



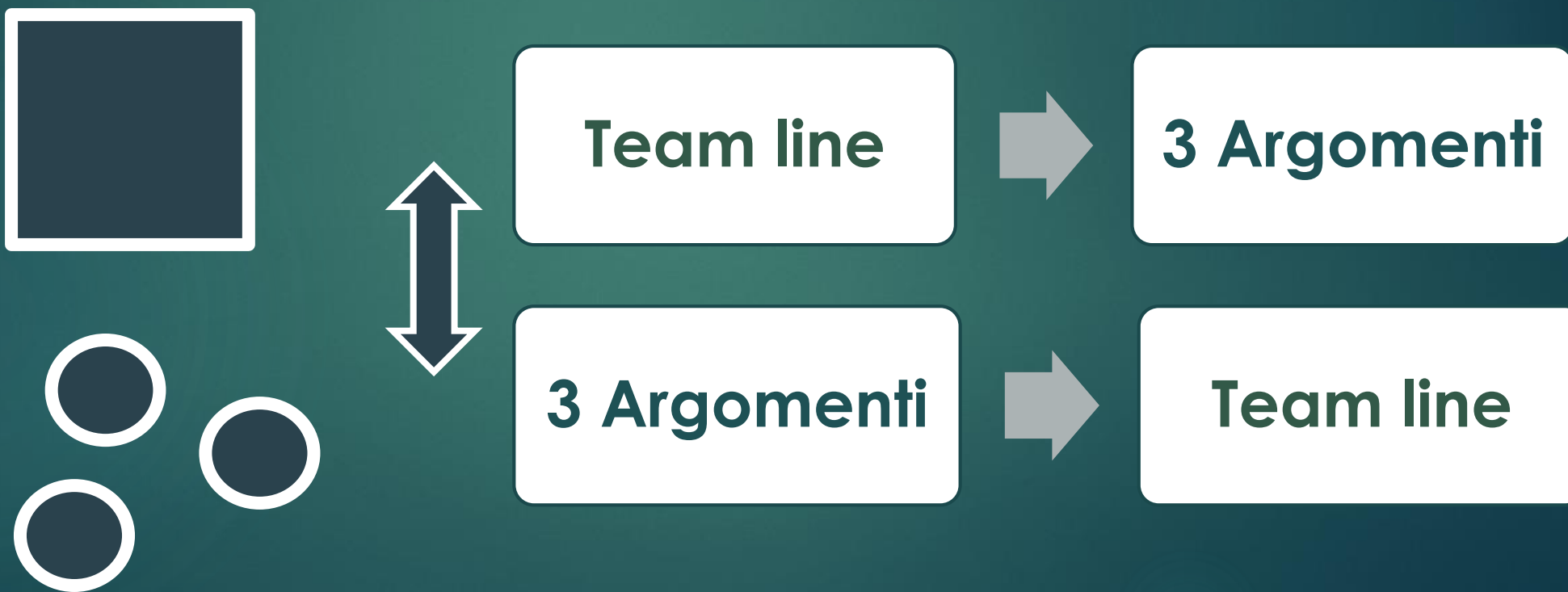
DEBATE
ITALIA

L'Argomentazione nel Debate

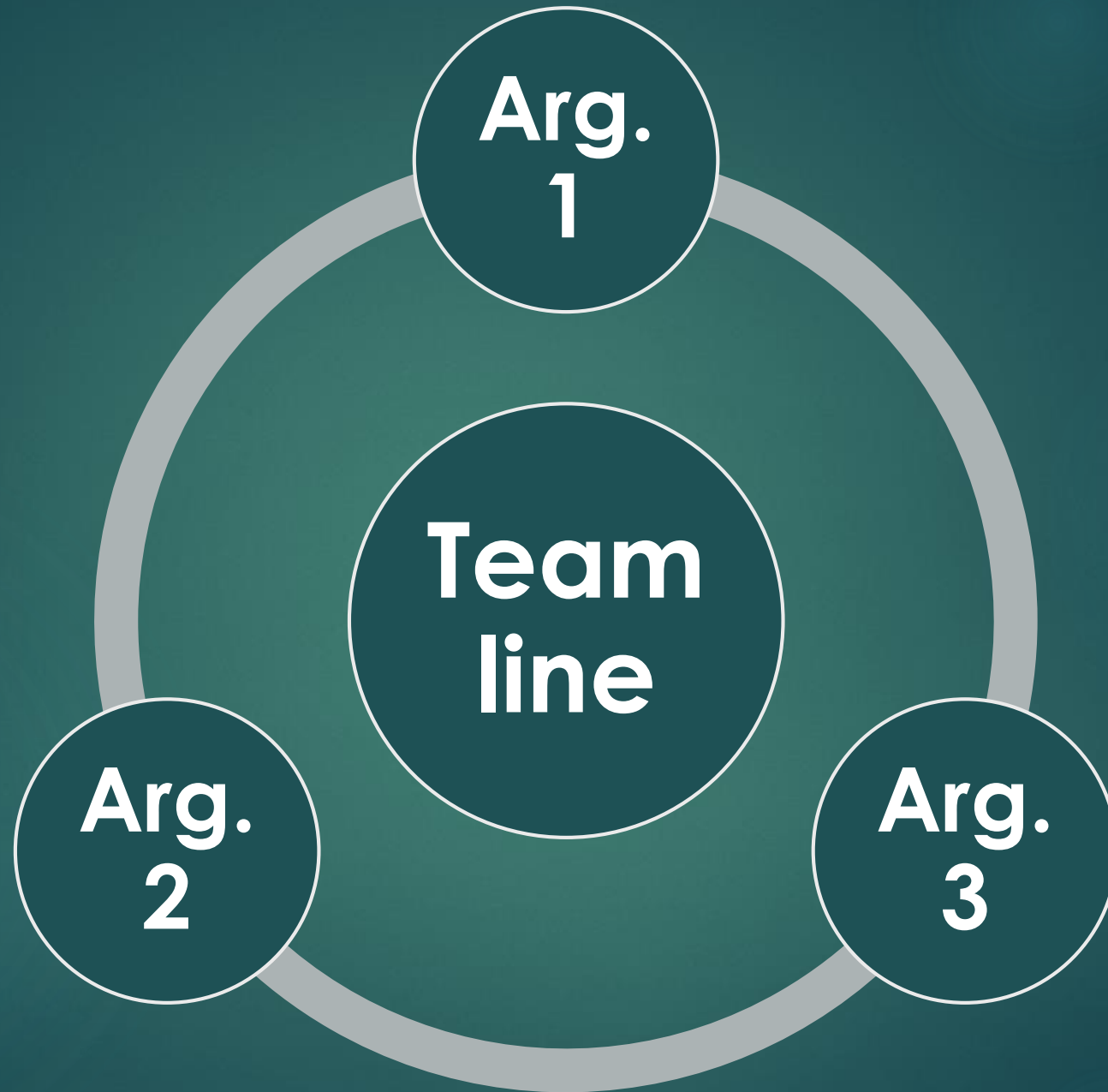
1. Team Line (con esercizi)
2. Modelli argomentativi
3. Assertion / Statement / Claim (con esercizi)
4. Argumentation / Reasoning (con esercizi)
 - a. Tecniche argomentative/1. Argomentazione verticale / orizzontale
 - b. Tecniche argomentative/2. Chunking up / down / sideways
5. Evidence / Example / Illustration (con esercizi)
6. Impatto (con esercizi)
7. Errori
8. Fallacie (con esercizi)

Team line

IL DENOMINATORE COMUNE DEGLI ARGOMENTI DELLA SQUADRA



Team Line



Esercizio/1. Idee rapide

Motion semplice. Es.:

- A. «Il fumo deve essere vietato»
- B. «I compiti a casa devono essere aboliti»
- C. «Tutti devono essere vegetariani»
- D. «Il voto elettorale deve essere obbligatorio»

Tempo: 15 – 45 minuti

Realizzazione

1. Ricerca (5') del maggior numero di argomenti «fuori dagli schemi» (solo Assertion/Statement/Claim (prima PRO e poi CONTRO))
2. Chiamata random e veloce dei debater per condivisione di un argomento
3. Se l'argomento è ripetuto o il debater non ha argomenti nuovi da proporre, esce
4. I debater che escono dal gruppo si uniscono per costruire una linea argomentativa
5. Al termine dell'attività su un topic, si riparte con un nuovo topic, sempre più complesso



Miha Andric

Esercizio/2. Team line+Argomenti



Motion semplice. Es.: «Ogni bambino deve possedere un personale telefono cellulare»

Tempo: 10 minuti

Realizzazione team PRO

1. (5') Individuare la Team line
2. (5') Individuare 3 Argomenti

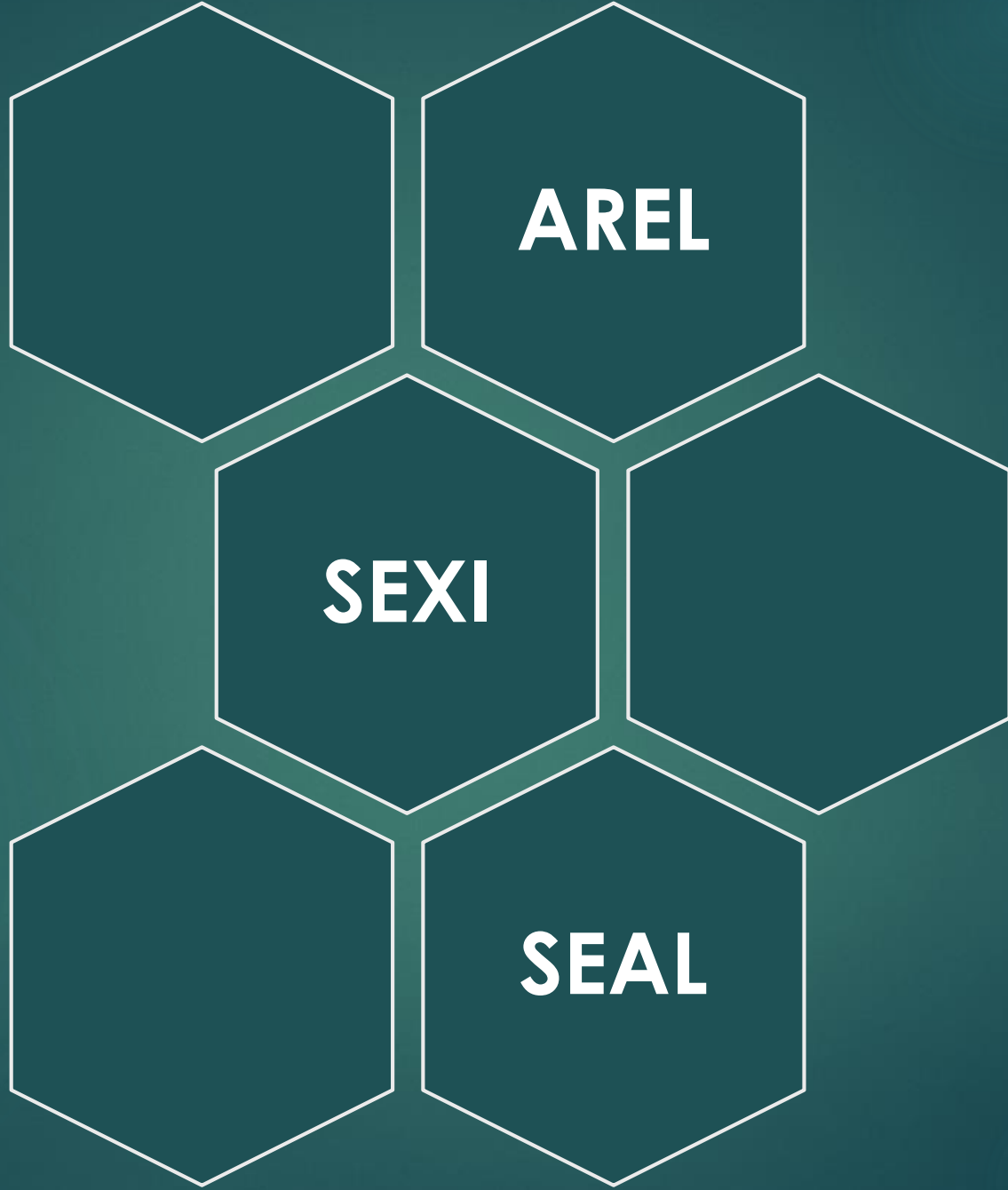
Realizzazione team CONTRO

1. (5') Individuare 3 Argomenti
2. (5') Individuare la Team Line

Inversione delle parti

Modelli argomentativi

Argomentazione



Cosa?

Assertion

Statement

Statement

Perché? Come?

Reasoning

Explanation

Analysis

Occorrenze

Evidence

Illustration

Example

Esercizio presentato.

Discorso informativo e argomentativo

Gli studenti:

- imparano a capire e a praticare la differenza tra la descrizione e l'argomentazione
- familiarizzano con il nuovo argomento e creeranno note personalizzate sull'argomento
- Si eserciteranno su come formulare argomenti per i diversi lati del movimento a partire dalla stessa quantità di conoscenza

Tempo necessario:

- circa 30 minuti

Es.: WSDC Zagreb 2018

Round 5:

This House supports a school voucher system.

Round 7:

This House regrets the Belt and Road Initiative.

Quarter-finals (impromptu):

This House believes that foreigners should not be allowed to own land in developing countries

Grand Final:

This House believes that the West should end all arms sales and military cooperation with Saudi Arabia.

©opyright

Miha Andric

Descrizione Attività:

Fase 1: Presentare alcune mozioni di "ricerca pesante*" ai dibattenti almeno 3 giorni prima della sessione e chiedere loro di preparare il discorso informativo sull'argomento ** («briefing sull'argomento»)

Fase 2: Il coach chiede al relatore di presentare il suo discorso in classe (non dovrebbe essere più lungo di 8 minuti).

Fase 3: Tutti gli altri studenti devono seguire e scorrere (mappare) il discorso

Fase 4: Dopo aver terminato il discorso, il coach assegna a metà della classe il compito di preparare il primo discorso di proposizione per l'argomento e all'altra metà il compito di per preparare il primo discorso di opposizione sull'argomento. Il coach dà agli studenti 10 minuti. Gli studenti lavorano individualmente e dovrebbero usare il materiale che hanno ascoltato nel discorso informativo.

Fase 4: Il coach chiede a uno studente a caso di presentare il discorso di proposizione e uno studente a caso per presentare il discorso di opposizione. I discorsi non dovrebbero essere più lunghi di 6 minuti (si consiglia di adattare la durata dei discorsi di esercitazione alla lunghezza dei discorsi costruttivi richiesti dal formato della competizione)

Fase 5: Il coach dà un breve feedback e discute brevemente le linee argomentative con gli studenti. La discussione non dovrebbe essere più lunga di 10 minuti.

Fase 6: E' possibile ripetere l'esercizio con il prossimo oratore.

*Una mozione di ricerca pensante è la mozione che richiede molte informazioni, conoscenze e ricerche preliminari prima del dibattito degli studenti (ad esempio, TH sostiene gli investimenti cinesi in Africa).

** Il discorso informativo o di briefing significa che il relatore non offre argomenti e non discute un'opinione personale sull'argomento, ma piuttosto presenta solo il contesto, i principali scontri e i principali esempi per il dibattito. Dovrebbero essere presentazioni obiettive della situazione che dovrebbe servire da sfondo per ogni argomentazione.

Assertion

Assertion
Statement / Claim



Assertion

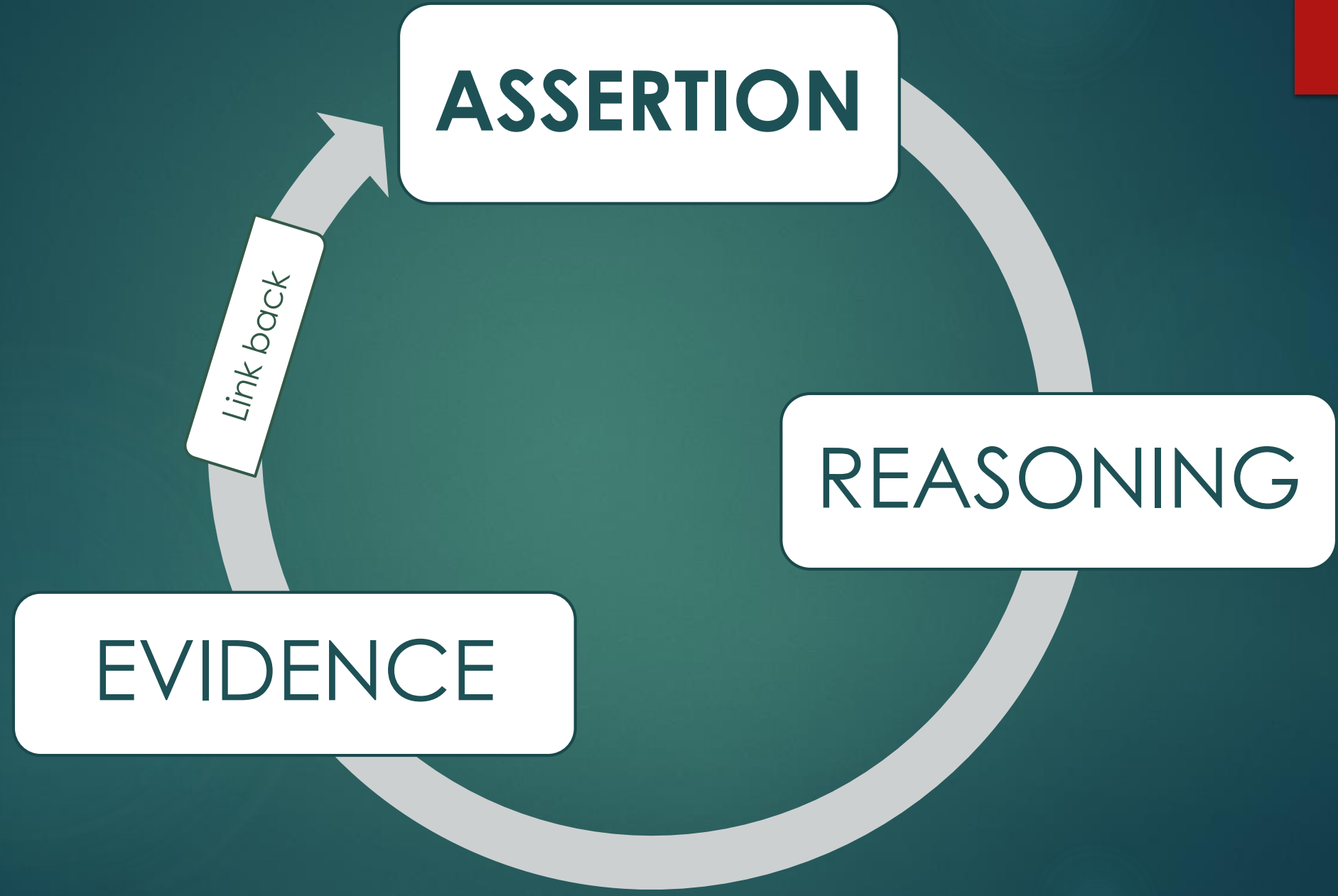


Cosa stiamo andando a provare?

Affermazione di qualcosa
come vero

Dichiarazione della tesi
che precede l'argomentazione in senso stretto

Assertion



Consigli



L'assertion non deve essere scontata /
condivisa da tutti

L'assertion deve essere strettamente
e chiaramente connessa con la motion

Di' la conclusione all'inizio. E ripetila alla fine.

**L'assertion deve già mostrare lo scontro:
es.: «la libertà è *più importante della sicurezza*»**

Esercizio/3. Statement

Motion semplice

Es.: «Ogni bambino deve possedere un personale telefono cellulare»

Tempo: 10 minuti

Realizzazione

1. Inversione dei materiali esercizio/2 tra team PRO e CONTROLLO
2. (5') Individuazione di Assertion/ Statement per ciascun Argomento
3. (5') Riordino assiologico di Assertion / Statement

Tecniche argomentative



Argomentazione Verticale e Orizzontale

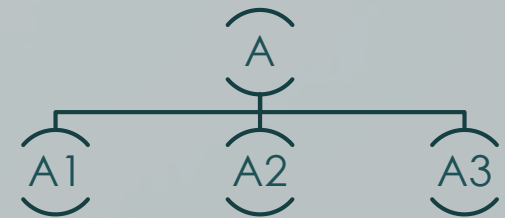
Argomentazione verticale

- Un'unica modalità di sostegno dell'argomentazione con utilizzo della why chain

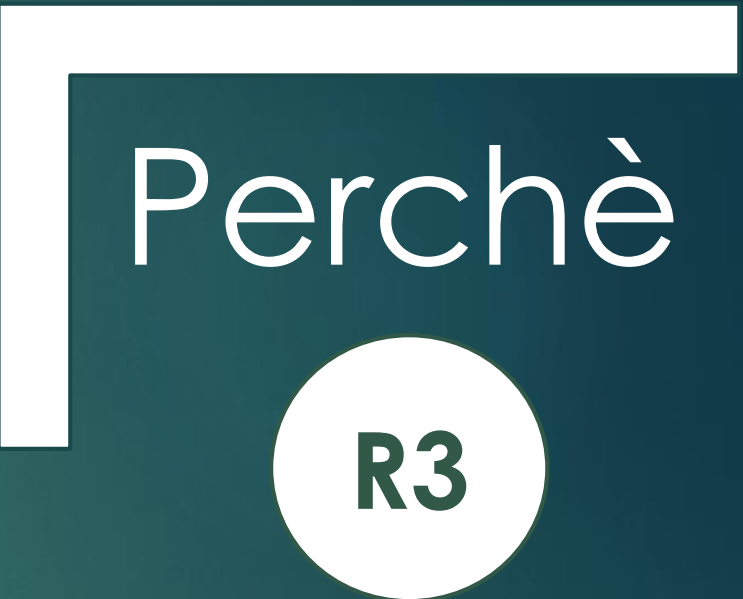


Argomentazione orizzontale

- Differenti modalità di sostegno dell'argomentazione



Why chain



Esercizio/4. Assertion / Reasoning



Tempo: 20 minuti

| Assertion | Reasoning |
|-----------|-------------|
| | Verticale |
| | Orizzontale |



Chunkking

| | | | | |
|-----------------|-----------|-----------------------------|---|---|
| UP | Induzione | Dal particolare al generale | Probabilismo | Garantire % alte Individuare controesempi |
| DOWN | Deduzione | Dal generale al particolare | La premessa maggiore è un'induzione | Garantire % alte Individuare controesempi |
| SIDEWAYS | Analogia | Da un settore ad un altro | Non applicabilità / Estremizzazione dell'analogia | Garantire plausibilità Garantire analogie sul presente |

Esercizio/5. Assertion / Reasoning



Tempo: 30 minuti

| Assertion | Reasoning |
|-----------|-------------------|
| | Chunking up |
| | Chunking down |
| | Chunking sideways |

Evidence Example / Illustration

Evidence

Sostegno empirico che *mostra*
ciò che l'argomentazione in senso stretto *dimostra*

Occorrenze

Evidence
Example
Illustration

Tratti
dalla realtà

Tratti
dall'immaginazione

1. Descrizione / Spiegazione

2. Dichiarazione di:

a. Importanza a supporto della reasoning

b. Impatto sugli stakeholder

Ricerca documentale



Argomentazione

Controllo:

- Rappresentatività
- Applicabilità
- Attendibilità/Autorità
- eventuale pregiudizio contenuto
- eventuale interesse manifesto/nascosto

Incrocio di più fonti

Consigli prima dell'uso

A-R-E Conclusion

La forza del modello A-R-E

1. Assertion – Reasoning = Infecondità
2. Reasoning – Assertion = Non impatto retorico
3. Reasoning – Evidence = Non aderenza alla realtà
4. Evidence – Reasoning = Fragilità

Esercizio/6. A-R-E



Tempo: 20 minuti



Miha Andric

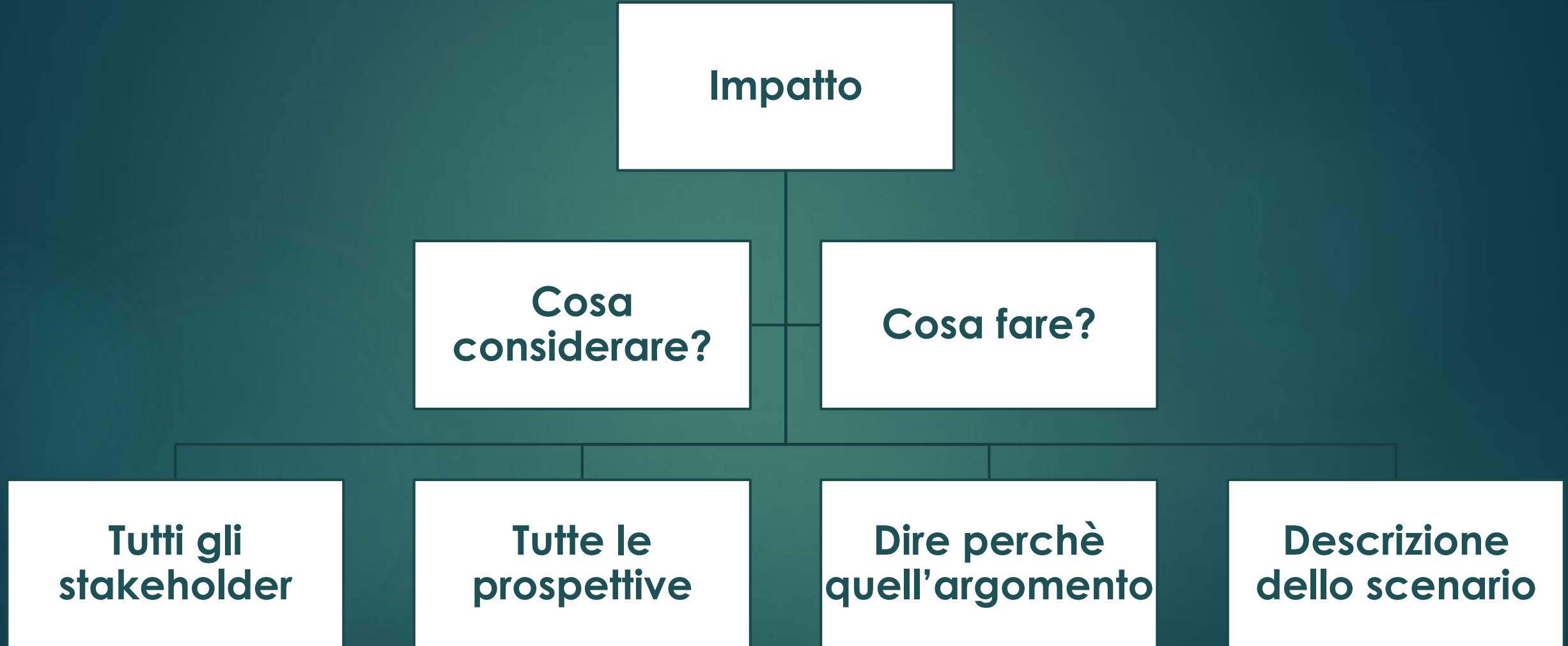
| <i>Assertion</i> | <i>Reasoning</i> | <i>Evidence</i> |
|------------------|------------------|-----------------|
| | Assegnato | |
| | | Assegnato |
| Assegnato | | |

Argumentation

Impatto



Argumentation





Confronto sull'impatto

*Importanza
dal punto di vista utilitarista*

Esercizio/7. Argumentation



Miha Andric



| | | | | |
|--|-----------------|--------------|-----------------------------|--------------------|
| Numero persone coinvolte | Benefici | Danni | Pochi | Molti |
| | | | Reversibilità | Irreversibilità |
| | | | Protezione speciale | Rischio volontario |
| | | | Breve termine | Lungo termine |
| | | | Bassa | Alta |
| | | | Intrinseca / Sistemica | Estrinseca |
| | | | Grado di magnitudine | |
| Caratteristiche del gruppo | | | | |
| Effetti nel tempo | | | | |
| Probabilità dell'impatto | | | | |
| Natura dell'impatto in relazione al sistema | | | | |

Argumentation

Errori



| Errore | Problema | Consiglio |
|---|------------------------------|--|
| Plausibilità come veridicità | Esempio controfattuale | Utilizzare espressioni di sincerità |
| Essere come dover essere | Illegittimità dell'inferenza | Rigetto della strategia |
| Appello al passato e alla tradizione | Non aderenza al presente | Spiegazione della validità nel passato |

Idola di F. Bacon

Tribù

L'impatto emotivo come Vero

Caverna

Il primato delle convinzioni personali

Piazza

Utilizzo scorretto delle parole

Teatro

Teorie rivelatesi false

Suggerimenti per riconoscere eventuali distorsioni

Utilizzo di parole emotive

Esagerazioni o sottostima

Opinioni mascherate da verità

Eccessiva generalizzazione o mancanza di dettagli