



Confutazione e strategie di opposizione

- Definizione e tipologie di confutazione
- La struttura della confutazione
- Strategie di opposizione
- Note su POI
- Esercizi

Che cos'è la confutazione?



- È lo sforzo di dimostrare l'**errore** o l'**inadeguatezza** del castello argomentativo della squadra avversaria.
- Richiede di giustificare in modo persuasivo perché un certo argomento è erraneo o è da rigettare secondo determinati standard qualitativi
- Componente essenziale per entrambe le squadre per vincere il dibattito

Strategie di confutazione

- NON É VERO
- NON É IMPORTANTE (Minimizzazione)
- La proposta PORTA MAGGIORI DANNI che benefici
- RIBALTAMENTO
- IL NOSTRO MONDO È MEGLIO DEL VOSTRO

Le funzioni

- Stabilire la **mancaza di forza dell'argomento dell'avversario**
- Mostrare che anche se fossero veri **gli argomenti** della parte avversa **non sono importanti**. Eliminare o **indebolire gli scenari di impatto** della proposta del piano o del contro-piano dell'avversario
- Mostrare che **gli esiti della sua proposta o posizione sono meno desiderabili** degli esiti della nostra posizione.

Che cosa confutare



- Focalizzare l'attenzione sulle **questioni centrali**, sui **principali argomenti** dell'avversario nell'ordine in cui sono presentati. Si tratta di creare **i punti di scontro** che sono determinanti per vincere il dibattito.
- Non confutare le questioni di minor rilievo a meno che non portino agli argomenti più rilevanti.
- **Centrare gli attacchi su una questione** numerandoli con chiarezza.
- **Obiettivo** della confutazione è **rendere difficile il discorso successivo** degli avversari.

Tipologie di confutazione

- 1. diretta
- 2. indiretta
- 3. preventiva

Tipologie di confutazione



1. La confutazione diretta

È un attacco diretto all'argomento dell'avversario per mostrarne i punti deboli come:

- **errori logici** di ragionamento
- difetto nell'uso degli **esempi**
- **nessi logici** deboli o inesistenti tra l'argomento e il caso che la squadra intende provare.

Che cosa confutare

1. Confutazione diretta



NON è VERO

- Le definizioni
- La logica del ragionamento
- Le basi empiriche
- Il supporto

Che cosa confutare 1

Le definizioni

Controlla e mette in discussione

- il significato dei termini,
- eventuali ambiguità nelle varie parti dell'argomento
- Assunzioni di autorità
- Eventuali contraddizioni nelle definizioni

Che cosa confutare 2



La logica

- Controllare che le connessioni logiche siano chiare
- Verificare che non siano usati assunti infondati
- Controllare le generalizzazioni e la correttezza delle inferenze
- Verificare eventuali bias, distorsioni o pregiudizi
- Cercare le eventuali fallacie.

Che cosa confutare 3

Le basi empiriche

Indagare sui dati e le evidenze usate a supporto delle affermazioni

- Mostrare che non sono sufficienti
- Rilevare che alcuni dati contrari alla tesi sono stati ignorati
- Mostrare che i dati sono stati erroneamente interpretati o rappresentati

Che cosa confutare 4

Il supporto

Verificare il rapporto tra le affermazioni e l'argomento. Tesi valide possono comunque costituire un supporto debole all'argomento:

- confutare la legittimazione che il supporto offre alla tesi
- Cercare qualificatori (quantità, tempo, necessità, certezza, etc) che possono essere sfidati
- Cercare il link più debole nella catena e concentrare gli attacchi fino a che non si spezza.

Esempio di confutazione diretta: attacco al ragionamento logico



Mozione: “Bisogna introdurre la pena di morte per i crimini più efferati”

PRO: “la pena di morte determina una diminuzione dei crimini in quanto è un efficace deterrente”. Si offre un sostegno alla tesi con evidenze che comparano il tasso di criminalità in alcune aree con lo stato della pena di morte nelle stesse aree.

Confutazione diretta: “La squadra avversaria afferma che la pena di morte diminuisce il numero dei crimini più gravi. Si suppone che le persone siano frenate dal commettere crimini dalla prospettiva di una punizione severa. Vi è il presupposto che coloro che commettono tali crimini siano in grado di fare una valutazione razionale delle conseguenze delle loro azioni. Ma in moltissimi casi crimini orribili sono commessi da persone mentalmente instabili o emotivamente sconvolte. Perciò non si può affermare che la diminuzione dei crimini sia dovuta al meccanismo razionale della deterrenza.”

ES. attacco all'evidenza



L'evidenza messa in campo mostra una semplice concomitanza,

- non si tratta di correlazione e tanto meno di nesso causale. Al momento in cui sono stati raccolti e misurati i dati molti altri fattori (come la densità della popolazione, lo stato socio-economico, i controlli di polizia) erano in evoluzione. La diminuzione dei tassi di criminalità può essere imputabile a uno di questi fattori.

ES. nesso tra l'argomento e il caso

Se anche la pena di morte avesse un effetto positivo sulla diminuzione dei crimini, la parte PRO dovrebbe dimostrare che **non esistono altri metodi altrettanto o più efficaci**, i quali metodi sarebbero innegabilmente meno rischiosi (reversibilità).

2. La confutazione indiretta



COMPARAZIONE

Consiste nel proporre un **confronto competitivo** tra due argomenti relativi alla stessa questione fra le due parti contrapposte.

In genere è all'interno del discorso costruttivo

Vince l'argomento le cui conclusioni sono più probabili.

Es. PRO “Lo scopo del sistema di giustizia è quello di ‘retribuire’, cioè comminare ai criminali una pena commisurata alla gravità delle sofferenze e dei danni provocati. Chi ha commesso crimini orribili e provocato enormi sofferenze deve essere punito con la più pesante delle pene, la pena capitale.”

CON “Lo scopo del sistema di giustizia non è ‘retribuire’ in base alle colpe ma riabilitare. La pena capitale uccide il criminale e non gli permette di modificare il suo comportamento e reinserirsi nella società un volta scontata la pena. Perciò la pena capitale non raggiunge lo scopo del sistema giudiziario.”

3. La confutazione preventiva

- Nella costruzione del caso spesso la squadra prevede i possibili attacchi e li previene rispondendo alle critiche. È un metodo per espandere l'argomento costruttivo.

Es. AFF. “è comprensibile che la giustizia possa avere un intento riabilitativo per taluni crimini, quelli più lievi. In questi casi, è giusto che si vada in tale direzione. Ma coloro che commettono crimini gravissimi non possono riabilitarsi, in questi casi deve valere il meccanismo retributivo della giustizia”.

Esercizio: difendere l'argomento

OBIETTIVO: gli studenti imparano:

- come confutare
- lo sviluppo dell'argomento orizzontale
- come difendere l'argomento

Tempo necessario:

- 30 minuti

Attività:

Fase 1: Il coach dà la stessa mozione a tutti i debuttanti e dice loro di preparare un argomento (Il coach decide per quale lato della mozione). Il coach dice loro che hanno bisogno di concentrarsi sullo sviluppo degli argomenti (analisi, esempi, spiegazioni ...)

Fase 2: Il coach seleziona casualmente uno studente e gli chiede di presentare la discussione davanti all'aula. Chiedi a tutti gli altri di seguire / scorrere / mappare attentamente la discussione.

Fase 3: Dopo il discorso: 1) il coach chiede all'oratore di provare a pensare a come difendere questo argomento (quale possibile confutazione, come risponderà, quale analisi aggiuntiva può essere aggiunta all'argomento in seguito ...), 2) chiede a tutti gli altri studenti in classe di presentare il maggior numero di diverse confutazioni possibili. Il coach dà massimo 10 minuti.

Fase 4: Il Coach chiama casualmente gli studenti della classe e questi devono presentare la loro confutazione (non dovrebbero parlare più di 1 minuto). L'oratore (che ha presentato l'argomento iniziale) deve rispondere e difendere la sua argomentazione e cercare di ricostruirla dopo gli attacchi. L'oratore non ha più di 2 minuti per la sua risposta e ricostruzione.

Fase 5: Dopo la ricostruzione il coach può chiamare, o in maniera casuale oppure chiedere volontari, un altro studente per una nuova / diversa confutazione per gli stessi argomenti.

Fase 6: Si ripete l'esercizio fino a quando gli studenti della classe riescono a trovare nuove e pertinenti confutazioni.

Fase 7: Alla fine si può discutere brevemente con gli studenti: ci sono eventuali ulteriori confutazioni che non sono emerse?, alcune delle confutazioni erano particolarmente buone / problematiche?... Non dimenticare di dare un breve feedback a chi rispondeva alle confutazioni.

Struttura:

la confutazione in 4 passaggi



Analisi preliminare dell'argomento
dell'avversario:

- qual è il cuore dell'argomento, su cosa verte principalmente?
- è vero?
- è importante?

Struttura:



la confutazione in 4 passaggi

1. **“Loro dicono”**: Si riprende l’argomento dell’avversario con un’affermazione chiara e concisa, usando preferibilmente il suo stesso lessico. Deve essere sintetico
2. **“Non sono d’accordo”**: si dichiara in modo chiaro ed esplicito quale parte dell’argomento si rifiuta e il proprio contro-argomento
3. **“Sono in disaccordo perché”**: si devono offrire le ragioni contrarie che devono essere numerate (è l’equivalente del A-R-E-I). Il contro-argomento può essere:
 1. meglio argomentato;
 2. fornito di migliori evidenze;
 3. con un supporto storico o empirico più forte
 4. di maggior importanza
4. **“Dunque”**: si deve mostrare al giudice o al pubblico l’importanza della confutazione e quale impatto ha sul dibattito

Esempi di confutazione: la confutazione in 4 passaggi -A1



Mozione: le banane sono meglio delle arance

Speaker 1: le banane sono meglio delle arance perché contengono una maggiore quantità di potassio

Speaker 2:

I passaggio: Asserire con chiarezza l'argomento che si intende confutare

“Essi dicono che le banane sono meglio delle arance per via del potassio”

II passaggio: Esplicitare la confutazione

“Non sono d'accordo che le banane siano meglio delle arance perché le arance sono ricche di vitamina C”

Esempi di confutazione: la confutazione in 4 passaggi -A2

Speaker 2:

III passaggio: Correlare la confutazione all'argomento che si sta confutando

“Le banane non sono preferibili alle arance perché il potassio si trova in molti cibi che assumiamo nella dieta ordinaria, mentre sono più rari gli alimenti che presentano una dose significativa di Vitamina C”

IV passaggio: Mostrare ai giudici o al pubblico l'importanza della propria confutazione (si accerti, ad es., che ci sia un beneficio a lungo termine sulla salute)

“Dunque è preferibile mangiare arance quando è possibile piuttosto che le banane”

Esempi di confutazione:



la confutazione in 4 passaggi -B1

Mozione: gli stati devono sanzionare severamente, anche in termini economici, il comportamento delle compagnie estrattive che non tutelano la sicurezza e la salute dei lavoratori.

Speaker 1: dovrebbero essere applicate multe ingenti per incentivare le aziende a salvaguardare la salute dei lavoratori sul posto di lavoro.

Speaker 2:

I passaggio: “La squadra PRO afferma che aumentare le multe o le sanzioni per le aziende fornisce un incentivo economico per migliorare la sicurezza dei posti di lavoro.

Il passaggio: Nemmeno multe milionarie sarebbero sufficienti per spingere le compagnie estrattive a investire nell’ammodernamento e nella messa in sicurezza delle miniere.

Esempi di confutazione: la confutazione in 4 passaggi -B2



III passaggio: Se l'incentivo non è sufficiente a determinare il comportamento voluto, allora il piano proposto dalla squadra pro non costituisce un incentivo economico.

IV passaggio: Senza un incentivo economico le compagnie non investono in nuovi equipaggiamenti e dispositivi, dunque la sicurezza delle miniere non aumenta. Perciò i vantaggi che secondo la squadra PRO deriverebbero dalla misura proposta, sono inesistenti.

Strategie di opposizione nel policy debate



Concessione rispetto a una parte del caso affermativo

Es. AFF. “La condizione di disoccupato causa stress”
e “ Lo stress è dannoso per la salute”

NEG. **Concede** “lo stress può essere dannoso per la salute, ma il lavoro può essere una fonte di stress molto più significativa della mancanza di lavoro”.
(viene usato come “LINK”)

Se si usano le argomentazioni della parte avversa come fondamento delle proprie, si mette l'altra parte nella condizione di non poterle mettere in discussione.

A1. LE SFIDE (CHALLENGES)

Argomenti volti a mostrare l'inadeguatezza degli argomenti avversari

1. Specificano la **mancanza di elementi**:

- Nessi logici, spiegazione debole, buchi nella CAUSAL CHAIN
- Fallacie argomentative
- Confusione fra il generale e il particolare

A2. LE SFIDE (CHALLENGES)

2. Valutano l'importanza degli argomenti degli avversari:

- Si caratterizza come **debole o irrilevante** un elemento dell'argomento e si spiega perché così facendo si dimostra l'inadeguatezza logica dell'intero argomento. Per es. se l'avversario ha usato un caso particolare per dimostrare il proprio punto, si deve evidenziare che (e come) ha fallito nel provare l'affermazione generale.

B1. ATTACCO ALLE EVIDENZE

1. Collegamento tra la tesi e l'evidenza. Si valuta se l'evidenza usata a supporto sia o meno in grado di fornire garanzia alla tesi, se la tesi non sia, cioè, più ampia.
2. Analisi della **forza dell'evidenza**. Si tratta di identificare nell'evidenza degli elementi che posso essere messi in discussione.
3. **Collocazione temporale**. A parità di qualità, esempi più recenti sono preferibili a quelli meno recenti. Da usarsi soprattutto se ci sono stati cambiamenti significativi.

B2. ATTACCO ALLE EVIDENZE

3. **Qualità delle fonti.** Analisi dell'autorevolezza delle fonti dell'evidenza dell'avversario (e delle proprie). Si tratta di chiederne una valutazione se sono in conflitto.
4. Controllo del **pregiudizio/faziosità delle fonti.** In taluni casi le fonti hanno un diretto interesse nel fare alcune affermazioni. Accade che, se è particolarmente grave, la forza dell'evidenza viene seriamente sminuita.
5. **Controllo delle conclusioni** delle fonti. Se si è in grado di mostrare che la parte avversa ha omesso parti significative usando non le fonti per intero ma solo quello che è di supporto, allora questo riduce moltissimo la validità della tesi avversaria.

Confutazione comparativa: confronto sulle STOCK ISSUES



Nei POLICY debate, il team PRO per vincere il dibattito deve mostrare che:

- C'è un **problema** e che è **dannoso** per la società, per alcuni gruppi, per gli individui e affrontarlo è **importante**. **PERCHE' abbiamo bisogno di un piano (HARMS; SIGNIFICANCE)**
- Lo **status quo non può risolvere il problema**. Il problema non si risolverà da solo. **(INHERENCY)**
- Che è **necessario un piano** per risolvere il problema. il piano è **RILEVANTE** per risolvere il problema. Ha un **IMPATTO RILEVANTE (TOPICALITY)**
- Che il suo **piano offre tale soluzione**. **COME il piano risolverà il problema posto (SOLVENCY)**.

Se il team OPP mostra che anche solo uno di questi aspetti è **abbattuto, l'intero caso lo è.**

1. INHERENCY

L'attacco diretto è sconsigliabile, perché tale linea argomentativa si fonderebbe sull'assunto che lo status quo è perfetto.

Meglio usare gli argomenti PRO per costruire i propri argomenti successivamente.

Es.

- i. Vengono indicate barriere alla soluzione che effettivamente esistono. Si tratta di indurre l'altra squadra a dimostrare che possono essere superate, o che superarle non risolve il problema.
- ii. Spesso una delle barriere indicate è che le persone non sono propense al piano. In tal caso, cercheranno di sabotarlo, o si creeranno contraccolpi. Si tratta di usare questi elementi come svantaggi o come elementi che minano la capacità del piano di risolvere il problema.
- iii. Se la squadra PRO non presenta tutte le ragioni (*inherencies*) per cui un piano non è ancora stato adottato o il problema non è ancora stato risolto, **usare quelle non citate** per attaccare la ***solvency*** del piano o evidenziarne **le conseguenze negative**.

2. SCONTRO CON LE AFFERMAZIONI DI IMPATTO

- i. Analisi della determinazione dello scenario, ovvero degli eventi che sono conseguenza di azioni. Operazione critica per la parte PRO: si tratta di evidenziare e dimostrare tutte le linee causali. Un attacco può mettere in risalto le debolezze nelle linee causali proposte o dei concetti sottesi.
- ii. Analisi di **IMPATTO**. L'impatto è fondamentale per la parte PRO, se non è forte, il dibattito è vinto dagli OPP.

2. SCONTRO CON LE AFFERMAZIONI DI IMPATTO PRO

Analisi di **IMPATTO**.

- i. Attacco al **VALORE**. Se è vero che i valori (libertà, sicurezza, eguaglianza) non hanno una valutazione quantitativa, se ne può fare un'analisi dimensionale.
 - a. La sfida riguarda il **numero delle persone** su cui il piano avrebbe effetto. Se gli effetti riguardano un piccolo numero di persone, potrebbe essere meno importante di un differente scenario di impatto.
 - b. Sfida sull'**estensione della violazione** di un valore. Se viene compromesso un valore solo parzialmente (es. libertà degli studenti della scuola superiore di scrivere tutto quello che vogliono sul giornalino) non si permetta di trattare tale violazione come violazione dell'intera libertà di espressione.

2. SCONTRO CON LE AFFERMAZIONI DI IMPATTO PRO

- c. Mostrare che alcuni **valori spesso sono in rapporto reciprocamente inverso**. Libertà e sicurezza, eguaglianza e giustizia, privato e comune, in alcuni casi se se ne afferma uno si compromette l'altro.
- d. Mostrare che alcuni **valori sono soggetti distorsioni culturali**.

2. SCONTRO CON LE AFFERMAZIONI DI IMPATTO PRO

ii. Attacco alle **asserzioni quantitative**.

- a. Discutere i **NUMERI**. Se un evento determina la morte di 10.000 persone è più significativo di uno che ne causa 100. Si cerca di rendere numerica l'evidenza di supporto del PRO. e poi si riduca la sua entità.
- b. Valuta la **SERIETÀ DEL DANNO** di ogni evidenza PRO. Un evento che provoca il cancro o il raffreddore ha un impatto decisamente diverso.

2. SCONTRO CON LE AFFERMAZIONI DI IMPATTO

- c. Analizzare la **PROBABILITÀ**. Se si sostiene un probabile impatto futuro, bisogna che i PRO quantifichino la probabilità dello scenario.
- d. Analisi del **TIME FRAME**. Si è spesso indotti a considerare le conseguenze immediate più importanti di quelle future. Si deve quindi porre la questione “Quando accadrà quanto previsto e quanto le conseguenze saranno perduranti”. Tale sfida da sola non inficia lo scenario PRO. ma potrebbe dare maggior risalto alle eventuali conseguenze a più breve termine che l’argomento OPP comporta.
- e. Controllare la **REVERSIBILITÀ**. Si ritiene che siano meno importanti eventi reversibili che irreversibili, perché ai primi si può porre riparo.

2. SCONTRO CON LE AFFERMAZIONI DI IMPATTO

- c. Analizzare e soppesare **l'eticità del vantaggio**. Se è vero che la schiavitù può avere una ricaduta economica positiva per un gruppo, nondimeno il vantaggio non dovrebbe essere moralmente accettabile.
- d. Analisi della **volontarietà o involontarietà del rischio**. Es. fumare o essere freddato da un rapinatore. Cerca di mostrare che lo scenario di impatto PRO comporta rischi volontari.



2. SCONTRO CON LE AFFERMAZIONI DI IMPATTO

- c. **Compara la percentuale con il totale.** Se si dice che il 3% della popolazione è affetta da una certa malattia ha un certo peso. Tale peso potrebbe venir sminuito dall'affermare che il 97% della popolazione non ne è affetta. Si usi questa tattica solo in combinazione con altre.
- e. **Compara attraverso il tempo e lo spazio.** Le descrizioni di Impatto di uno scenario sono inserite in un determinato spazio-tempo. Si usino per **ridurne la portata**. Es. se PRO vuole mettere in evidenza che lo status quo non è perfetto si può sempre compararlo con altre epoche storiche o con situazioni di altri paesi nel mondo.

2. ATTACCO ALLA SOLVENCY

- a. **QUANTIFICA L'EVIDENZA DELLA SOLVENCY.** Anche il, miglior piano non sarà in grado di risolvere completamente il problema. La squadra PRO. dirà infatti che il piano ha una certa efficacia o lo è molto. Si richieda che si specifichino le percentuali e se non sono in grado di mostrare evidenze che giustificano alte percentuali, si provi a limitarne l'efficacia.
- b. **DISCUTI L'APPROCCIO.** Se il piano PRO. prevede una specifica tecnica di approccio al problema se ne dimostri la non efficacia.
- c. **DISCUTI la solvency dell'EVIDENZA** ad. es. se viene usato un esempio locale per dimostrare l'efficacia del piano a livello nazionale.

2. ATTACCO ALLA SOLVENCY

- d. **TROVA CAUSE ALTERNATIVE.** Nella gran parte dei casi, i problemi hanno cause molteplici, se si trovano cause alternative, si dimostra che il piano che le trascura non può risolvere adeguatamente il problema.
- e. **TROVA MODI PER CUI IL PIANO VERREBBE SABOTATO** cfr. INHERENCY. Se per PRO inherency è che le persone non lo vogliono, allora si affermi che cercherebbero di sabotarlo. È necessario trovare la ragione dell'ostilità e un modo con cui le persone potrebbero sabotarlo.

Esercizio: confrontare gli scontri

OBIETTIVO:gli studenti:

- esercitano l'analisi comparativa nel dibattito
- apprendono a comprendere che il confronto degli impatti degli argomenti può essere una strategia di impegno / confutazione molto efficace

Tempo necessario:

- 30 minuti

Descrizione Attività:

Fase 1: Il Coach discute brevemente diversi modi di analisi comparativa in discussione con i tuoi studenti

Fase 2: Il coach dà ad ogni dibattente uno scontro / una comparazione diverso su cui lavorare (ad esempio: danni per la crescita economica contro danni per l'ambiente). Il Coach chiede di scegliere il lato dello scontro in base alle preferenze degli studenti e chiede di preparare un discorso comparativo di 2 minuti per dimostrare che la loro parte dello scontro è più importante. Il Coach dà 10-15 minuti per la preparazione.

Fase 3: Ogni partecipante presenta il suo discorso. Dopo il discorso il coach offre un breve feedback e discute brevemente lo scontro con il gruppo.

* Si suggerisce di costruire l'elenco degli scontri dagli esempi dei dibattiti reali a cui hanno partecipato i tuoi studenti (dibattiti sui tornei o sugli esercizi)

** Il Coach può anche fare lo stesso esercizio ma senza assegnare alcun lavoro individuale per gli studenti. Il Coach può scrivere lo scontro alla lavagna e moderare la discussione.

Note sui POIs (Point of Information)

- Che cosa è un POI?
- Quali tipi domande fare
- Strategie con i POIs

II POI



Domanda corta e concisa che un debater può porre allo speaker della squadra avversaria.

Può essere anche un'asserzione.

Serve al giudice a porre l'attenzione su ciò che dirà o dirà il prossimo speaker della sua squadra nel proprio discorso.

Il POI tipologia di domande

- **Richiesta di chiarificazione:**
 - Serve a chiedere una chiarimento su ciò che lo speaker ha affermato. Es: “Qual era la confutazione del mio argomento?”
 - Si eviti di fare domande Sì /NO, l’obiettivo del POI è avere informazioni e impegnare il tempo dello speaker nella risposta.
- **Richiesta di qualificazione:**
 - Serve a chiedere che lo speaker mostri la qualità del suo argomento. Es: “In quale modo le evidenze sono di supporto al tuo argomento?”
 - Serve a chiarire lo scorrere dell’argomentazione dell’avversario

Il POI tipologia di domande

- **Domande di follow up:**
 - Intende porre domande che tendono a una trappola allo speaker inducendolo in errori. Richiede molta abilità. Es. “Si è detto che gli zoo sono un supporto alla cura degli animali, è così?” “allora perché l’evidenza addotta mostrava che i proprietari degli zoo non hanno le risorse per prendersi cura degli animali?”

Rispondere a un POI

- **Porre attenzione alla questione posta,** ascoltando le parole chiave.
- Chiedere chiarimenti a chi ha posto il POI, se necessario.
- Se non si sa rispondere, o non si ha tempo per farlo, si potrebbe dire: “cercherò di rispondere alla tua domanda alla fine del mio discorso”
- Mantenere **SEMPRE** un contegno **RISPETTOSO!**

Strategia per i POI

- Occupare il tempo dello speaker
- Dimostrare un ascolto attento
- Offrire tempo ai propri compagni per preparare le proprie risposte

3 OPP e 2 OPP dovrebbero porre un POI al 1 PRO: 1 OPP si prepara

1 PRO e 3 PRO dovrebbero porre un POI al 1 OPP: 2 PRO si prepara

1 OPP dovrebbe porre un POI al 2 PRO: 2 OPP si prepara

2 PRO dovrebbe porre un POI al 2 OPP

ESERCIZIO: Point of Information

- **OBIETTIVO:** imparare a fare domande corte e a cui è difficile rispondere
- **ATTIVITA':** si diano mozioni ad ognuno degli studenti che devono preparare un breve primo discorso Pro e OPP in 7-8 minuti; si scelga uno studente che presenta il suo discorso; fra il minuto e il minuto e mezzo tutti i presenti possono porre POI: lo speaker deve accettarli tutti e tutti devono proporli; l'insegnante dà un feedback sulla lunghezza, sulla efficacia, sulla debolezza o meno della risposta. I discorsi devono essere abbastanza lunghi da permettere a tutti di parlare.

Esempio di flowsheet



1AC	1NC	2AC	2NC 1NR	1AR	2NR	2AR
<p>Contention one: Harms</p> <p>A. Sub</p>	<p>1. Argument Reason Evidence</p>	<p>Answer Reason Evidence</p>				
<p>Reason Evidence</p> <p>Reason Evidence</p>	<p>2. Argument Logical Challenge</p> <p>3. Argument Reason Evidence</p>	<p>1. Answer Logical Point</p> <p>2. Answer Reason Evidence</p> <p>Answer Reason Evidence</p>	<p>Rebuttal Logical Point</p> <p>Rebuttal Reason Evidence</p> <p>Reason Evidence</p>	<p>?</p>	<p>This is a big deal</p> <p>Explains why</p>	<p>No it isn't</p> <p>Final Answer</p>
<p>B. Sub</p> <p>Reason Evidence</p> <p>Reason Evidence</p>	<p>1. Argument Logical Challenge</p> <p>2. Argument Reason Evidence</p> <p>3. Argument Reason Evidence</p> <p>4. Argument Logical Challenge</p>	<p>Answer Logical Point</p> <p>Answer Reason Evidence</p> <p>1. Answer Logical Point</p> <p>2. Answer Reason Evidence</p> <p>1. Answer Logical Point</p> <p>2. Answer Logical Point</p>	<p>Rebuttal Logical Point</p> <p>Rebuttal Logical Point</p> <p>Rebuttal Reason Evidence</p>	<p>Rebuttal Logical Point</p> <p>Rebuttal Logical Point</p> <p>?</p>	<p>Rebuttal Logical Point</p> <p>This is a big deal</p>	<p>Final Answer</p> <p>No it isn't</p> <p>Explains why</p>