spunsul. Cel care întreab poate s - i formuleze întrebarea c pe o alternativ : *"Crezi c este x? Sau poate y?"* Cel care r spunde poate sugera o a treia posibilitate, atâta vreme cât nu creaz impresia c încearc s evite r spunsul la întrebare. În aceea i ordine de idei, este acceptabil pentru cel care r spunde s resping analogiile spunând: *"Nu cred c aceast este o comparație nimerit ."* Sau, dup caz, combatând scenariile ipotetice *"Nu sunt în m sur s spun ce a crede dac ar fi s tr iesc pe o alt planet ."*

Este perfect acceptabil s se solicite clarificarea întreb rilor care sunt neclare ori neglijent formulate. Totu i, nu este o tactic înțeleapt s se invoce neînțelegerea doar pentru a evita s se r spund la întrebare. Atunci când cel care trebuie s r spund refuz s se achite de îndatorirea care îi revine, ascult torul poate s presupun c participantul la dezbateri crede c poziția sa este vulnerabil i c ea va deveni i mai vulnerabil dac r spunde .

Pe tot parcursul chestion rii încruci ate, cel care r spunde trebuie s se str duiasc s ofere r spunsuri oneste, politicoase i pline de respect.

O alt tactic ce nu se recomand este ca participantul care trebuie s r spund s nu fie de acord din reflex - adic numai de dragul de a nu fi de acord. Dac , de exemplu, cel care întreab ar spune *"Cred c putem fi amîndoi de acord c este întuneric noaptea"*, nu este recomandat ca participantul care r spunde s spun : *"Nu sunt sigur de asta - depinde de ce înțelegi prin cuvîntul «întuneric»"*. Se presupune c dezbateri înseamn discuție și confruntare privitor la ceea ce se discut , nu confuzionare i evitare.

În fine, nu este nici o tragedie dacă spuneți că nu știți atunci când este cazul. Când cel care întreabă vrea să afle dacă cel care răspunde cunoaște câte limbi se vorbesc în India și acesta din urmă nu știe, nu are nici un rost să încerce să lase impresia că ar ști. Pe tot parcursul perioadei de chestionare încrucișat, cei care răspund trebuie să se străduiască să ofere răspunsuri oneste. În același timp, răspunsurile trebuie să fie politicoase și pline de respect. Întrebările pot fi ostile, dar răspunsurile pot fi pe măsura. Este obligația celor care întreabă să evite adresarea unor astfel de întrebări, tot așa cum este obligația celor care răspund să evite returnarea unor astfel de răspunsuri.

În concluzie, **chestionarea încrucișată** este utilizată pentru a clarifica, pentru a identifica punctele slabe din argumentele oponentilor, cât și pentru a obține anumite informații suplimentare sau pentru a înțelege mai bine poziția susținută de echipa oponent. Formularea întrebărilor depinde de scopul propus.

Pentru a afla lucruri concrete se pot adresa întrebări la fel de precise : *Unde ? Cum ? Când ? Ce ? De ce ?*, etc; pentru a evidenția idei, se formulează întrebări cu răspunsuri libere, iar pentru a aprofunda o problemă sau argument, întrebările ar putea fi : *Care ar fi alternativele ? De ce în acest mod ? Care este justificarea pentru această poziție ?*, etc. În situații excepționale pot fi utilizate și întrebări care solicită răspunsuri cu *Da sau Nu*. Pentru ca avantajele obținute în chestionarea încrucișată să conteze în evaluare, acestea trebuie să fie utilizate în următoarele discursuri, deoarece arbitrul nu poate sesiza « din oficiu » importanța rezultatelor obținute. În timpul alocat întrebărilor, cel care adresează întrebări nu trage concluzii cu privire la răspunsurile primite, iar celui care răspunde nu îi este recomandat să « întoarcă » întrebarea printr-o altă întrebare.

6. Recomandări generale de arbitraj pentru dezbaterile în format Karl Popper

(Unitatea de învățare nr. 4)

Dezbaterile au un rol nu doar în crearea de deprinderi și abilități de argumentare și exprimare în public, ci și în educarea participanților în spiritul moralității, spiritului de echipă și *fair-play*-ului. În acest sens, rolul arbitrilor este important nu doar în evaluarea laturii argumentative și retorice a dezbaterilor, ci și în responsabilizarea celor care dezbate. De aceea, arbitrii trebuie să respecte în orice moment o serie de principii foarte clare:

- să descurajeze orice fel de comportament non-etic care vine din partea cuiva implicat în dezbateri;
- să facă abstracție atât de convingerile personale, cât și de eventuale cunoștințe de specialitate pe care le-ar putea avea cu privire la moțiunea discutată ;
- să nu trateze echipa careia îi dă verdictul ca echipa care a avut dreptate, ci ca echipa care a fost mai convingătoare în acea rundă ;
- să pună pe primul loc conținutul dezbaterii și în plan secund maniera de prezentare;
- să evalueze dovezile în funcție de criteriul calitativ și nu cantitativ, punând pe primul loc calitatea și relevanța acestora;
- să încurajeze vorbitorii să vorbească într-un ritm normal care să poată fi înțeles de oricine, să utilizeze un vocabular lipsit de elementele de jargon al dezbaterilor;
- să completeze fișa de arbitraj în așa manieră încât aceasta să poată fi folosită în scop informativ și educativ pentru participanți.

A. Luarea deciziei

Decizia asupra echipei câștigătoare într-o rundă se poate dovedi adesea un lucru foarte dificil. Dezbaterile la finalul cărora câștigătorul este foarte clar sunt rare, iar cele în care ambele echipe și-au făcut datoria în mod ireproșabil sunt și mai rare. Indiferent de situație, în calitate de arbitri ar trebui să vă luați câteva minute la finalul rundei pentru a vă pune gândurile în ordine. Încercați să puneți conținutul înaintea prezentării și să luați o decizie în baza analizei balanței cazurilor și ariilor de conflict din rundă. Nu uitați care sunt obligațiile de bază ale echipelor:

Echipa afirmatoare:

- 1) prezintă interpretarea temei, definițiile termenilor cheie și enunță criteriul afirmator (numit scop în cazul moțiunilor de strategie)
- 2) prezintă, demonstrează și reconstruiește argumentele cazului afirmator ;
- 3) respinge argumentele cazului negator;

Echipa negatoare:

- 1) prezintă poziția pe care echipa negatoare o adoptă față de interpretarea, definițiile și criteriul afirmator.
- 2) respinge argumentele cazului afirmator;
- 3) prezintă, susține și reconstruiește argumentele cazului negator;

B. Acordarea punctajelor individuale

Este rolul arbitrilor să evalueze și să puncteze prestațiile individuale ale vorbitorilor și să realizeze o ierarhie a discursurilor în funcție de impactul din rundă. Astfel, se acordă câte un rang fiecărui vorbitor, de la I la VI. Cel mai bun vorbitor al dezbaterii va primi rangul I, iar cel mai slab rangul VI. În plus, fiecare vorbitor va primi un punctaj pentru prestația sa, dintr-un maxim de 30 de puncte. Arbitrul poate acorda același punctaj pentru doi sau mai mulți vorbitori, dar rangurile trebuie să fie diferite. Punctajul total al echipei câștigătoare trebuie să fie mai mare sau egal cu cel al celeilalte echipe, iar rangul cumulat să fie mai mic.

Există situații excepționale cunoscute sub numele de « *low points win* » în care poate câștiga echipa care are punctaj cumulat mai mic. Situațiile de acest tip se întâlnesc cu precizie în cazurile în care în care o echipă are un parcurs argumentativ bun, dar comite o eroare tehnic ireparabil. Este posibil ca *per total*, această echipă să aibă punctaje mai mari decât cealaltă, însă pierde din cauza greșelilor strategice ale unui/unor vorbitor/i.

Punctajele individuale se acordă luând în calcul următoarele elemente (max 30 puncte)

Argumentarea (15 puncte, din care dovezile 5 puncte)

Raționamentele și dovezile: Sunt raționamentele și dovezile adecvate argumentelor? Le probează? Dovezile sprijină argumentele?

Respingerea și reconstrucția: Este vorbitorul capabil să respingă cazul echipei oponente și să reconstruiască propriul caz? A găsit inconsistențe sau goluri în raționamentul oponentilor?

Analiză: În ce măsură vorbitorii au înțeles tema și sunt capabili să prezinte argumente clare și explicative pentru acestea?

Sarcina de rol (5 puncte)

Responsabilitățile vorbitorilor: Cât de bine își îndeplinește vorbitorul sarcina de rol? Cât de direcționat și de clar pune întrebări și răspunde în chestionarea încrucișată?

Prezentare (5 puncte)

Stilul: Are vorbitorul un stil dinamic, persuasiv, atrăgător? Este ușor de înțeles, fluent?

Organizarea discursului: Sunt cazurile construite de o manieră clară și eficace? Sunt legăturile dintre argumente ușor de înțeles?

Fair play (5 puncte)

Fair play: Se descurajează atitudinile non-etice, atacurile la persoană sau disprețul față de echipa adversă.

C. Convenții generale pentru situații disfuncționale

Nu există o rețetă universală sau un algoritm generic de judecare a rundelor în situații de disfuncționalitate, dar există câteva convenții cu privire la cuantificarea diferitelor situații care pot apărea. Astfel,

- 1) Dacă afirmatorii nu oferă definiții sau definițiile propuse nu sunt rezonabile, iar negatorii nu semnalează această problemă, ambele echipe sunt penalizate la nivelul punctajelor individuale ale primilor vorbitori, problema definițiilor ne jucând un rol în acordarea deciziei.
- 2) Dacă există definiții diferite cu relevanță pentru sistemul de argumentare, atunci ele vor fi prezentate în balanță a cazurilor, cu posibilitatea constituirii în arie de conflict. Câștigarea ariei de conflict pe definiții nu asigură în mod automat câștigarea rundei. Trebuie luate în calcul și celelalte arii de conflict.
- 3) Dacă o echipă nu are obiecții cu privire la Criteriul/Scopul echipei adverse, deși există disfuncții, arbitrul nu își bazează decizia pe propriile opinii, ci penalizează ambele echipe la nivelul punctajelor individuale ale primilor vorbitori, luând decizia pe ariile de conflict.
- 4) Dacă o echipă are obiecții cu privire la Criteriul/Scopul propus de echipa oponentă, atunci trebuie să demonstreze că acel Criteriu/Scop nu este relevant pentru moțiunea sau cazul prezentat și să propună o alternativă. Câștigarea de către o echipă sau alta a disputei asupra criteriilor (efectuată la balanță a cazurilor din pledoariile sumative) nu duce în mod automat la câștigarea rundei, decât ca parte componentă a unei strategii care cuprinde și motivații corespunzătoare referitoare la felul în care un criteriu dovedit ca slab conduce la dezmembrarea cazului oponent. Fără această analiză, câștigarea în analiza criteriilor nu conduce la victoria în rundă.
- 5) Dacă o echipă aduce o dovadă contradictorie cu o altă dovadă adusă în rundă, este datoria ei să explice de ce o dovadă ar trebui luată în considerare și cealaltă nu. Dacă nu reușește să arate acest lucru, arbitrul face abstracție de ambele dovezi prezentate și poate penaliza ambele echipe la nivel de punctaj individual.

Fi de arbitraj pentru dezbateri în format Karl Popper

Runda

Data

Ora de începere

Sala

Afirmatori _____

_____Negatori

| | | | Nume | | | |
|----|----|----|--|----|----|----|
| A1 | A2 | A3 | Pozi ie | N1 | N2 | N3 |
| | | | Argumentare 10 puncte (argumentare, contraargumentare, reconstruc ie, <i>cross-examination</i>) | | | |
| | | | Dovezi 5 p | | | |
| | | | Specificul rolului 5 p (analiza temei, contraargumentare si reconstruc ie, concluzionare) | | | |
| | | | Prezentare 5 p (organizare, stil, exprimare) | | | |
| | | | Fair-play 5 p | | | |
| | | | Punctaj total | | | |
| | | | Rang | | | |

Recomandari: 18-19 (slab), 20-22 (satisf c tor), 23-25 (bine) 26-28 (foarte bine), 29-30 (exceptional)

| |
|---|
| Indica i principalele arii de conflict si motiva i decizia luat |
|---|

Echipa câ tig toare _____ = _____

afirmatoare/negatoare, nume echip

Nume arbitru _____

Semnatur _____

Chestionar pentru evaluarea nivelului de cunoștințe în arbitraj la formatul de tip Karl Popper

1. Atât cazul echipei afirmatoare cât și cazul echipei negatoare rămân în picioare la sfârșitul meciului. Ce relevanță va avea asupra deciziei dumneavoastră în calitate de arbitru?
 - a) Echipa afirmatoare câștigă
 - b) Declarați remiză
 - c) Echipa negatoare câștigă
 - d) Câștigă echipa cu punctaje mai mari
 - e) Câștigă echipa care a câștigat mai multe arii de conflict
2. Un vorbitor spune ceva care este științific greșit. Cum procedați?
 - a) Arbitrul este „*tabula rasa*”, nu sancționează vorbitorul dacă oponentii nu sesizează greșelile.
 - b) Arbitrul trebuie să joace rolul unui om cu o cultură generală medie, va sancționa vorbitorul la punctaj.
 - c) Arbitrul trebuie să fie bine documentat pe moșturi, trebuie să atragă atenția vorbitorilor și să explice cum ar fi trebuit să se desfășoare dezbaterea.
3. Pot doi vorbitori primi același număr de puncte într-o dezbateră?
 - a) Da
 - b) Nu
 - c) Da, doar dacă au același rang
4. Cazul echipei afirmatoare rămâne în picioare la finalul dezbaterii. Care este decizia dumneavoastră?
 - a) Câștigă echipa afirmatoare
 - b) Câștigă echipa negatoare dacă rămâne în cazul negator în picioare
 - c) Câștigă echipa negatoare doar dacă a câștigat și ariile principale de conflict
5. Echipa negatoare propune un alt criteriu față de cel adus de echipa afirmatoare, fără să demonstreze de ce criteriul lor este mai potrivit pentru dezbateră. La final veți judeca dezbateră prin
 - a) criteriul afirmatorilor, deoarece a fost explicat legătura dintre acestă și moșturi
 - b) criteriul negatorilor, pentru că este mai relevant pentru discuția în cauză
 - c) niciunul dintre ele, ambele fiind nepotrivite
 - d) ambele

6. O echipă aduce argumente ce contravin părerii dumneavoastră. Cum rezolvați situația?
- Părerea arbitrului nu trebuie să influențeze meciul
 - Se atrage atenția vorbitorilor asupra acestui fapt la sfârșitul meciului.
 - Echipa respectivă pierde meciul
7. Dovezile aduse de echipe sunt contradictorii. Cum procedați?
- Luați în considerare dovezile aduse primele
 - Luați în considerare dovezile aduse ultimele
 - Nu luați în considerare respectivele dovezi
 - Verificați după meci autenticitatea documentelor și acordați o importanță mai mare celei care are sursa mai veridică
8. Echipa negatoare propune schimbarea unei definiții, dar nu prezintă argumente pentru această schimbare. Acceptați definiția echipei negatoare?
- Da, dacă e de bun simț
 - Nu, deoarece nu este motivat
9. Afirmatorii spun lucruri false, pe care negatorii nu le contraargumentează. Cum procedați?
- Nu le luați în considerare
 - Le considerați valide
 - Penalizați ambele echipe și luați în considerare argumentele
 - Penalizați afirmatorii, dar luați în considerare argumentele
 - Penalizați negatorii, dar luați în considerare argumentele
10. În timpul chestionării încrucișate, un vorbitor se consultă cu echipa sa.
- Îi faceți semn să se oprească
 - Nu luați în considerare, deoarece este dreptul lui să-și folosească timpul în orice mod
 - Penalizați vorbitorul la capitoulul „*fair play*”
11. Echipa afirmatoare propune un criteriu inadecvat. Echipa negatoare demonstrează faptul că acest criteriu este invalid pentru motiune, dar nu aduce altul în schimb. Prin ce prismă priviți dezbateră?
- Prin niciun criteriu, nu există unul bun
 - Prin criteriul afirmator, deoarece orice dezbateră trebuie văzută din perspectiva unei valori
12. Un argument este puternic dezbătut de ambele echipe și apare în toate discursurile constructive. Care echipă câștigă aria de conflict?
- Echipa negatoare, negatorul 2 a fost ultimul care a abordat argumentul
 - Decideți în funcție de discursurile vorbitorilor 3

c) Echipa care v-a convins mai mult în timpul celor 4 discursuri constructive

13. Au voie vorbitorii 3 să contraargumenteze argumente aduse de alii vorbitori?

- a) Da, atât afirmatorul 3 cât și negatorul 3
- b) Doar afirmatorul 3, ca răspuns la argumentele negatorului 2
- c) Niciodată

14. La finalul dezbaterii constatăm că aceasta s-a desfășurat în paralel. Cum procedăm?

- a) Negatorii câștigă dezbaterea
- b) Decidem în funcție de prestația vorbitorilor
- c) Afirmatorii câștigă dezbaterea

15. Numărul ariilor de conflict câștigate de echipa afirmatoare este egal cu al celor câștigate de echipa negatoare. Cum hotărâm cine câștigă dezbaterea?

- a) Cuantificăm importanța ariilor de conflict în dezbateri
- b) Câștigă echipa al cărei caz a rămas în picioare la sfârșitul dezbaterii
- c) Câștigă echipa care a prezentat mai multe dovezi

16. Care este rolul arbitrului în dezbateri?

- a) Să scoată în evidență doar erorile de argumentare ale dezbaterii
- b) Să judece cine a câștigat dezbaterea și să le arate participanților punctele în care pot îmbunătăți
- c) Să le explice abordarea corectă a motiunii

Cheie de răspunsuri

1 a, 2 b, 3 a, 4 a, 5 a, 6 a, 7 d, 8 b, 9 c, 10 c, 11 b, 12 b, 13 a, 14 c, 15 a, 16 b

FORMATUL WORLD SCHOOLS STYLE

(Unitatea de învățare nr. 6)

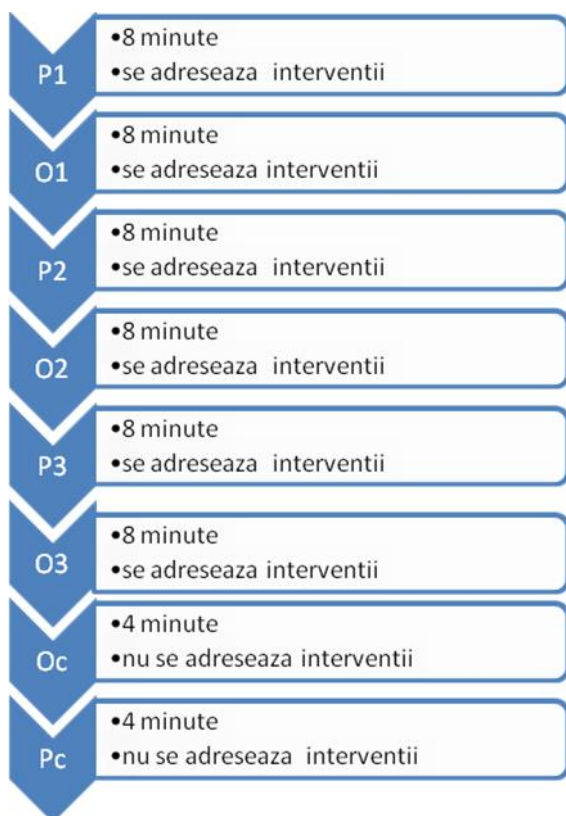
Formatul **World Schools Style** este în prezent unul dintre cele mai răspândite în competițiile internaționale. Regulamentul prevede trei vorbitori în fiecare echipă, cu două echipe într-o dezbatere, numite formal **Guvern și Opoziție**. Motiunile sunt propuse într-o formă specifică, începând cu formula „Acest Parlament crede că...”. Având rădăcini în formatul Australian Parliamentary și inspirat din dezbaterile parlamentare, formatul a luat amploare odată cu înființarea Campionatului Mondial de Dezbateri Academice - World Schools Debating Championships. Principiul confruntării dintre Guvern și Opoziție definește modul de funcționare al acestui format, care la fel ca și într-o dezbatere parlamentară se desfășoară în jurul unei teze (moțiuni) propuse de către echipa Guvernului.

1. Structura formatului World Schools Style

La fiecare dezbatere World Schools participă 2 echipe, fiecare fiind compusă din 3 membri. Prima se numește echipa Guvernului, cea de-a doua se numește echipa Opoziției.

Fiecare dintre cei trei membri ai fiecărei echipe susține câte un discurs constructiv de 8 minute, în ordine alternativă (Guvern, apoi Opoziție), începând cu primul vorbitor al echipei Guvernului.

Astfel, ordinea vorbitorilor este următoarea (vezi și schema):



Guvern 1 (G1), Opoziție 1 (O1), Guvern 2 (G2), Opoziție 2 (O2), Guvern 3 (G3), Opoziție 3 (O3)

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

În cadrul discursurilor constructive, membrii echipei oponente pot cere **intervenții** numai după **primul minut** și înainte de **ultimul minut** al acestuia. Vorbitorul poate accepta sau respinge orice intervenție în acest cadru.

După aceste discursuri, fiecare echipă va prezenta câte un discurs conclusiv de **4 minute**, acestea fiind susținute de către **vorbitorul 1 sau 2** din fiecare echipă. **Opoziția** (Oc) va prezenta **primul** discurs conclusiv, urmat de către Guvern (Gc). În discursurile conclusive **nu** se acceptă intervenții.

Rolurile echipelor în World Schools Style

Echipa Guvernului:

Din graficul de mai sus se poate observa că Guvernul aduce cea mai mult „materie constructivă” în dezbateri. Această a datorie să interpreteze moțiunea într-un mod rezonabil, care să nu fie truistic sau tautologic. Guvernul are datoria să îi demonstreze poziția ca fiind aplicabilă în majoritatea cazurilor, „ca regulă”.

Echipa Opoziției:

Opoziția are datoria să demonstreze că moțiunea nu se aplică într-un procent semnificativ al cazurilor, având opțiunea de a avea un caz constructiv propriu care să vină în contradicție cu cazul Guvernului, sau de a îi structura cazul strict pe baza contra-argumentării cazului Guvernului. În ambele situații, această trebuie să creeze propria structură și „diviziune” a argumentelor.

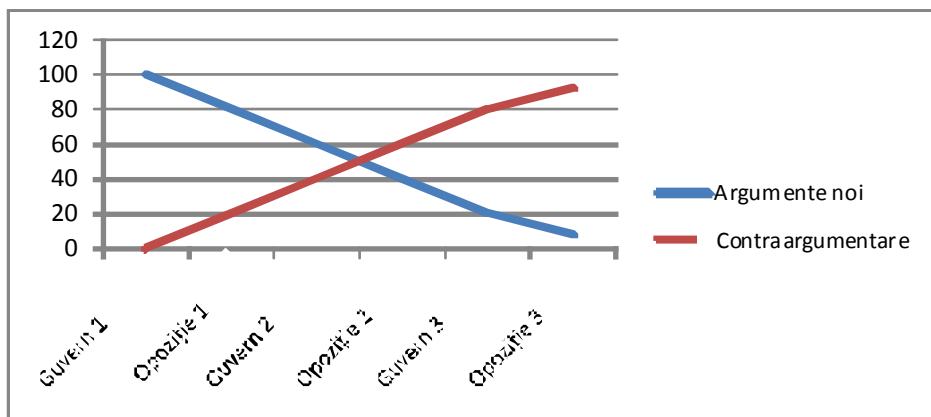
Not : Timpul pledoariilor vorbitorilor poate fi redus pentru exercițiul de învățare la 7, 6 minute și chiar mai puțin, tot atât la discursurile conclusive. Profesorul poate lua această decizie în funcție de experiența și abilitățile elevilor cu care lucrează, precum și de timpul avut la dispoziție în oră.

2. Rolurile vorbitorilor

Dezbaterea începe cu un vorbitor care prezintă 100% argumente constructive noi și se încheie cu un vorbitor care se referă aproape 100% la ceea ce s-a spus deja în dezbateri.

În același fel, dacă la primul vorbitor al Guvernului nu există contra-argumentare, vorbitorul 3 opozant se va concentra în proporție covârșitoare spre contra-argumentare.

Următorul grafic prezintă această evoluție.



Rolul Primului Vorbitor al Echipii Guvernului

1. Să stabilească aria de dezbateri;
2. Să prezinte cazul echipei sale;
3. Să anunțe structura cazului respectiv și împărțirea argumentelor pe membrii echipei (*case division*);
4. Să îi prezinte propria parte din caz;

Not : Echipa Guvernului isi asumă felul in care propune definițiile, cu condiția ca interpretarea aleasă să fie în concordanță cu sensul de bază al moțiunii date (în spiritul acesteia) și să lase totodată suficient spațiu de joc și pentru echipa negatoare, astfel încât să nu fie vorba de o interpretare truistică sau care nu se poate dezbate (*unfair*);

Rolul Primului Vorbitor al Echipei Opoziției

1. Opțional, dacă este nevoie, să atace la nivel de definiții, să îi motiveze atacul la acest nivel și să propună un nou set de definiții în concordanță cu explicațiile făcute;
2. Să răspundă la cazul propus de echipa Guvernului, să anunțe cazul echipei Opoziției, să anunțe împărțirea argumentelor (*case division*) pentru propria echipă și ulterior să îi prezinte propria parte de caz;

Not : Dacă primul vorbitor al Opoziției nu atacă definițiile stabilite de către echipa Guvernului atunci se consideră că definițiile deja propuse de Guvern au fost acceptate și niciun alt atac la nivelul definițiilor nu va mai fi luat în calcul pe parcursul dezbaterii (dacă se întâmplă ca echipa Guvernului, pe parcursul meciului, să se distanțeze de la înțelesul definițiilor inițiale și să speculeze acest lucru în favoarea lor, atunci Opoziția este rugată să se autosesizeze cu privire la acest fapt);

Rolul Vorbitorilor Doi (atât al echipei Guvernului cât și al echipei Opoziției)

1. Să continue discuția referitoare la definiții (dacă este cazul),
2. Să răspundă la cazul echipei oponente,
3. Să îi resușină cazul până în punctul respectiv al dezbaterii
4. Să continue prezentarea cazului propriu al celui care a fost stabilit în structura cazului (*case division*) de către primul vorbitor al echipei sale;

Rolul Vorbitorilor Trei (atât al echipei Guvernului cât și al echipei Opoziției)

1. Să răspundă în continuare la atacul definițiilor dacă este cazul până în acel punct al dezbaterii
2. Să răspundă cazului echipei adverse;
3. Vorbitorii trei pot avea o parte mică de caz dacă este necesar (este decizia echipei dacă vorbitorii trei vor prezenta parte de caz), întrucât principala lor datorie este să răspundă la atacurile care au avut loc pe parcursul dezbaterii;

Not : Dacă vorbitorii trei (sau unul dintre vorbitorii trei) vor prezenta o parte de caz, atunci acea parte de caz trebuie anunțată de la început de primii vorbitori ai echipelor lor în structura expusă ;

Rolul Discursurilor Conclusive

1. Să concluzioneze dezbateră din punctul de vedere al propriei echipe și să evidențieze de ce echipa sa ar trebui să câștige dezbateră;

Note:

- a. Niciunul dintre discursurile „reply” nu pot aduce o nouă parte de caz în discuție;

- b. Pot fi aduse în discuție exemple noi, însă în niciun caz argumente noi;
- c. Pe parcursul discursurilor de tip “reply” nu se acceptă puncte de intervenție/clarificare;
- d. Discursurile „reply” pot fi susținute doar de primul sau al doilea vorbitor al fiecărei echipe;
- e. Discursurile „reply” sunt susținute în ordine inversă, începând cu echipa negatoare și ulterior echipa afirmatoare;

Pentru o mai bună înțelegere a particularităților fiecărui rol, vă puteți raporta la tabelul următor.

Sarcinile de rol ale Vorbitorilor:

| Vorbitor | Datorii clare | Argumente noi | Exemple Noi | Contra-argumentare | Ce nu trebuie să fac |
|-------------------|---|---|--|---|---|
| Guvern 1 | <p>Să interpreteze rezonabil motiunea</p> <p>Să prezinte cazul guvernului și împărțirea argumentelor</p> <p>Să prezinte partea sa de caz</p> | Tot ce este prezentat în discursul său este material nou | Tot ce este prezentat în discursul său este material nou | Fiind primul discurs, nu poate fi vorba de contra-argumentare | <p>Să interpreteze ne-rezonabil motiunea</p> <p>Să nu anunțe argumentele colegilor săi</p> <p>Să nu ofere niciun exemplu pentru argumentele susținute</p> |
| Opoziție 1 | <p>Să răspundă, dacă e cazul, interpretării motiunii</p> <p>Să explice diferențele fundamentale între cazurile Guvernului și Opoziției</p> <p>Să anunțe împărțirea argumentelor</p> <p>Să își prezinte partea sa de caz</p> | Este necesar să aduc în discuție material nou (chiar dacă joacă un caz pur de atac, ideile folosite trebuie să aibă propria substanță). | Recomandat și necesar | Obligatorie | <p>Să ignore cazul Guvernului</p> <p>Să nu anunțe împărțirea argumentelor</p> <p>Să nu ofere niciun exemplu pentru argumentele susținute</p> |
| Guvern 2 | <p>Să răspundă atacurilor Opoziției</p> <p>Să atace argumentele Opoziției</p> <p>Să prezinte partea sa de caz</p> | Este absolut necesar să aduc un argument nou, relevant cazului propunător | Recomandat și necesar | Obligatorie | <p>Să nu aduc exemple noi</p> <p>Să nu prezinte un argument nou constructiv</p> <p>Să ignore cazul sau contra-argumentarea opoziției</p> |
| Opoziție 2 | <p>Să reconstruiască atacul asupra cazului Guvernului.</p> <p>Să atace argumentul</p> | Este recomandat să aduc material nou, dacă nu, cel puțin să diversific | Recomandat și necesar | Obligatorie | <p>Să nu aduc exemple noi</p> <p>Să nu contribuie cu idei noi de contra-</p> |

| | | | | | |
|--------------------------------|---|---|---|---------------------------------------|--|
| | vorbitorului 2 al Guvernului | contraargumentarea | | | argumentare sau un argument constructiv S nu atace cazul guvernului |
| Guvern 3 | S raspund tuturor atacurilor Opoziției, mai ales ale vorbitorului 2 S resușin toate argumentele Guvernului | Nu este obligatoriu, dar posibil | Recomandat | Obligatorie | S ignore atacurile opoziției S nu se refere deloc la argumentele prezentate de antevorbitori |
| Opoziție 3 | S raspund vorbitorului 3 al Guvernului S resușin cazul i contra-argumentarea echipei sale | Nu este recomandat, iar dac se întâmpl ar trebui s fie un argument minor. | Recomandat | Obligatorie | S ignore cazul guvernului S nu facă referințe la contra-argumentele antevorbitorilor |
| Discursurile conclusive | S prezinte concluzia din punctul de vedere al echipei sale S evidențieze cele mai importate puncte | Este interzis | Doar în cazul în care trebuie s atace un argument nou adus de vorbitorul anterior | F r a aduce vreo idee nou în discuție | S discute detalii S aduc argumente noi S aduc exemple noi, dac vorbitorul anterior nu a adus niciun argument nou |

3. Desfășurarea dezbaterii. Elemente cu impact în desfășurarea dezbaterii

(Unitatea de învățare nr. 3)

Desfășurarea dezbaterilor presupune, pe lângă jocul propriu-zis, și o componentă de pregătire care este esențială pentru o dezbatere de calitate. În această secțiune se va pune accent pe elementele de analiză a motivației și de construcție și organizare a cazului, fără de care un dialog argumentativ coerent nu poate avea loc.

Considerațiile teoretice asupra definițiilor, criteriilor și argumentării vin în completarea conținuturilor teoretice din capitolele introductive ale acestui ghid, aici punându-se accent pe chestiunile specifice formatului.

a) Definirea motivațiilor și construcția cazurilor:

Definirea termenilor motivației (precum și a altor termeni ce vor fi folosiți de către echipa Guvernului) este una dintre condițiile de bază pentru o bună desfășurare a dezbaterii. De cele mai multe ori, cei care dezbate trebuie să construiască definiții clare pentru termeni specifici care în dezbateri („mass-media”, „eutanasie”, „cenzură”, „corupție”, „integrare europeană” etc.), cât și a unor termeni întâlniți recurent în formularea motivațiilor („a legaliza”, „mai important”, „preferabil”, „moral”

etc.). Este important ca definițiile să aibă la bază o autoritate în domeniu (Dicționar Explicativ al Limbii Române, Dicționar Enciclopedic, dicționare specializate în domenii precum juridic, medical, economic etc.), dar este recomandat de multe ori ca definițiile să fie modelate în așa fel încât să corespundă scopurilor echipei afirmatoare. Mai mult, există câteva principii generale pe care o definiție trebuie să le respecte în cadrul unei dezbateri de tip World Schools.

Definiția Guvernului trebuie să fie rezonabilă după următoarele criterii:

- La primirea moțiunii/temei, ambele echipe ar trebui să-și pună întrebarea:

”Care este chestiunea la care ambele părți ar trebui să se aștepte să fie dezbătută?”, adică *”Există vreun problemă clar ce ar trebui dezbătută?”* sau *„La ce s-ar gândi o persoană mediu informată dacă ar auzi moțiunea/tema?”*

Scopul nu este să se apeleze la iretlicuri pentru a avea o moțiune mai grea sau mai ușoară pentru o anumită parte (Guvern sau Opoziție), ci mai degrabă scopul stă în dezbateră cât mai cuprinzătoare a moțiunii. Aceasta deoarece într-o dezbateră nu cîntăm adevărul, ci pe cei mai buni susținători ai unor idei.

- Dacă totuși nu există nici un sens clar al moțiunii, registrul posibilităților se limitează la sensurile care ar permite cu adevărat o dezbateră clară și corectă. Truismele (adevăruri evidente) sau tautologiile (expresii identice adevărate sau repetitive) sunt ferm nerecomandate. Afirmatorul nu aduce nicio clarificare în dezbateră dacă definește *„dreptul la viață privată”* drept *„libertatea de a avea o viață privată”* sau *„ineficient”* prin *„care nu îndeplinește standardele de eficiență”* și își creează toate premisele ca definițiile să fie puse în discuție de către negatori. Definiția ar trebui să respecte nivelul de abstractizare al moțiunii. Astfel, moțiunile specifice ar trebui definite mai degrabă specific, iar cele generale, mai degrabă general. Prin urmare, dezbaterile cele mai reușite au loc atunci când fiecare în elegece urmează să se discute. Mai ales pentru dezbaterile de tip *impromptu* (pentru care există un timp de pregătire după anunțarea moțiunii), ambele echipe se pot retrage să-și pregătească propriile cazuri, fiindcă vor aborda același subiect. La rândul lor, publicul și arbitrii pot anticipa, în linii mari, problematicile moțiunii.

b) *Criteriul (în dezbaterile de „valoare”)*

Standardul rezonabilității nu este mai puțin important când Guvernul propune criteriile de evaluare pentru moțiune. Acest lucru se întâmplă frecvent în dezbaterile de „valoare” când misiunea Guvernului este să judece un anumit subiect într-o lumină favorabilă sau nefavorabilă, în timp ce sarcina Opoziției este aceea de a ataca respectiva judecată.

O dezbateră de „valoare” are deseori cuvântul „este” sau „sunt” în formularea moțiunii, de exemplu: *”Acest Parlament crede că sunt prea mulți bani în sport”*. Una din primele sarcini ale Guvernului este să stabilească criteriile (o modalitate anumită de măsurare/evaluare) pe baza cărora să se poată emite judecăți. În acest *debate* nu va fi suficient să se arate că sunt foarte mulți bani în sport. Guvernul va trebui să demonstreze că sunt *”prea mulți bani”*. Cum putem judeca când banii au devenit *”prea mulți”* în sport? Guvernul ar putea sugera criterii precum cel al valorilor tradiționale în sport care au

devenit corupte (idealurile de *fair play*, importanța mai mare a jocului față de cea a câștigului). Apoi Guvernul ar putea demonstra că aceste criterii au fost satisfăcute (media și sponsorii susțin doar pe învingători; atleții recurg la droguri pentru a-și crește performanța și joacă până și atunci când sunt vătămăți, chiar la nivel de amatori; comportamentul suporterilor uneia din părți oglindește coruperea idealurilor de *fair-play*).

Într-o dezbatere de „valoare”, Opoziția poate susține una din următoarele variante, sau chiar pe toate:

- Criteriile Guvernului sunt inadecvate („*Sportul a fost întotdeauna competitiv și Guvernul nu face altceva decât să transforme în mit importanța jocului de dragul jocului, minimalizând astfel rolul victoriei*”)
- Opoziția are criterii mai bune, alternative sau adiționale - pentru evaluarea chestiunii puse în discuție („*Sunt prea mulți bani în sport dacă aceștia afectează negativ popularitatea sportului sau plăcerea ce derivă din practicarea acestuia. De fapt, banii fac posibil realizarea unor evenimente sportive mai bune, care se poate fi urmate de mai mulți oameni și care ajută la îmbunătățirea standardelor de performanță sportiv*”);
- Chiar dacă acceptă criteriile Guvernului, Opoziția arată că argumentele acestuia sunt incorecte („*Media și sponsorii cer fair play; în sport se iau deja măsuri contra celor câștiga care utilizează droguri pentru a obține performanță și sunt în curs alte asemenea practici; oamenii practică sport la nivel de amatori tocmai pentru a se bucura de joc*”).

Un caz de WS poate conține câte un criteriu pentru fiecare bloc de argumentare. Cu siguranță, unele vor fi mai importante, altele mai puțin. Este datorită vorbitorului să explice de ce criteriile folosite sunt importante și relevante în dezbatere.

c) Opțiunile Opoziției de răspuns la definițiile Guvernului

Presupunând că definițiile Guvernului sunt satisfăcătoare, Primul vorbitor al Opoziției nu va ataca definițiile și va trece imediat la contraargumentarea cazului afirmator. Nici nu trebuie specificat că se acceptă definițiile, deoarece se subînțelege; evident, aceasta doar în cazul în care Opoziția nu dorește să le schimbe.

În schimb, dacă definițiile Guvernului nu sunt viabile, există câteva opțiuni:

A. Accept și Dezbate

Prima opțiune ar fi să fie acceptate definițiile propuse de Guvern, mai ales când, spre exemplu, se folosesc alte cuvinte, dar ideea principală este aceeași. Opoziția nu câștigă nimic dacă dezbate pe definiții în acest fel. De multe ori, în aceste cazuri e mai folositor să se accepte definițiile și să se treacă la argumente și conținut.

Probleme mai mari pot apărea dacă echipa afirmatoare aduce definiții potrivitoare. Dacă se acceptă, dezbaterea s-ar duce într-o direcție diferită decât cea care ar fi de așteptat. În acest caz, deși ar fi incomod opoziției, puteați accepta definițiile. În caz contrar, se poate ajunge la o dezbatere asupra cuvintelor, iar o dezbatere ce se petrece asupra formulării moțiunii și nu asupra subiectului în sine riscă să fie una derizorie, de slab calitate. În plus, când Guvernul pune mai mult preț pe definiții,

pune proporțional mai puțin în interesul substanței în cazul propriu-zis. Dacă se decide să se procedeze așa, se poate crea un caz pe loc și se poate contraargumenta cazul Guvernului. Arbitrii pot fi impresionați, deoarece Opoziția „s-a luptat” pe terenul afirmatorilor și a preluat definițiile de partea sa în același timp.

B. Combate

A doua opțiune ar fi ca Opoziția să combată definițiile Guvernului. Întâi trebuie explicat bine de ce definiția nu este rezonabilă; apoi se introduce definiția nouă, care va fi urmată de argumente și exemple. În unele cazuri poate deveni aproape inutilă contraargumentarea cazului Guvernului, dacă acesta se bazează pe definiția care este dovedită ca ne-rezonabilă.

Din nou, trebuie precizat că o dezbatere pe definiții nu este dorită, dar în cazul în care Guvernul pune pe masă o definiție atât de periculoasă/ambiguă/ne-rezonabilă, aceasta se poate combate și schimba fără a pierde puncte. Dacă definițiile sunt atacate de următorii vorbitori oponenți, va trebui combătut în continuare. Altfel, discursul Primului Negator riscă să devină irelevant și ineficace.

C. Lărgeste

A treia opțiune a opoziției nu este nici combaterea, nici acceptarea definițiilor, ci aceea de a suplimenta definiția. De a defini încă un cuvânt „cheie” sau a aduce ceva ce Guvernul a lăsat ca fiind incomplet. În acest caz, Guvernul poate să ignore definiția nouă dacă nu aduce schimbări substanțiale în argumentare sau exemple. Dacă însă a fost relevantă, afirmatorii pot preciza dacă definiția lor o cuprindea implicit pe aceea.

Această opțiune este una dintre cele mai bune tactici în debaterile în care afirmatorii vin cu o definiție neașteptată, dorind uneori prin această alegere să dezbată doar pe o componentă a moțiunii.

D. Chiar dacă („Even If”)

A patra opțiune a Opoziției este să dea accepta dar în același timp de a respinge definiția. Se numește opțiunea “chiar dacă” și înseamnă:

- (a) să combată definiția afirmatorilor și să se explice de ce;
- (b) să introducă o nouă definiție și să aducă exemple și argumente;
- (c) în loc să ignore cazul afirmatorilor, să-l combată în maniera “chiar dacă”: *Chiar dacă definiția Afirmatorilor ar fi una viabilă, ei tot nu ar reuși să convingă, cazul lor fiind unul cu probleme. Este numit și cazul “ai greșit, dar chiar și dacă ai avea dreptate, tot ai greșit”.*

Construirea Cazurilor

A. Caz

Cazul echipei este esența argumentării echipei. Fiecare argument în parte trebuie să ajute la demonstrarea cazului, care la rândul său trebuie să dovedească partea specific de motiune. În timpul de pregătire, echipa trebuie să găsească permanent punctele cheie pe care vrea să le dovedească. *“Dovedește argumentul acesta partea sa de motiune?”* trebuie să se întrebe de fiecare dată.

Odată ce termină cazul, toți cei trei coechipieri ar trebui să îl redacteze. Recitind cazul și argumentele echipei, se poate ajunge la coeziune, coerență și consistență în discursuri și atitudine.

B. Argumente

Echipa trebuie să se asigure că se împart argumente coechipierilor, cele mai importante dintre acestea revenindu-i primului vorbitor. Un argument reprezintă motivul prin care echipa dovedește de ce un caz este bun. Trebuie ca argumentele să aibă o logică de legătură în spate, adică un “lanț” ce le menține legate și care duce la un scop comun, demonstrarea motiunii. Dezbatările fără argumente devin o aglomerație de exemple. Nu este important numărul de exemple; ceea ce contează este analiza acestora. Exemplele singure nu pot câștiga un meci.

C. Exemple

Argumentarea trebuie să fie sprijinită de exemple relevante (unul sau două, recomandat pentru fiecare argument). Fără dovezi, argumentele în cauză nu sunt altceva decât simple aserțiuni sau afirmații generale. De multe ori, cele mai de impact exemple sunt cele de care toată lumea ar fi putut să aude. Un exemplu comun poate avea mai multă credibilitate în fața publicului decât o statistică aparținând unui autor necunoscut, evident atunci când situația o permite. În timpul prezentării unui exemplu, este important ca acesta să fie explicat în mod clar și complet, evidențiindu-se legătura dintre acesta și argument. (Vezi explicațiile relevante ale dovezilor la capitolul Argumentare).

Etapele construcției de caz în WS:

A. Definirea Motiunii

Definirea implică înțelegerea esenței dezbaterii. Să definești motiunea este sinonim cu a răspunde la întrebarea: “Ce îmi cere motiunea aceasta să dezbate?” (vezi secțiunea “definiții rezonabile”).

B. Brainstorming de argumente

Găsește cât mai multe argumente, din cât mai multe perspective, în favoarea sau contra motiunii (concentrându-te pe poziția pe care o susții). La sfârșitul brainstorming-ului se pot obține chiar și 10 – 15 idei care pot să conducă la argumente.

C. Dezvoltarea argumentelor

Dezvoltarea argumentelor înseamnă aplicarea modelului Afirmație/Răspundere/Dovadă. Fiecare argument identificat trebuie să-i fie asociată o explicație, dovezi relevante și o concluzie care să indice importanța argumentului pentru dezbateră.

D. Prioritizarea și gruparea argumentelor

Odată ce avem mai multe argumente, trebuie să le identificăm pe cele semnificative pentru dezbatere. Acestea vor deveni centrale. O să observăm de asemenea că unele argumente privesc o anumită arie, în vreme ce altele privesc alte zone, cum ar fi cea economică, socială sau morală, spre exemplu. În această fază, argumentele vor fi grupate pe astfel de criterii. Aceste grupări de argumente (mici) vor forma blocurile de argumentare sau argumentele mari/majore.

E. Denumirea blocurilor de argument

Fiecare dintre aceste blocuri de argumente e recomandat să primească un nume. Aceste nume trebuie să fie cât mai atrăgătoare și de impact pentru audiență.

F. Definirea liniei de caz/filosofiei de caz

Odată ce cazul este complet, fiecare echipă trebuie să identifice o linie generală (abordare) care sintetizează poziția pe care fiecare o vor susține.

Elementele cazului:

În formatul World Schools, cazul are o structură aparte, diferită de alte formate de dezbateri. Astfel, un caz va trebui să conțină:

- Definiții - care contribuie la explicarea semnificației moțiunii;
- *Status quo* - informații și descrieri referitoare la contextul în care se desfășoară moțiunea, de dorit să fie acceptat de ambele echipe, cât mai obiectiv prezentat.
- Filosofia cazului (linia de caz) - cuprinde abordarea care sintetizează poziția echipei
- Structura cazului (*case division*) - trebuie să cuprindă ariile mari în cadrul cărora o echipă își elaborează argumentele. Structura cazului trebuie anunțată încă de la primul vorbitor și trebuie respectată de-a lungul dezbaterii. Ariile de discuție se vor împărți între vorbitori, nefiind responsabilitatea vorbitorului 1 să prezinte toate argumentele din caz. De exemplu, vorbitorul 1 poate aborda aspectul politic al moțiunii, vorbitorul 2 pe cel aspectul economic, iar vorbitorul 3 pe cel de natură socială.
- Argumente.

Structura cazului (*case division*)

Una dintre particularitățile formatului WS este posibilitatea de împărțire a argumentelor între cei trei vorbitori ai unei echipe. Astfel, dacă unui caz îi revin cinci argumente, trei dintre ele (cele mai importante) pot fi prezentate de primul vorbitor, următorul de cel de-al doilea vorbitor și ultimul de cel de-al treilea vorbitor. De cele mai multe ori însă, cazul este împărțit între primul și al doilea vorbitor, cel de-al treilea putându-se concentra exclusiv pe conținutul prezentat până la el. O mențiune foarte importantă în ce privește distribuirea argumentelor este că acest lucru trebuie făcut mai degrabă *intensiv* decât *extensiv*. Mai clar spus, cazul va trebui împărțit în așa fel încât liniile mari de acțiune să fie clare încă de la primul discurs. Ceea ce va fi adăugat după primul vorbitor trebuie să se înscrie în direcțiile deja exprimate de acesta.

Un contra-exemplu a ceea ce ar fi de dorit este următoarea situație: să presupunem că moțiunea este *"Retragerea trupelor SUA din Irak este cea mai bună cale de acțiune pentru ambele state"*, iar Guvernul alege să împartă cazul astfel:

- primul vorbitor explic circumstanțele prin care s-a ajuns la staționarea forțelor militare SUA în Irak;
- al doilea vorbitor arată de ce în prezent staționarea trupelor este defavorabilă SUA;
- al treilea vorbitor prezintă argumentele pentru care staționarea trupelor este defavorabilă Irakului, demonstrând astfel moțiunea.

Într-o astfel de situație, primul vorbitor al Opoziției nu ar avea nici un contra-argument de adus, din moment ce datele prezentate sunt strict de fapt. După al doilea discurs al Guvernului, deja este posibil schimbul unui oarecare conflict, însă multe dintre chestiunile prezentate sunt încă aici factuale. Partea de analiză și miza reală a moțiunii vor fi prezentate abia la ultimul discurs, însă acestea vin mult prea târziu pentru a avea loc o dezbatere reală.

Acest exemplu poate ilustra o manieră *extensivă* de prezentare și împărțire a cazului, care trebuie evitată cu orice preț.

Un model de distribuire a conținutului pledoariei în timpul de discurs (*model oferit pentru un discurs prescurtat de 5 minute*)

În continuare vom prezenta o formulă de structurare a discursului care poate fi utilizată ca model. Puteți folosi aceste recomandări, dar ideal ar fi să vă dezvoltați în timp un stil și o structură proprie cu care să vă simțiți confortabil.

Primul minut (0:00-1:00)

1. Nu se pot acorda puncte de informare/clarificare;
2. Câștigați atenția publicului cu o scurtă remarcă personală, poate cu un citat sau cu o glumă;
3. Structurați-vă discursul, spuneți care sunt ariile pe care le veți construi și cum veți face asta. Preferabil, fiți pregătiți să vă anunțați fiecare argument printr-o propoziție pe care să o puteți dezvolta ulterior;
4. Definiți strategia echipei, referiți-vă la ce argumente vor propune (sau au făcut deja colegii de echipă).

Al doilea minut (1:00 - 2:00)

1. Nu acceptați puncte de informare/clarificare până când nu ați stabilit fundamentul discursului;
2. Prezentați-vă argumentele. De obicei este recomandabil să vă structurați argumentele pe 2-3 arii mari (ex, politic, economic, social);
3. Începeți prezentarea primului argument;

Al treilea - al patrulea minut (2:00-4:00)

1. Acceptați 1-2 puncte de informare/clarificare. Pe măsură ce dezvoltați fiecare argument, acceptați câte un punct de informare. Folosiți aceste minute pentru a explica toate argumentele. Reamintiți o dată sau de două ori ideea de bază fiecărui argument, exprimat într-o propoziție scurtă.

Al cincilea minut (4:00-5:00)

1. Din momentul în care a fost semnalat al cincilea minut printr-o bătăie de palme, nu se mai pot oferi/accepta puncte de informare/clarificare. Finalizați argumentul curent cât de repede posibil. Nu mai introduceți alte idei sau argumente noi.
 2. Rezumați discursul.
 3. Reiterați principalele argumente (și pe cele ale colegilor voștri ante-vorbitori).
- Dacă este posibil, încheiați cu ideea de bază a discursului.

Încheierea discursului

1. Utilizați tot timpul destinat discursului, până când auziți semnalul de încheiere prin bătăie de palme. După auzirea acestui semnal, încheiați cât de repede posibil. Întorceți-vă la locul dumneavoastră până în 5:30, dacă este posibil, dar nu mai târziu de 5:45.

Sfat: Puteți să vă încheiați discursul cu o frază concludivă de tipul: “Vă invit să susțineți/împotruiți mișcarea”, “Luând în considerare toate aceste aspecte, vă rog să susțineți/împotruiți mișcarea”.

4. Intervențiile

Prezentare: Sunt exact ceea ce par a fi: intervenții într-un discurs constructiv din partea membrilor echipei oponente. Într-o intervenție poate fi pusă o întrebare, făcută o clarificare, exprimată o idee sau prezentat un exemplu. Nicio intervenție nu trebuie să depășească 15-20 de secunde. Astfel, aceasta trebuie să fie scurtă și la obiect. Orice membru al unei echipe poate adresa intervenții între primul și ultimul minut al unui discurs constructiv (adică toate discursurile în afara celor conclusive) al echipei adverse. Acceptarea sau respingerea intervențiilor este strict la latitudinea vorbitorilor.

Cum și cât?

Câte intervenții trebuie acceptate?

În fiecare discurs este recomandat să fie acceptate între 2 și 3 intervenții, desigur ținând cont de numărul de intervenții cerute. Spre exemplu, dacă o echipă nu solicită intervenții sau adresează foarte puține și doar în moment nepotrivite în discursul unui vorbitor, nu îi poate fi imputat acestuia că nu a acceptat intervenții.

Câte intervenții trebuie oferite?

În timpul fiecărui discurs constructiv, ar fi ideal ca fiecare membru al echipei adverse să propună între 3 și 4 intervenții.

Prea puține intervenții poate arăta pasivitate, iar arbitrii vor sancționa această lipsă de reacție. Pe de altă parte, prea multe intervenții (mai ales la intervale scurte între ele) pot fi deranjante pentru vorbitor și vor fi de asemenea sancționate. Practica de a hărțui vorbitorul cu extrem de multe/dese intervenții se numește *barracking* și este descurajată în procesul de învățare și în competiții.

Ca regulă generală, între 2 intervenții trebuie să existe maximum 30 de secunde (excepție fiind când desigur situațiile când afirmațiile vorbitorului impun o intervenție imediată). Din punct de vedere strategic, este recomandat ca intervențiile să fie formulate atunci când vorbitorul își încheie un argument sau o idee. Asta deoarece vorbitorul va fi mai degrabă înclinat să accepte intervenția într-un astfel de moment decât atunci când este în mijlocul unei fraze.

Cum trebuie adresate intervențiile?

Participantul care dorește să solicite o intervenție trebuie să se ridice în picioare (de regulă întinzând o mână către vorbitor pentru a sugera dorința de a interveni). Acesta poate cere verbal intervenția, făcând o vociferare prea tare, prin exprimări de tipul: *“Intervenție, vă rog”*, *“Intervenție”*, *“Clarificare”*. Odată ce i s-a indicat că intervenția sa este respinsă, participantul are obligația de a se așeza la loc.

Odată ce intervenția a fost acceptată, vorbitorul are dreptul să-l oprească oricând pe cel care a adresat-o, acesta din urmă având obligația de a se așeza la loc. Odată ce a depășit 20 de secunde și arbitrul are dreptul de a-l opri pe cel care a formulat intervenția. Intervențiile ar trebui să aibă o legătură directă cu ceea ce spunea vorbitorul în momentul în care aceasta a fost solicitată.

Cum se r spunde la intervenții?

Este recomandat ca intervențiile să fie respinse sau acceptate într-un mod politicos, prin formule de tipul : “ *V rog*”, “ *Poftiți*” pentru a accepta, sau “ *Nu, mulțumesc*”, “ *Nu chiar acum*“, “ *Un pic mai târziu*”. Totuși, mulți debateri cu experiență în format vor respinge o intervenție cu un simplu gest al mâinii cu care gesticulează. Deși acest lucru poate să pară nepolitic, având în vedere că vorbitorul nu poate să-și întrerupă discursul la fiecare intervenție, devine o practică normală și utilă dacă este utilizată cu politețe și discernământ.

Este nerecomandat ca un vorbitor să-și întrerupă o idee sau o frază brusc pentru a răspunde la o intervenție. Acest lucru ar putea induce confuzia și nu are controlul propriului său discurs. Este bine ca cele 2-3 intervenții să fie acceptate în puncte în care este strategic convenabil pentru vorbitor (între argumente, nu atunci când se explică un lucru sensibil, controversat, etc.).

Menirea și efectele intervențiilor: Dezbateră trebuie să fie mai mult decât o sumă de discursuri alternative; în același timp, vorbitorii care și-au prezentat discursul trebuie menținuți constant activi pentru a avea o dezbatere interesantă și dinamică. Intervențiile creează tocmai acest efect. Fiindcă toți vorbitorii vor fi punctați în plus sau în minus pentru cât de activi și eficienți sunt în ceea ce privește intervențiile, vor avea motivația de a rămâne „în priză” până la ultimul discurs.

5. Elemente de arbitraj

(Unitatea de învățare nr. 4)

(not : sunt valabile aceleasi norme etice de arbitraj prezentate la pag. 58)

A. Luarea deciziei

În formatul de dezbateri World Schools, ignoranța este sancționată drastic: nu există nimic care ar putea compensa faptul că nu știi despre ce e vorba într-o dezbatere, că nu ești bine informat cu privire la tema aflat în discuție. Arbitrul trebuie să fie obiectiv, dar nu este „*tabula rasa*”. Desigur, ca în toate procesele de arbitraj în dezbateri academice, el nu ia decizia în funcție de preferințele sau opiniile sale. Practic, ca punct de start, arbitrul se presupune că nu are nicio opinie despre moțiunea dezbătută.

Specificul arbitrului în formatul WS (comparativ cu cel din KP)

- a) Arbitrul poate evalua dacă un argument este slab sau puternic chiar dacă echipa oponent nu îl ia în considerare (de exemplu, poate taxa un argument slab chiar dacă acesta nu este atacat de echipa adversă). În consecință, ambele echipe își pot asuma neglijarea acelor raționamente pe care le consideră irelevante în meci.
- b) Arbitrul poate să nu ia în considerare argumente sau informații care sunt neadevărate în mod unanim acceptat, penalizând echipa la nivelul conștientului.
- c) Arbitrul nu are voie să țină cont de informațiile de specialitate pe care le deține în evaluarea rundei (de exemplu, într-o moțiune în care se face referire la o chestiune generală din drept iar echipele folosesc o înțelegere comună a unor concepte, arbitrul nu are dreptul să se sesizeze referitor la interpretarea pe care el/ea o cunoaște în termeni de specialitate a noțiunii).

Responsabilitățile de bază ale echipelor sunt :

Echipa Guvernului

- 1) prezintă interpretarea temei și definițiile termenilor cheie;
- 2) prezintă, demonstrează și reconstruiește argumentele cazului propriu ;
- 3) respinge argumentele cazului Opoziției;

Echipa Opoziției:

- 1) prezintă poziția pe care echipa Opoziției o adoptă față de interpretare și definiții,
- 2) respinge argumentele cazului Guvernului;
- 3) prezintă, susține și reconstruiește argumentele cazului Opoziției

B. Acordarea punctajelor individuale

Este rolul arbitrilor să evalueze și să puncteze prestațiile individuale ale vorbitorilor, ca și să realizeze o ierarhie a discursurilor în funcție de impactul în rundă.

Conform fișei de arbitraj standard, punctajul se acordă individual fiecărui vorbitor după cum urmează :

Conținut: 40

Stil: 40

Strategie: 20

TOTAL: 100

În discursurile conclusive (“Reply”), punctajul fiecărei categorii este înjumătățit.

Grila de acordare a punctajelor

1. Discursurile Constructive (din totalul de 100 de puncte)

| Standard | Total (100) | Stil (40) | Conținut (40) | Strategie (20) |
|---------------------------------|----------------|--------------|------------------|-------------------|
| Excepțional | 80 | 32 | 32 | 16 |
| Excelent | 76-79 | 31 | 31 | 15-16 |
| Extrem de Bun | 74-75 | 30 | 30 | 15 |
| Foarte Bun | 71-73 | 29 | 29 | 14-15 |
| Bun | 70 | 28 | 28 | 14 |
| Satisfăcător | 67-69 | 27 | 27 | 13-14 |
| Competent | 65-66 | 26 | 26 | 13 |
| Punctaj de promovare | 61-64 | 25 | 25 | 12-13 |
| Discursul necesită îmbunătățiri | 60 | 24 | 24 | 12 |

2. Discursurile Conclusive (din totalul de 50)

| Standard | Total (50) | Stil (20) | Conținut (20) | Strategie (10) |
|--|---------------|--------------|------------------|-------------------|
| Excepțional | 40 | 16 | 16 | 8 |
| Între Foarte Bun și Excelent | 36-39 | 15 | 15 | 7.5 |
| Bun | 35 | 14 | 14 | 7 |
| Între Punctaj de Promovare și Satisfăcător | 31-34 | 13 | 13 | 6.5 |
| Discursul necesită îmbunătățiri | 30 | 12 | 12 | 6 |

Fi de arbitraj pentru dezbateră în format World Schools Style

| | | | | | | | | |
|------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------|-----------------------|------------------|------------------|--------------|
| | GUVERN _____ | | | | OPOZIȚIE _____ | | | |
| | Vorbitor 1 | Vorbitor 2 | Vorbitor 3 | Reply | Vorbitor1 | Vorbitor2 | Vorbitor3 | Reply |
| Conținut | | | | | | | | |
| Stil | | | | | | | | |
| Strategie | | | | | | | | |
| Total | | | | | | | | |

PUNCTAJ TOTAL GUVERN : _____

PUNTAJ TOTAL OPOZIȚIE: _____

Echipa câ tig toare este GUV/OPP : _____

| |
|---|
| MOTIVAREA DECIZIEI (pe scurt – se poate scrie mai mult feedback pe spatele foii) |
| |

ARBITRU (Nume i semn tur) : _____

Chestionar pentru evaluarea nivelului de cunoștințe în arbitraj la formatul World Schools Style

1. Un vorbitor care vorbește peste timp va fi depunctat în primul rând la:
 - a. stil
 - b. strategie
 - c. conținut
2. Propunătorii au datoria să-și demonstreze poziția astfel încât să nu existe nici un dubiu în legătură cu aceasta: (Adevărat/Fals)
3. Opoziții au datoria să demonstreze că moțiunea nu se aplică cel puțin într-o minoritate semnificativă de cazuri: (Adevărat/Fals)
4. Un vorbitor spune ceva care este științific eronat. Cum procedați? (un singur răspuns este corect)
 - a. Arbitrul trebuie să joace rolul unui om cu o cultură generală medie, va sancționa vorbitorul la punctaj;
 - b. Arbitrul trebuie să fie bine documentat pe moțiune, va atrage atenția vorbitorilor și va explica felul în care ar fi trebuit să se desfășoare dezbateră;
 - c. Arbitrul este „*tabula rasa*”, adică nu sancționează vorbitorul dacă opoziții nu sesizează greșelile.
5. Pot doi vorbitori să primească același număr de puncte într-o dezbateră?
 - a. Da;
 - b. Nu.
6. Poate o echipă să câștige meciul dacă are un punctaj mai mic decât al echipei adverse? (*in termeni competiționali, se poate aplica „low-point win”?*)
 - a. Da;
 - b. Nu.
7. Echipa cea mai convingătoare câștigă întotdeauna. (Adevărat/ Fals)
8. O echipă aduce argumente care contravin părerilor dumneavoastră ca arbitru. Cum evaluați situația? (*un singur răspuns este corect*)
 - a. Părerea arbitrului nu trebuie să influențeze meciul;
 - b. Se atrage atenția vorbitorilor asupra acestui fapt la sfârșitul meciului;
 - c. Echipa respectivă pierde meciul.
9. Argumentul esențial al Guvernului este bazat în totalitate pe exemple clar false din punctul de vedere al unui observator mediu informat. Opoziția nu prezintă contraexemple și nici nu le atacă. Cum procedați? (*un singur răspuns este corect*)
 - a. Le considerați valide;
 - b. Penalizați ambele echipe și luați în considerare argumentele aduse;
 - c. Penalizați Guvernul, dar luați în considerare argumentele;

- d. Penaliza i Opozi ia, dar luati în considerare argumentele;
 - e. Penaliza i ambele echipe, dar nu lua i în considerare argumentele aduse.
10. Interven iile pot fi adresate in minutul 2 al discursului conclusiv. (Adevarat/Fals)
11. Un vorbitor conclusiv prezint un argument nou in discurs i:
- a. nu va fi penalizat;
 - b. va fi penalizat la stil;
 - c. va fi penalizat la con inut;
 - d. va fi penalizat la strategie.
12. In WS, primul vorbitor al Guvernului (*un singur r spuns este corect*)
- a. are obliga ia s prezinte întregul caz al echipei/întreaga linie de argumentare;
 - b. anun împ r irea în argumente a propriului caz ;
 - c. prezint partea sa de caz;
 - d. anun împ r irea în argumente a propriului caz i prezint partea sa de caz.
13. Vorbitorii trei ai celor doua echipe: (*un singur r spuns este corect*)
- a. sunt obliga i s aduc argumente noi;
 - b. pot aduce argumente noi, dar nu este recomandat.
14. Discursul conclusiv poate fi sus inut de: (*un singur r spuns este corect*)
- a. vorbitorul al treilea al echipei;
 - b. primul vorbitor al echipei;
 - c. primul sau al doilea vorbitor al echipei
 - d. al doilea vorbitor al echipei.
15. Un argument important este enun at în interven ie, dar nu este reiterat în discurs:
- a. Este luat in considerare;
 - b. Nu este luat in considerare.
16. Discursul conclusiv trebuie s : (*un singur r spuns este corect*)
- a. Recapituleze cronologic dezbaterrea;
 - b. Analizeze argumentele r mase importante;
 - c. S continue linia de argumentare a echipei;
 - d. S se concentreze asupra confrunt rii conceptuale esen iale dintre cele dou pozitii din dezbaterre.
17. Orice participant trebuie depunctat daca nu accept m car o interven ie. (Adevarat/ Fals)

Cheie r spunsuri

1. b, 2 Fals, 3 Adev rat, 4 a, 5 a, 6 b, 7 Adev rat, 8 a, 9 e, 10 Fals, 11 d, 12 d, 13 b, 14 c, 15 b, 16 d, 17 Adev rat

ETICA ÎN DEZBATERI, mijlocul pentru asigurarea scopului final

Eseu de Ronna Liggett, preluare cu acordul autoarei de pe www.ideayouthforum.org

S-a observat că o societate poate fi evaluată prin calitatea discursului său public. Studiul și practica dezbaterilor publice reprezintă un forum de desfășurare pentru acest discurs. Karl Popper era devotat principiului conform căruia *"gândirea critică este un proces colaborativ al dialogului și discursului public, iar cunoașterea progresează prin conjecturi și respingeri, printr-o riguroasă testare publică a ideilor și opiniilor."*¹

În procesul discursului public operează simultan atât mecanismele cât și finalitățile. Tot așa, dezbaterile de tip Karl Popper invită și încurajează la o examinare riguroasă a problemelor și controverselor prin intermediul dialogului formal. Iar competițiile de dezbateri îi determină pe cei care dezbate să aleagă între diversele posibile mijloace pentru a-și atinge scopul.

Concentrându-se pe temă sau format, pe strategiile de abordare sau răspuns, pe căutarea dovezilor sau pe planurile de a-și susține poziția, alegerile etice pe care cei ce dezbate trebuie să le facă sunt mai degrabă pu în observate și recunoscute. Cu toate acestea, modul de abordare și comportamentul sunt întotdeauna prezente într-un joc, într-o competiție, într-o negociere, deci și într-o dezbateră. Comportamentul participanților cuprinde o varietate de alegeri: cele făcute în abordarea pentru descoperirea informațiilor, în colectarea și utilizarea dovezilor, în analiza și structura argumentelor, în prezentarea poziției și dovezilor, ca și în comportamentul față de colegii de echipă și oponenți în timpul dezbaterii.

Specialistul în retorică Karl Wallace spune: *"Există standarde etice care ar trebui să regleze fiecare situație în care oratorul sau scriitorul încearcă să informeze și să-i influențeze pe ceilalți. Standardele etice de comunicare ar trebui să pună accent pe mijloacele folosite pentru a atinge un scop, mai degrabă decât pe atingerea scopului în sine."*⁵ Dezbaterăa întărește abilitatea de a preda gândirea critică, exprimarea clară și chibzuită, favorizând largirea perspectivelor. De asemenea, provoacă dezvoltarea maturității din punct de vedere etic. Aceste lecții subtile îmbogățesc calitatea discursului și asigură o riguroasă testare publică a ideilor și opiniilor.

Scopul acestui eseu este să descrie tipurile de alegeri etice cu care se confruntă cei ce dezbate. Aceste alegeri merită să fie analizate pentru că susțin dezvoltarea caracterului, în slujba binelui comun. Iar ideile și soluțiile valabile într-o societate deschisă sunt acelea care aspiră la dreptate. *"Tradiția dreptății este bazată pe respectul pentru adevăr, acuratețe și echitate. Adevărul și dreptatea sunt necesare în comunicare pentru că sănătatea și bunăstarea unei societăți libere depind de integritatea celui care comunică."*⁶

Adevărul și acuratețea vin în sprijinul deliberării și a utilizării dovezilor/probelor pentru o dezbateră eficientă. Nicio pledoarie nu poate fi cu adevărat productivă fără a fi dedicată descoperirii dilemelor,

⁵Karl Wallace. "An Ethical Basis of Communication," *The Speech Teacher*, 4:1 (1955): p. 2.

⁶David Steinberg and Austin Freeley. *Argumentation and Debate*. Ediția a 10-a, (2000): p. 31.

faptelor și opiniilor din jurul controverselor care se dezbate. Respectul pentru echitate ține de *fair-play* și arată modul în care cei care dezbate se văd unii pe alții în timpul unei competiții. *Fair-play*-ul de fapt cere respect pentru cei cu care concurezi. Vom sublinia câteva dintre alegerile pe care cei care dezbate trebuie să le facă din punct de vedere etic, pentru a recunoaște, promova și aprecia această dimensiune ascunsă în procesul de învățare.

În primul rând, standardele de adevăr și acuratețe sunt legate de dovezile pe care participanții le vor folosi într-o rundă. În pregătirea unei dezbateri, vorbitorii se confruntă cu două responsabilități: să se informeze și să caute informații fără prejudecăți. A încerca să cunoști având idei preconcepute în legătură cu procesul epistemiologic înseamnă să eșuezi în menținerea unui standard al cercetării. Adevărul nu poate fi descoperit printr-o lentilă fumurie. Când căutăm informația într-un mod neadecvat, acuratețea are de suferit la rândul ei. [...] Ambele alegeri aparțin celui care dezbate.

În al doilea rând, utilizarea și documentarea dovezilor sunt surse importante de decizii strategice. Cerințele unor dovezi fundamentate etic sunt legate de colectarea și utilizarea dovezilor și apoi referitoare la utilizarea acestora în timpul discursurilor vorbitorilor din rundă. În colectarea și utilizarea datelor există niște reguli de bază acceptate în comunitatea de debate.

- **Dovezile ar trebui să fie preluate de la surse cu acuratețe.**
- **Ele nu ar trebui distorsionate prin scoaterea lor din context sau descrierea incompletă a unor idei.**
- **Trebuie să fie reale și nu inventate.**
- **Dovezile trebuie să fie accesibile tuturor.**

Aceste reguli îi ghidează în prezent pe cei care dezbate spre îndeplinirea standardelor de adevăr și acuratețe.

Aplicarea regulilor rămâne un punct central între cei care dezbate și instructorii care îi ghidează pe elevi în pregătirea lor. O formare adecvată în colectarea dovezilor încurajează alegerile etice. De asemenea, atenția îndreptată spre respectarea regulilor cere asumarea unui comportament în acest sens și atragerea atenției participanților asupra importanței acestui aspect.

Descrierea dovezilor în timpul discursurilor este crucială în ceea ce privește accesul la ele. Doar printr-o citare adecvată a sursei, cei care dezbate recunosc importanța informațiilor preluate. Asumarea unor cunoștințe ca fiind proprii reprezintă echivalentul furtului intelectual. Citarea adecvată a sursei nu doar recunoaște sursa cunoștințelor, dar ea permite accesul tuturor la acea dovadă folosită în sprijinul unui argument.

Citarea trebuie să includă întotdeauna sursa informației, unde și când informația a fost publicată sau a fost făcută disponibilă pentru publicul larg (ex. pe un website) pentru prima dată. Cu aceste informații, toți cei care dezbate au oportunități egale în cunoașterea și, posibil, în combaterea acestor dovezi. Fără o dezvăluire completă a dovezilor prin citarea sursei, standardul de adevăr și acuratețe nu poate fi examinat sau susținut.

În ceea ce privește ”respectul pentru un tratament echitabil al oponentilor”, mai multe alegeri apar în cadrul unei dezbateri la nivel de comunicare interpersonală. Echitatea constă în oportunități egale și

dovezi de respect adecvate.⁷ Oportunități egale înseamnă că "vorbitoarii ar trebui să fie capabili să se recunoască egali și să își spună atât la nivel interpersonal, cât și la nivel de argumentare."⁸

În arena dezbaterilor internaționale, limba poate fi o barieră în ceea ce privește oportunitățile egale. Abilitățile lingvistice variază din motive diferite. Cei ce dezbateau au o educație diferită a limbilor străine și pot fi în diferite stadii ale achizițiilor lingvistice. De asemenea, vârsta lor poate să influențeze confortul în utilizarea unei limbi străine. Două posibile alegeri apar în legătură cu limba utilizată. Prima alegere are legătură cu nivelul de utilizare al limbii. Ajustarea la nivelul oponentului este o provocare. Nu apare doar o problemă a gradului de achiziție al limbii, dar se pune și problema accentului și a modului de a pronunța cuvintele dintr-o limbă străină. Când cei care dezbateau sunt sensibili la oponentii și partenerii lor (în special în cazul unei echipe mixte) în ceea ce privește limbajul folosit, alegerea de a-i include și pe ceilalți este cu siguranță un act de *fair-play* din punct de vedere al oportunităților. Câteodata alegerea necesită un sacrificiu personal sau de echipă, mai ales atunci când încerci să câștigi o rundă [...]

Urmtoarea alegere este legată de limbajul folosit în prezentarea discursului, care poate fi, de asemenea, o metodă de îngreunare a accesului. Când se folosește o viteză prea mare pentru exprimarea ideilor, chiar și cei care au niveluri similare de stăpânire a limbii pot fi aproape excluși. Pronunțarea, accentul, viteza vorbirii sau cadența pot altera sunetele limbii străine în timpul prezentării. De aceea, ascultarea este o altă componentă a accesului. Când susține un discurs care nu poate fi înțeles, cel ce dezbate practic împiedică accesul la participare egal și echitabil la dialog. Cei ce dezbateau trebuie să decidă în ce măsură vor reuși să transmită ideile incluzându-le și pe ceilalți.

Atitudinile adecvate de respect și *fair-play* se referă la o comunicare interpersonală eficientă. Noțiunea de echitate promovată de *fair-play* include un nivel al respectului pentru partener și oponent în cadrul dezbaterii. "Cei ce argumentează etic și trund pe terenul argumentării cu asumarea că ceilalți sunt persoane integre și binevoitoare."⁹ Politețea de bază este un comportament după care cei ce dezbateau ar trebui să se ghideze.

Într-o rundă, când accentul se pune pe explorarea și descoperirea unor argumente valide în legătură cu o controversă, comportamentul între participanți este o alegere importantă. Faptul că dezbaterem reprezintă până la urmă o extindere a respectului față de ideile celuilalt. În miezul unei dezbateri se află noțiunea că toți avem idei pe care le putem aduce în dialog.

Aceste dovezi ale respectului sunt alegeri etice legate de politețe și comportamentul personal. Atât modalitățile de exprimare verbală cât și non-verbală pot trimite mesaje de confirmare a respectului pentru oponent sau pot să-i nege acestuia dreptul să se exprime cu demnitate. *Fair-play*-ul în mediul internațional al dezbaterilor testează și îi încurajează pe cei ce dezbateau să își dezvolte arta unei modalități adecvate de abordare pozitivă a diferențelor interculturale.

⁷ Wallace, p. 7.

⁸ Charles Wilbanks and Russel Church. *Values and Policies in Controversy*, Ediția a 2^{-a}, (1991) p. 212.

⁹ Wilbanks and Church, p. 213.

La modul ideal, procesul dezbaterilor publice va încorpora principiul ”mijloacelor care determină rezultatul”, deoarece prin acest proces caracterul și aptitudinile celor care dezbate și ale cetățenilor sunt puse în mișcare. Dacă un cod precis de etică ar fi invocat, probabil ar putea include două principii de bază : **dedicare pentru adevăr și acuratețe în cercetare și furnizarea dovezilor, precum și asigurarea oportunităților egale și oferirea unor probe de respect pentru partenerii de dialog.**

(Macedonia, 2005, IDEA Youth Forum)

ACTIVITĂȚI DE EVALUARE (recomandări)

În vederea evaluării formative, pe parcursul activităților se pot utiliza și exerciții din secțiunea ”Exerciții” (pag 90-108). În vederea evaluării normative, profesorul poate alege și desfășoare o evaluare scrisă sau una aptitudinală. Evaluarea scrisă se poate realiza spre exemplu sub forma unor eseuri argumentative pe o temă dată. Evaluarea aptitudinală se poate realiza sub forma unor dezbateri 1 la 1, sau 2 la 2, ca și a unor meciuri de dezbateri ce respectă unul din cele două formate prezentate (Karl Popper sau World Schools Style).

Formatul Karl Popper este recomandat claselor a IX-a și a X-a pentru că pune accent pe *documentare* și *organizare*, formând elevilor competențe importante în acest sens. Formatul World Schools Style este recomandat claselor a XI-a și a XII-a, deoarece pune un accent în plus pe *retorică* și pe capacitatea de a utiliza *cultura generală* formată deja.

Formatele prezentate în acest ghid sunt cele consacrate competițional, prin urmare pentru studiul la clasă se pot adapta timpurile de discurs în mod convenabil (un exemplu ar fi micșorarea cu un minut a fiecărui discurs la formatul KP și chiar cu mai mult la formatul WS, ajungându-se spre exemplu la câte 5 minute pentru fiecare dintre primele ase discursuri și câte 3 minute pentru fiecare dintre ultimele două, cu introducerea timpului de gândire de 1 sau 2 minute înaintea fiecărui discurs).

În pregătirea și desfășurarea dezbaterilor, vor fi utilizate tehnici interactive de învățare și de muncă intelectual în care vor fi exersate următoarele operații:

- **de cunoaștere** (definirea termenilor, localizarea, organizarea informației);
- **de înțelegere** (reformularea, traducerea, abstractizarea, decodificarea și descrierea);
- **de aplicare** (interpretarea informației, investigarea, clasificarea, formularea conceptelor);
- **de analiză** (analizarea, teoretizarea, asocierea, gândirea creativ/divergentă, simularea);
- **de sinteză** (adoptarea deciziilor, sintetizarea informației și a argumentelor, formularea ipotezelor rezonabile, identificarea și rezolvarea problemelor, adoptarea deciziilor, enunțarea concluziilor);
- **de evaluare** (argumentarea deductivă, compararea, enunțarea concluziilor, susținerea argumentelor pe baza faptelor dovedite, participarea activă).

Exercițiile vor încuraja aspecte ale gândirii critice, stimulând elevilor o atitudine atentă, motivată dar în același timp flexibilă, îndreptată spre menținerea legăturii între cunoștințe, competențe de comunicare și de participare. Pentru că dezbaterile este o formă de joc interactiv, elevii vor fi încurajați să participe la toate activitățile (pregătire, dezbaterile propriu-zisă și arbitraj), să se documenteze și să își perfecționeze competențele în comunicare pentru o bună prestație individuală și de echipă; practic, elevii pot învăța „jucându-se”.

În cazul dezbaterilor propriu-zise, se recomandă pentru o mai mare eficiență **seturi de trei ore pentru o săptămână: o oră pentru pregătirea temei, o oră pentru dezbaterile propriu-zise și o oră pentru analiza dezbaterii**. Pentru clasele care sunt la al doilea an de studiu, setul poate fi redus la două ore, una pentru dezbateri și cealaltă pentru analiză și pentru anunțarea săptămânii următoare.

Exemple de moțiuni

1. Reclamele sunt nocive pentru copii.
2. Protecția mediului este mai importantă decât dezvoltarea economică.
3. Este justificat ca statul să aibă grijă de sănătatea lui.
4. Statul român oferă șanse egale în educație.
5. Ar trebui instituite măsuri afirmative pentru o mai mare reprezentare în politică a femeilor.
6. Ar trebui instituite măsuri de toleranță zero pentru acte de discriminare în școală.
7. Este justificată privatizarea instituțiilor de învățământ în România.
8. În România, influențele occidentale sunt mai importante decât influențele orientale.
9. Cenzura internetului pentru protecția minorilor este justificată.
10. Măsurile afirmative pentru sprijinul minorității romă sunt justificate.
11. E mai bine să trăiești într-un oraș mare decât într-un oraș mic.
12. Ar trebui să fie sancționată prin lege pasivitatea individului care este martor la încălcări ale legii.
13. Scăderea vârstei de vot la 16 ani este justificată.
14. Legalizarea eutanasiei este justificată.
15. Cenzurarea discursurilor rasiste/xenofobe este justificată.
16. Dreptul la informare al cetățenilor este mai important decât dreptul demnitarilor la viață privată.
17. Datoriile țărilor în curs de dezvoltare ar trebui anulate.
18. Nesupunerea civică într-o democrație este justificată.
19. Invocarea tradiției în soluționarea conflictelor care duc la nerespectarea unor drepturi civile este îndreptățită.
20. Posturile de televiziune private ar trebui să aibă responsabilități educaționale față de public.
21. Acest Parlament crede că părinții ar trebui să aibă acces la conturile de Facebook ale copiilor lor.
22. Acest Parlament crede că nefumătorii ar trebui să aibă prioritate în fața fumătorilor la introducerea pe listele pentru primirea de organe în vederea transplantului.
23. Acest Parlament ar reintroduce uniforme la liceu.
24. Acest Parlament crede că valoarea democratică a Internetului este supra-evaluată.
25. Acest Parlament ar privatiza sistemul de asigurări de sănătate în România.
26. Acest Parlament ar interzice vânzarea alcoolului.
27. Acest Parlament crede că paradele gay sunt justificate.
28. Acest Parlament ar desființa grădini zoologice.
29. Acest Parlament ar modifica modul de reprezentare a statelor în ONU.
30. Acest Parlament ar introduce votul obligatoriu.
31. Acest Parlament crede că democrația este un lux.
32. Acest Parlament ar impune pedepsele pentru pirateria online.
33. Acest Parlament ar da poliției dreptul să utilizeze profiluri rasiale.
34. Acest Parlament ar renunța la energia nucleară.
35. Acest Parlament ar încuraja financiar căsătoriile inter-religioase.
36. Acest Parlament ar amnistia dictatorii în schimbul cedării puterii.
37. Acest Parlament ar renunța la Euro.
38. Acest Parlament crede că vârsta de pensionare pentru bărbați și femei ar trebui să fie aceeași.
39. Acest Parlament crede că studiile superioare ar trebui să coste mai puțin.
40. Acest Parlament crede că România ar trebui să permită cultivarea pe o scară mai largă a organismelor modificate genetic.

Mai multe moțiuni pot fi găsite aici <http://debatepedia.idebate.org/ro>

EXERCII DE PREGTIRE I ANALIZ

(Unitatea de nv țare nr. 1)

Moțiunea

*1.Repertoriu de subiecte ce demonstreaz flexibilitatea problematii**

SCOP:

- De a sublinia ideea c multe lucruri sunt disputabile, chiar i printre acele subiecte despre care elevii au deja o opinie ferm .

METODA:

- Cereți-le elevilor s alc tuiasc o list de zece subiecte posibile i s le repartizeze pe fiecare într-una din cele trei categorii de mai jos. Elevii trebuie s repartizeze m car câte un subiect în fiecare categorie.
 - Subiecte despre care ei au o opinie bine conturat , împotriva c rora nu ar putea probabil pleda de o manier conving toare;
 - Subiecte despre care ei au o opinie, fapt care nu i-ar împiedica totu i s pledeze împotriv ;
 - Subiecte despre care nu au nici o opinie clar formulat ;
- Profesorul poate conduce o discuție menit s l mureasc care subiecte anume au fost repartizate în care categorii, ocazie cu care poate sublinia c multe subiecte sunt cât se poate de deschise discu iei.
- Profesorul poate, de asemenea, purta o discuție menit s stabileasc criteriile care fac un subiect mai disputabil decât altul.

2. Analiza moțiunilor

SCOP:

- De a-i ajuta pe elevi s înțeleag importanța unei analize complete, i anume clarificarea leg turilor care exist între ariile de problematic , moțiuni, definiții și argumente.

METODA:

- Împreun cu un coleg, alegeți i formulați 10 arii problematice despre care persoane rezonabile ar avea p reri contrare.
- Dupa discutarea acestor "moțiuni," alegeți una sau dou i:
 - formulați subiectul ca pe o întrebare despre care p rțile aflate în dezbatere ar avea pareri contrare;
 - formulați întrebarea ca pe o moțiune;
 - definiți termenii controversați;
 - identificați argumentele posibile, atât pro, cât i contra;

3. Fi a de analiz a moțiunilor*

SCOP:

- De a-i încuraja pe elevi să înceapă să reflecteze privitor la izvoarele unei moțiuni, la felul în care aceasta este important și la modalitățile în care ar putea fi dezbătut.

METODA:

- Luând drept exemplu o moțiune pe care membrii clubului ar putea să o dezbată curând, cereți-le acestora să completeze în scris spațiile rămase libere ale următoarelor afirmații:

Moțiunea este importantă pentru că ...

Cadrul acestei moțiuni este important pentru că ...

Moțiunea conține mai mulți termeni-cheie cum ar fi ...

Acești termeni se definesc după cum urmează ... -

Moțiunea conține câteva arii problematice-cheie printre care ...

Afirmatorii nu trebuie să uite că ...

Negatorii nu trebuie să uite că ...

- După ce termină de completat afirmațiile, elevii pot lucra în grupuri mici pentru a propune răspunsuri mai detaliate. La sfârșit, toate răspunsurile pot fi împărțite și discutate cu întreaga clasă.

4. Identificați tipul de moțiune*

SCOP:

- De a facilita identificarea celor trei tipuri generale de moțiuni și de a iniția discutarea modalităților diferite de analiză, specifice fiecărui tip.

METODA:

- Prezentați elevilor o listă de aproximativ 10 moțiuni și solicitați-le să determine care dintre ele sunt factuale, de valoare sau strategie. Puteți crea propriile dumneavoastră moțiuni sau puteți folosi exemple de tipul acesta:

Pământul este vizitat de ființe de pe alte planete (factual)

Președintele Clinton (sau alt președinte) este un lider eficient (de valoare)

Câinii sunt mai inteligenți decât pisicile (de valoare)

Oamenii nu ar trebui să mănânce animale (de strategie)

Statul ar trebui să susțină doar educația care se desfășoară în limba oficială (de strategie)

În momentul actual, poluarea este cauza încălzirii globale (factual)

- După identificarea diferitelor tipuri de moțiuni, profesorul poate adresa întrebări care să evidențieze faptul că fiecare tip de moțiune impune responsabilități diferite: de exemplu, moțiunile de strategie necesită susținerea unui curs sau altul de acțiune, în vreme ce moțiunile factuale și cele de valoare necesită propunerea unui criteriu sau standard.

5. Evaluarea moțiunii*

SCOP:

- De a-i încuraja pe elevi să identifice care sunt elementele care fac o moțiune să fie bine sau greșit formulată.

METODA:

- Dați elevilor o listă de moțiuni posibile, care să includă și câteva moțiuni recent dezbătute. Includeți și câteva moțiuni neclare sau care nu conțin nimic discutabil; mai puteți avea în vedere și moțiuni care sunt formulate în limbaj de-a dreptul pătător sau care impun o discuție a unui număr prea mare de idei sau care propun spre dezbateră chestiuni de importanță minor ori lipsite de interes.
- Lucrând individual sau în grupuri, elevii trebuie să accepte sau să respingă fiecare moțiune în parte și să ofere motive pentru deciziile lor.
- În vreme ce elevii își prezintă motivele în fața colegilor, profesorul poate alcătui o listă cu criteriile propuse drept repere pentru formularea de moțiuni viabile.

Definirea termenilor*

6. Analizarea definițiilor oferite de dicționare

SCOP:

- De a-i familiariza pe elevi cu ideea că folosirea dicționarului reprezintă o modalitate de a conferi claritate dezbaterilor.

METODA:

- Dacă aveți acces la mai multe dicționare, alegeți o moțiune și provocați-i pe elevi să găsească cât mai multe definiții diferite posibil.
- Cereți-le elevilor să prezinte colegilor definițiile găsite și acordați premii la mai multe categorii: cea mai rezonabilă definiție, cea mai surprinzătoare și totuși rezonabilă definiție, cea mai distorsionată definiție, cea mai inutil-desuetă și cea mai departe.
- Profesorul poate pune în scenă o mini-dezbateră asupra definițiilor, invitând pe doi dintre membrii clubului să discute care dintre definiții este mai rezonabilă.
- Scopul unei astfel de debateri ar fi de a sublinia că elevii trebuie să ofere motive concise și clare pentru care definesc sau propun de ei ar duce la o dezbateră mai valoroasă. Un alt scop ar fi acela de a sublinia că disputa asupra definițiilor nu trebuie să se întindă pe toată durata rundei, ci trebuie să ocupe doar un moment pe parcursul ei.

Criteriul

7. Identificați criteriul*

SCOP:

- De a transmite membrilor clubului ideea că multe afirmații includ o valoare subînțeleasă (care poate sta la baza criteriului) și de a sublinia ideea că un criteriu reprezintă o componentă firească a oricărui argument.

METODA:

- Găsiți câteva afirmații “de valoare” (de exemplu, din reclame sau din editorialele apărute în presă) și cereți-le membrilor clubului să identifice valoarea subînțeleasă care stă la baza respectivei afirmații. Discutați cum anume această valoare ar putea fi exprimată sub forma de criteriu. De exemplu, o reclamă care ne îndeamnă să mâncăm un anumit fel de hamburger fiindcă are gust mai bun susține ideea de gust sau aromă drept cea mai importantă valoare.
- Am putea avea deci de-a face cu un criteriu care sună "ar trebui să preferăm hamburgerii cei mai gustoși", în loc de alte criterii posibile, cum ar fi "ar trebui să preferăm hamburgerii care conțin cele mai multe substanțe nutritive" sau "ar trebui să preferăm hamburgerii care costă cel mai puțin".

Documentarea

8. Documentarea cu un scop precis*

SCOP:

- De a-i deprinde pe elevi să citească cu un scop precis atunci când se documentează.

METODA:

- Dați-le membrilor clubului un articol scurt (cu cât mai scurt, cu atât mai bine) privitor la un subiect despre care urmează să susțină o dezbatere.
- Cereți-le să parcurgă articolul, frază cu frază (fie individual, fie în grup) și să discute în ce măsură o anumită idee, un anumit fapt sau un anumit citat ar putea să le fie de folos într-o rundă.
- Este important ca elevii să identifice care argument anume este susținut de materialele documentare; la fel de important este ca ei să îi prezinte succint argumentele, de preferat într-o singură frază (numit uneori și "etichetă").

9. Selectarea surselor*

SCOP:

- De a-i învăța pe elevi să decidă rapid dacă o sursă le poate fi de folos sau nu.

METODA:

- Adunați mai multe cărți care au legătură cu un subiect de dezbatere. Nu toate trebuie să fie la fel de utile.

- Împărțiți cărțile și cereți-le elevilor să evalueze utilitatea cărții repartizate lor în raport cu subiectul, ținând cont de elementele de mai jos:
 - Titlul
 - Cuprinsul
 - Indexul
 - Prefața sau introducerea
 - Un pasaj sau două, alese la întâmplare
- Discutați care dintre cărți ar fi mai utile de ce anume.

EXERCIȚII PENTRU CONSTRUIREA DE ARGUMENTE

(Unitatea de învățare nr. 2)

10. Exercițiul “De ce?”

SCOP:

- Acest exercițiu antrenează capacitatea de analiză și instinctul de a “săpa” cât mai adânc în argumentare.

METODA:

- Așezați elevii într-un cerc.
- Formulați un argument în favoarea sau contra unei anumite moțiuni sau idei.
- Primul elev din cerc trebuie să răspundă la întrebarea “De ce?”, justificând argumentul prezentat de profesor. Următorul din cerc trebuie să răspundă la aceeași întrebare, de această dată justificând afirmațiile antevorbitorului său.
- Jocul continuă în felul acesta până când discuția se epuizează.

11. Masa contraargumentarii

SCOP:

- Acest exercițiu dezvoltă capacitatea de analiză, dar și capacitatea de a fi atent la afirmațiile antevorbitorilor.

METODA:

- Având elevii așezați la o masă rotundă, primul elev formulează un argument, următorul are datoria să ofere un contra-argument pentru argumentul inițial, următorul după acesta trebuie să resusțină afirmația inițială.
- Cercul continuă în acest fel în zig-zag până când discuția se epuizează.
- Intervențiile fiecărui elev în ambele exerciții ar trebui să nu depășească 40 de secunde.

12. Dezvoltă și descoperă argumentul!

SCOP:

- Acest exercițiu ajută elevii cu modelul și structura argumentelor.

METODA:

- Faceți un brainstorming de argumente împreună cu elevii pe o anumită moțiune (pro sau contra). Luați argumentele și scrieți pe rând și puneți câte un elev să formuleze o explicație, un exemplu și să explice relevanța argumentului.

O variantă mai complexă a exercițiului presupune completarea cu părțile lipsă ale afirmațiilor (ca și concluzii), a raționamentelor și a dovezilor. Se dau elevilor fișe incomplete ale unor succesiuni de două componente ale argumentului, invitându-i să completeze părțile lipsă indicate.

Să se completeze cu o concluzie: „*Venitul mediu este prea mic pentru a întreține o familie, deci*”

Să se completeze cu un exemplu: „*În ziua de azi, oamenii nu mai consum suficient hrană nutritivă, spre exemplu...*”

Să se completeze cu o justificare: „*Descărcarea de pe Internet a muzicii ar trebui să fie legală, deoarece...*”

13. Masa exemplelor

METODA:

Elevii formează un cerc. Formulați un argument pertinent, oferiți o explicație cât mai clară și logică pentru acesta.

Primul elev de la masă trebuie să găsească un exemplu relevant care să susțină argumentul. Cel de-al doilea trebuie să găsească un exemplu relevant care să infirmă argumentul.

Atenție! Exemplele trebuie să fie concrete. Exemple ipotetice pot să treacă granița către simple înțiriri ale argumentului prin explicații suplimentare.

14. Îmbunătățește argumentul!

METODA:

Dați o moțiune și 10-15 minute timp de pregătire pentru ca elevii să dezvolte câte un argument după modelul Afirmație-Raționament-Dovadă în favoarea sau contra moțiunii.

Alegeți un elev care să vă prezinte argumentul. Cei din clasă trebuie să arate fiecare o notă pentru calitatea argumentului prezentat (să zicem pe o scară de la 1 la 10).

Dacă argumentul respectivului elev nu a întrunit nota 8, el trebuie să se mai gândească 2 minute și să prezinte o variantă îmbunătățită a argumentului inițial.

Jocul continuă până când argumentul obține nota de trecere.

15. S grup m ideile într-un argument

SCOP:

- De a-i ajuta pe membrii clubului s deprind procesul de a- i grupa ideile în a a fel încât acestea s fie structurate logic, s poat fi u or de urm rit i s fie conving toare.

METODA:

- Prezentați un argument organizat conform structurii „afirmație, dovadă , raționament”.
- Împ rțiți-l astfel încât fiecare idee sau citat s apar pe o foaie separat de hârtie.
- Mai apoi, cereți-le elevilor s reasambleze argumentul.
- După aceea, profesorul poate purta o discuție asupra diverselor soluții oferite, subliniind c pot exista mai multe feluri inspirate de a structura argumentul, dintre care câteva se pot v di a fi chiar mai bune decât felul în care a fost structurat inițial argumentul.

16. Argumente, dovezi i explicații

SCOP:

- De a-i familiariza pe elevi cu folosirea de dovezi noi i de a acredita ideea c dovezile trebuie explicate pentru a putea s contribuie la soliditatea argumentului.

METODA:

- Fiecare elev prime te unul sau mai multe citate. Spuneți-le c fiecare va trebui :

S prezinte un argument în cel mult o singur frază .

S susțin acest argument cu citatul primit anterior.

S - i continue pledoaria cu o analiz de două până la patru fraze în care s explice în ce fel este relevant citatul prezentat.

- Profesorul trebuie s le cear membrilor de club s fie concizi, s - i aleag cuvintele cu grij , s explice cu mult acuratețe ceea ce susține textul citat și s raporteze sensul acestuia, de o manier strategic , la argumentul formulat.

17. Respingerea ca un joc cu mingea*

SCOP:

- De a-i ajuta pe elevi s gândeasc cu rapiditate i de a-i înv ța cum s resping corect.

METODA:

- Elevii stau în cerc, iar profesorul arunc o minge unuia dintre ei.
- Persoana care prinde mingea prezint un argument (antrenorul poate sugera un subiect sau acesta poate r mâne la libera alegere) i arunc mingea unei alte persoane.
- Persoana care prinde mingea trebuie fie s resping argumentul, fie s -l extind prin prezentarea unui nou motiv, care s sprijine argumentul.
- Jocul continu astfel pentru o perioadă de timp oarecare.

Dacă un jucător nu este sigur cum să răspundă sau dacă s-a alocat prea mult timp unei singure chestiuni, atunci puteți trece la construirea de noi argumente privitoare la o altă chestiune.

18. Respingerea în patru etape*

SCOP:

- De a înțelege că respingerea de calitate implică secvențialitate.

METODA:

- Împărțiți participanții în grupuri de câte patru persoane.
- Dați fiecărui grup câte un argument scris pe o foaie de hârtie.
- Fiecare grup trebuie să creeze o respingere. Pentru a consolida etapele unei respingeri de calitate, cea dintâi persoană citește argumentul ce urmează să fie respins, cea de-a doua enunță afirmația care va fi folosită pentru a respinge argumentul, cea de-a treia explică motivele care sprijină afirmația anterioară iar cea de-a patra persoană evidențiază impactul, altfel spus arată cum anume este relevantă respingerea adusă.

19. Analiza argumentului*

SCOP:

- De a-i învăța pe elevi să recunoască diferențele părți ale unui argument (afirmație, raționament și dovadă) și să le folosească în evaluarea argumentelor.

METODA:

- Dați elevilor argumente create de dumneavoastră sau luate din sursele existente.
- Rugați-i să identifice afirmația, raționamentul și dovada.
- De exemplu, dacă ați dat participanților argumentul cu raționamentul: "*Lecția de astăzi a fost foarte dificilă, așadar am fost conștienți că am învățat multe*", elevii au identificat afirmația ca fiind "*am învățat multe*", iar drept dovadă, "*lecția de astăzi a fost foarte dificilă*". Astfel, raționamentul implicit este "*dificultatea ne face să învățăm*".
- Utilitatea întreprinderii unui astfel de tip de analiză constă în identificarea erorilor potențiale ale unui argument, erori conținute adesea în raționamentul său. De exemplu, în cazul argumentului de mai sus, este gradul de dificultate o condiție cu adevărat suficientă pentru a ne permite să concluzionăm că lecția a fost o reușită pedagogică? Analiza este primul pas către o critică întemeiată.

20. Argumente și false argumente*

SCOP:

- De a-i ajuta pe participanți să înțeleagă și să utilizeze definiția unui argument.

METODA:

- Discutați ce anume constituie un argument.
- Dați participanților o listă de afirmații și cereți-le să identifice care dintre ele sunt cu adevărat argumente și care nu. Mai jos, aveți lista de argumente în care cele care corespund definiției unui argument (concluzie însoțit de un motiv) sunt marcate printr-un asterisc:

Oamenii ar trebui să meargă mai mult cu bicicleta, deoarece poluarea aerului este o problemă în marile orașe.

Supraviețuirea este cea mai importantă și mai respectată valoare umană.

Nivelul nostru de sensibilizare față de problemele de poluare a mediului este în creștere. Am redus deja emisiile de substanțe chimice care distrug stratul de ozon și am interzis multe pesticide.*

Oponentul meu susține că ploaia acid distruge mediul, dar acesta este un argument irelevant, incomplet și inexact.

Dispariția speciilor a atins nivelul de criză, Biologul Edward Wilson, de la Universitatea Harvard, estimează că zilnic dispar aproape 140 de specii.*

Cel mai semnificativ lucru pe care îl putem face este să protejăm mediul. Vă rugăm să întreprindeți orice acțiune benefică în această direcție.

Trecerea la o societate mai receptivă față de problematica ridicată de protecția mediului va necesita schimbări dramatice. Revoluția industrială a produs mutații în organizarea guvernului, a familiei și a economiei. În chip asemănător, trecerea spre o societate ecologică va necesita și ea schimbări fundamentale.*

După ce elevii au identificat argumentele, ei pot continua cu identificarea tipurilor de argumente. Printre argumentele enunțate mai sus, există argumente prin exemplificare, argumente pe bază de aparențe, argumente prin recurgerea la informații furnizate de experți în domeniu, argumente prin analogie și altele.

21. Tarâmul de fantezie al erorilor de raționament*

SCOP:

- De a da participanților o manieră amuzantă de a înțelege și respinge diversele erori de raționament.

METODA:

- Participantul își poate asuma rolul unui erou imaginar, care trebuie să străbată un regat fermecat pentru a găsi o comoară. Pe drum, eroul este atacat de monștri fiorosi, care îl provoacă la luptă folosind argumente eronate.
- Pentru a-și putea continua drumul, eroul trebuie să numească eroarea de raționament.
- De exemplu, jucătorul poate trage o carte, pe care se află desenat un "troll" fioros care spune: "Nu ai voie să-ți continui drumul. Nici un altul înaintea ta nu a reușit să treacă dincolo de acest punct. Cu toții s-au oprit aici, de aceea trebuie să te oprești și tu!" Dacă participantul reușește să numească corect eroarea de raționament, și anume "invocarea tradiției", atunci are voie să-și continue drumul.

EXERCIȚII DE CONSTRUIRE ȘI RESPINGERE A CAZULUI

(Unitatea de învățare nr. 3)

22. Construire te argumentul:

Formulați câteva argumente în favoarea sau contra unei moțiuni. Prezentați-le elevilor dumneavoastră. Ei vor trebui să grupeze argumentele în blocuri și să găsească denumiri atrăgătoare pentru acestea.

23. Dezbateri general *

SCOP:

- De a concentra atenția asupra construirii de argumente și asupra respingerii, în condițiile în care se lucrează cu un număr mare de membri odată.

METODA:

- Împărțiți elevii în două jumătăți, afirmatori și negatori.
- Împărțiți mai apoi fiecare grup astfel format încă o dată în două, creând în acest mod grupul de vorbitori afirmatori unu și doi, precum și grupul de vorbitori negatori unu și doi.
- Alegeți un subiect cu care elevii sunt familiarizați.
- Începeți prin a cere afirmatorilor unu să prezinte pe rând câte un argument, într-un interval de 30 de secunde.
- Toți elevii trebuie să noteze și să numereze fiecare dintre argumentele prezentate de vorbitorii afirmatori unu. Dacă grupul afirmatorilor unu număr cinci vorbitori, când fiecare dintre ei își va fi terminat prezentarea, fiecare membru al clubului trebuie să aibă notat o listă de argumente afirmatoare, numerotate de la 1 la 5.
- Înainte ca vorbitorii afirmatori unu să înceapă prezentările, dați număr de ordine negatorilor unu și spuneți-le că le va reveni răspunderea de a respinge argumentul prezentat de colegul afirmator care are același număr de ordine.
- După ce negatorii unu au terminat de răspuns, vine rândul grupului de vorbitori afirmatori doi. Scopul lor este să apere, conform numărului de ordine pe care îl au, câte unul din argumentele afirmatoare inițiale, atacând respingerile negatoare care au fost formulate.
- În această etapă, fiecare vorbitor afirmator doi are un număr de ordine, astfel încât vorbitorului cu numărul de ordine trei îi revine sarcina de a apăra cel de-al treilea argument afirmator inițial.
- Cel de-al doilea grup de vorbitori negatori doi încheie exercițiul, urmând același sistem.

24. Fi a de lucru pentru crearea cazului negator *

SCOP:

- De a-i învăța pe elevi cum să neg o moțiune.

METODA:

- Folosind o moțiune pe care elevii este posibil să o dezbate pe viitor, cereți-le să completeze următoarele afirmații în scris:

Probabil afirmatorul va spune că ...

Aceste argumente nu sunt satisfăcătoare pentru că ...

Strategia negatoare este că ...

- După completarea afirmațiilor de mai sus, elevii se pot grupa câte doi sau pot lucra în grupe mici pentru a da răspunsuri mai detaliate.
- În fine, toate răspunsurile pot fi împartite și discutate de către cei prezenți.

25. Crearea de contraargumente*

SCOP:

- De a consolida atât deprinderile de respingere, cât și pe cele de reconstruire.

METODA:

- Cereți-i fiecărui elev să noteze pe o foaie de hârtie un argument pe care ar fi dispus să-l apere.
- Cereți participanților să schimbe între ei foile de hârtie, în așa fel încât fiecare persoană să aibă șansa de a nota pe foile de hârtie ale colegilor un motiv împotriva fiecărui argument propus. Această parte a exercițiului trebuie să se desfășoare într-un ritm alert.
- Atunci când fiecare hârtie revine la autorul ei, acordați-le participanților cam zece minute pentru a pregăti răspunsuri la argumentele care au fost formulate împotriva argumentului propus de ei.
- Sfârșiți-i pe participanți să grupeze obiecțiile asemănătoare și să le dea un singur răspuns.
- În fine, cereți fiecărui participant să se ridice și să prezinte oral, vreme de cinci minute, o respingere care să includă cât mai multe dintre argumentele formulate împotriva argumentului creat de ei.

EXERCIIÎ DE CONSEMNARE ȘI ANALIZĂ A DEZBATERII

(Unitatea de învățare nr. 4)

26. Arbitrajul unei runde înregistrate pe caseta video*

SCOP:

- De a oferi viitorilor arbitri o înțelegere în profunzime a dezbaterilor.

METODA:

- Prezentați o dezbatere înregistrată viitorilor arbitri.
- Spuneți-le să-și noteze dezbaterile pe o fișă de desfășurare.

- Între pledoarii, profesorul poate opri caseta pentru a revedea argumentele prezentate și pentru a se asigura că participanții le-au notat cu acuratețe.
- Altă modalitate de abordare ar fi ca profesorul să adreseze o serie de întrebări de tipul:
 - Care este cel mai important argument prezentat până la acest moment al dezbaterii?
 - Ați remarcat vreo greșeală în ultima pledoarie?
 - Care este cea mai dificilă sarcină a următorului vorbitor?
- După terminarea vizionării casetei, spuneți-le viitorilor arbitri să lucreze în grupuri mici și să parcurgă etapele necesare ajungerii la o decizie, recomandându-le:
 - Să hotărască ce interpretare vor accepta
 - Să identifice concesiile importante
 - Să identifice chestiunile importante
 - Să analizeze cine a câștigat fiecare dintre chestiuni
 - Să reunească cele analizate pentru a lua o decizie
- Viitorii arbitri trebuie să se gândească și la comentariile pozitive și negative pe care le vor adresa fiecărei echipe dintre echipe.
- Profesorul poate compara rezultatele, subliniind că nu există o singură decizie posibilă, ci doar modalități mai bune sau mai puțin bune de a ajunge la o decizie.

EXERCITII DE DEPRINDERE A STILULUI ȘI PREZENTĂRII

(Unitatea de învățare nr. 5)

27. Stilul oral*

SCOP:

- De a arăta cum anume cuvântul vorbit diferă de cel scris.

METODA:

- Alegeți un paragraf sau două dintr-o carte sau o revistă.
- Cereți-le elevilor să rescrie pasajul respectiv sub formă de pledoarie, încorporând în el elemente de stil oral.
- Pentru aceasta, cereți elevilor:
 - Să folosească diateza activ
 - Să folosească stilul familiar și concret, în loc de cel oficial și abstract
 - Să folosească pronumele personale
 - Să folosească fraze care au puține propoziții sau expresii explicative în ele
 - Să folosească mai frecvent repetițiile
- Să compare cele două versiuni - scrisă și vorbită - și să discute care dintre ele este mai ușor de urmărit, cea scrisă sau cea pregătită spre a fi prezentată oral?

28. Rescrierea "subversiv" *

SCOP:

- De a-i ajuta pe elevi să înțeleagă importanța limbajului pentru stabilirea tonului general și pentru eficiența comunicării.

METODA:

- Găsiți un pasaj scurt, care este fie în favoarea unui subiect anume, fie adoptă un ton neutru față de acesta.
- Cereți-le elevilor să rescrie pasajul, fie când modificări la nivel lexical, dar menținând direcția generală a mesajului. Scopul participanților este să facă mesajul neclar sau să creeze impresia că mesajul ar susține punctul de vedere opus, recurgând pentru aceasta doar la înlocuirea cuvintelor alese inițial de autor.
- De exemplu, să luăm în discuție pasajul următor:

Amatorii de carne de curcan de pretutindeni insistă ca aceasta să le fie vândut cât mai proaspăt posibil.

- Acest pasaj ar putea fi rescris de maniera subversivă ca să arate așa:

Acești tipi împrăștiați cărora le face plăcere să îngereze carnea de curcan mort doresc să consume stârvul acestuia cât mai curând după ce a fost ucis.

- Ideea generală rămâne aceeași, dar vocabularul ales transformă drastic mesajul.

29. Exerciții de încălzire a vocii *

SCOP:

- De a ne relaxa când așteptăm să vorbim în public.

METODA:

- Există mai multe modalități de a ne relaxa coardele vocale și corpul atunci când așteptăm să vorbim în public.
- Exerciții de viteză: citiți cu glas tare, variind ritmul cu care vorbiți, pentru a facilita conlucrarea dintre ochi și limbă.
- Contractați-vă mușchii feței, încercând să faceți în așa fel încât, alternativ, să apropiați și să depărtați cât mai mult gura, nasul și sprâncenele.
- Încordarea resimțită în orice parte a corpului poate cauza bâlbâială și tremur al vocii, de aceea, orice fel de exercițiu fizic care destinde trupul reprezintă o bună pregătire înainte de a vorbi în public (în special, rotațiile gâtului). Pentru acest exercițiu, înclinați capul mai întâi către unul din umeri, îi aduceți în față, pentru ca mai apoi să-l înclinați spre celălalt.

30. *Exerciții de dicție**

SCOP:

- De a facilita articularea corect .

METODA:

Fiecare limbă are exercițiile sale de dicție, iar câteva dintre cele mai des utilizate în limba engleză :

Toy boat

Red leather, yellow leather

Rubber baby buggy bumpers

The lips, the tongue, and the teeth

Sau în limba română : *Sa-ți face sosul gros, așa să-ți în-țasești; Un vultur stă pe-un pisc cu-n pix în plisc; tiu c-tii c-tiuca-i tiuc , dar mai tiu c-tiuca-i pe te; [...]*

Se repetă una dintre aceste sintagme iar și iar , cu viteză din ce în ce mai mare, încercând în același timp să strădam fiecare sunet distinct și corect. Util pentru îmbunătățirea dicției.

Există și exerciții mai lungi, de exemplu acesta:

„What a ’to do’ to die today at a minute or two to two.”

„A thing distinctly hard to say, and harder still to do is to beat a tattoo at twenty to two with a ’rat-tat-tat-tat-tat-too at two, and the dragon will come when he hears the drum, at a minute or two to two today, at a minute or two to two.”

31. *Joc de rol: transpunerea în pielea unui personaj*

SCOP:

- Elevii dezvoltă capacitatea de a se pune în pielea unui personaj care crede în ceea ce susține, trecând peste prejudecățile pe care le are asupra subiectului discutat; aceasta transpunere îi poate ajuta să treacă peste emoțiile sau teama de scenă .

METODA:

- Elevii își creează un personaj, îl prezintă în 30 secunde fiecare, după care ține un discurs pe o anumită temă .

32. *O mână de ajutor*

SCOP:

- Elevii se ajută reciproc să treacă peste dificultăți. Poate fi mai ușor să corectezi o problemă când îți dai seama de aceasta în timpul real al discursului.

METODA:

- Elevul ține un discurs în fața unei sali aranjate în trei (sau două) grupe – fiecare grup va semnaliza o anumită problemă (legată de limbajul trupului, de apariția unor repetiții, pleonasm, sau de faptul că se aude “ ”) prin ridicări de mâini.

33. Viteza de vorbire

SCOP:

- Elevul se obișnuiește cu diferite moduri de a vorbi, păstrându-și dicția.

METODA:

- Elevul citește/spune un paragraf scurt vorbind prima dată rar, apoi normal-mediu, rapid și foarte rapid, punând accent însuș pe a păstra patosul (când este vorba de vorbitul rar) și de a păstra dicția (când este vorba de vorbitul rapid).

34. Exprimarea emoțiilor non-verbal

SCOP:

- Exercițiul determină elevul să aibă un limbaj al trupului cât mai expresiv.

METODA:

- Elevul trebuie să țină un discurs de 2 minute fără a vorbi – trebuie să folosească doar limbajul trupului.

35. Exprimarea emoțiilor prin comunicarea verbal

SCOP:

- Exercițiul determină elevul să exploreze diverse registre de emoții în timp ce vorbește.

METODA:

- Fiecare participant primește două fișe – pe una scrie o stare de spirit/emoție, pe alta o motivație (serioasă sau amuzantă). Se adună fișele în 2 urne, se amestecă și apoi fiecare elev extrage o motivație și o stare de spirit pe care urmează să le folosească pentru a da un discurs de 3-4 minute.

O variantă mai ușoară a acestui exercițiu este:

Se ia o bucată dintr-un text neutru (dintr-un editorial de ziar, dintr-o poveste clasică, dintr-o revistă pentru tineri). Se scriu pe foi A4 diverse emoții (bucurie, furie, tristețe etc.). Un participant începe să citească. Profesorul (sau un coleg) ridică o foaie pe care e scrisă o emoție – și din acel moment încolo cititorul trebuie să citească ca și cum ar fi sub impresia acelei emoții – până când altcineva ridică o altă foaie – cu altă emoție. Se continuă până la epuizarea textului (sau a emoțiilor).

36. Controlul vocii (*Cât de tare sau de încet s vorbe ti*)

SCOP:

- Exercițiul învaț participanții s î i moduleze vocea.

METODA:

- Similar exercițiului anterior – se ia o bucat consistent dintr-un text neutru. Se confeționeaz patru cartona e cu “Tare”, “Încet”, “Rapid”, “Lent”. În timp ce un participant cite te, un altul ridic cartonase. Inițial, se vor ridica pe rand cartona e, apoi se se pot grupa câte dou (“Tare” i “Rapid”, “Tare” i “Lent” etc.)

EXERCII – FORMATUL KARL POPPER

(Unitatea de înv țare nr. 6)

37. Dezbaterea improvizat pentru înv țarea formatului*

SCOP:

- De a permite elevilor s - i însu easc formatul rundei de dezbateri, prin exersare pe un subiect u or, accesibil.

METODA:

- Alegeți un subiect foarte ușor și cereți de la dou echipe de participanți s parcurg toate etapele prev zute de formatul standard.
- În desf șurarea acestui exercițiu nu este important cât timp vorbesc participanții și nici nu conteaz atât de mult dac ace tia prezint argumente foarte bine construite. Ceea ce conteaz este ca elevilor s le fie clar "când anume le vine rândul s vorbeasc ".
- Profesorul poate folosi pauzele dintre intervenții pentru a prezenta scopul urm torului discurs.

38. Chestionarea încruci at ca o alergare cu tafeta*

SCOP:

- De a exersa chestionarea încruci at i lucrul în echip și de a înțelege c această component d cele mai bune rezultate atunci când este conceput ca un ir de întreb ri care au legatur între ele.

METODA:

- Împ rțiți elevii în dou grupe egale.
- Unul din cele dou grupuri compune un argument pentru o moțiune oarecare, timp în care cel alt grup compune un argument împotriva aceleiași moțiuni.
- Fiecare grup î i prezint propriul argument.

- Mai apoi, membrii unui grup devin "cei care întreabă", în vreme ce membrii celuilalt devin "cei care răspund". Fiecare grup își desemnează câte un reprezentant care, stând în picioare, participă la acest schimb de întrebări și răspunsuri.
- Cel care pune întrebări începe chestionarea încrucișat și cel care are de răspuns, îi răspunde. La oricare dintre momentele acestui joc, atunci când cel care întreabă sau cel care răspunde nu mai ține ce sa spună, un alt membru al echipei din care provine poate "prelua tafeta", luând locul respectivului pentru a continua irul întrebărilor și răspunsurilor.
- Profesorul va discuta calitatea și strategia întrebărilor și răspunsurilor.

39. Chestionarea încrucișată cu scop secret*

SCOP:

- De a înțelege că chestionarea încrucișată trebuie să aibă un scop și de a sublinia că adresarea unui ir de întrebări bine direcționate este o manieră de a atinge acest scop.

METODA:

- Împărțiți elevii în două grupuri egale, întocmai ca în exercițiul anterior.
- Totuși, de această dată, după ce fiecare echipă a ascultat argumentul colegilor din cealaltă echipă, dar înainte ca irul întrebărilor și răspunsurilor să înceapă, fiecare echipă trebuie să-și noteze un "scop secret" pe hârtie. Scopul secret este un obiectiv dificil, dar care poate fi atins pe parcursul chestionării încrucișate. De exemplu *"Ne propunem să-i determinăm pe colegii din cealaltă echipă să admită că ideea susținută de ei este riscantă pentru că nu a mai fost încercată niciodată"*.
- Chestionarea încrucișată poate începe, ea poate fie să urmeze metoda colectivă descrisă în exercițiul anterior, fie să se limiteze la o înfruntare individuală între doi colegi desemnați în prealabil de echipele din care fac parte.
- Procesul chestionării se termină fie atunci când cel care întreabă anunță că și-a atins scopul, fie când își dă seama că întrebările puse nu pot atinge ținta propusă.

40. Evaluarea runde de dezbatere*

SCOP:

- De a-i îndemna pe elevi să deprindă obiceiul de a analiza runda imediat după ce au disputat-o, urmărind modalități de îmbunătățire a prestațiilor viitoare.

METODA:

- După terminarea unei runde, participanții la dezbatere au tendința de a o da uitării. Totuși, pentru a evita repetarea aceluiași erori, este vital să-i încurajăm pe participanți să identifice modalități de îmbunătățire a prestației lor viitoare imediat după rundă, cât vreme dezbaterea e mai proaspătă în memorie.

- Stând de vorbă cu profesorul după rundă, participanții la dezbateri trebuie să revadă punct cu punct ceea ce s-a spus și să discute astfel de chestiuni cum ar fi :
 - care au fost cele mai puternice argumente?
 - care argument a ridicat cele mai mari probleme?
 - cum ar trebui regândite argumentele pentru a rezista mai bine la atacuri viitoare ?
- Un chestionar post-dezbateri poate adresa aceleași întrebări.

EXERCITII – FORMATUL WOLD SCHOOLS

(Unitatea de învățare nr. 6)

41. Asaltul intervențiilor

SCOP:

- Elevii își dezvoltă capacitatea de a condensa informație în intervenții cât și pe aceea de a răspunde scurt la obiect întrebărilor.

METODA:

- Elevul ține un discurs de 5-7 minute în timpul căruia, după primele 30 de secunde, trebuie să accepte toate intervențiile din partea sa. Profesorul va comenta verbal dacă o intervenție a fost prea lungă /răspunsul a fost insuficient de clar, vag, nepolitic etc.

42. Time's up/Timpul a expirat

SCOP:

- Elevii învață să selecteze care argument este mai important (alocând mai mult timp pentru contraargumentarea acestuia).

METODA:

- Elevului i se dau 3 argumente legate de aceeași moțiune. El trebuie să petreacă 5 minute contraargumentându-le, trebuind să se concentreze cel mai mult timp (sau petreacă majoritatea timpului) pe argumentul cel mai puternic.

43. Semnalizează !

SCOP:

- Elevii se familiarizează cu o structură bine articulată a discursului.

METODA:

- Elevul ține un scurt discurs al cărui obiectiv principal este să fie cât mai clar structurat. Vorbitorul semnalează de fiecare dată când începe un argument și când îl termină, menționând la început și la sfârșit ce argumente va prezenta (sau a prezentat).

**Preluări cu acordul editurii Polirom din cartea „Manual de debateri academice. Comunicare. Retorică. Oratorie” de William Driscoll, 2002, tradus în limba română de prof. Viorel Murariu.*