

Autori

Emanuel Beteringhe

Genoveva Cerchez

Teodora Graur

Emil Lazăr

Elena Manea

Florin George Popovici

Florina Ruse

Dan Sima

Liliana Sonea

Elena Sticlea

Maria Zgăbârdici

ISBN 978-973- 0-21652-3
București, 2016



Manualul elevului pentru disciplina opțională

Dezbateri,

Oratorie și Retorică

Autori:

Genoveva Cerchez

Emil Lazăr

Elena Manea

Florin George Popovici

Dan Sima

Liliana Sonea

Elena Sticlea

Maria Zgăbărdici

Teodora Graur

Emanuel Beteringhe

Florina Ruse

cuprins

pg 8

Argumentarea

- Ce este argumentarea?
- Structura triadică a argumentului
- Aplicații

pg 22

Contra-argumentarea

- Ce este argumentarea?
- Structura triadică a argumentului
- Aplicații

pg 39

Elemente de stil în debaterile academice

pg 46

Documentarea

pg 58

**Etica în
dezbateri**

pg 66

**Consemnarea
dezbaterii**

pg 72

**Arbitrajul
rundeii de
dezbateri în
formatul World
Schools**

pg 80

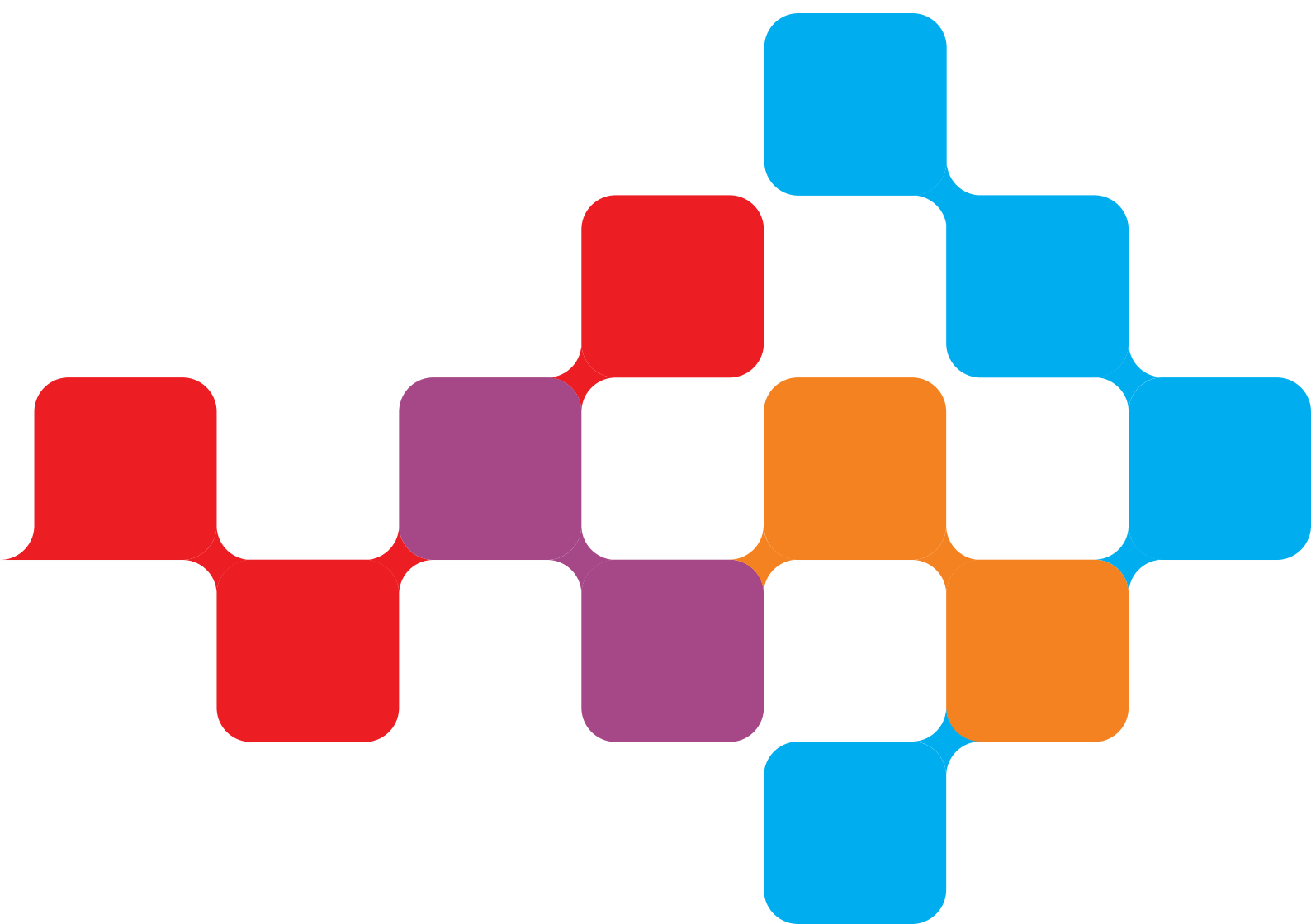
Elemente de
format

pg 96

Construcția
cazurilor

pg 106

Bibliografie și
referințe web



Argumentarea

Ce este argumentarea?
Structura argumentului
Exemplu de argument
Aplicații

Ce este argumentarea?

În limbajul uzual întâlnim, măcar din când în când, cuvinte sau expresii precum întrucât..., pentru că..., în măsura în care..., prin urmare..., în concluzie..., de aceea..., așadar... ș.a. Astfel de expresii aduc cu sine încercări mai mult sau mai puțin reușite de a convinge un interlocutor cu privire la justetea propriului punct de vedere. După cum admite Alex Mucchielli, în lucrarea *Arta de a influența*, „orice cuvânt este o încercare de influențare a celuilalt.” Procesul comunicării este, în fond, un transfer de mesaje de la o persoană (emițător) la alta (receptor), un schimb permanent și reciproc de informații, opinii, credințe, convingeri, interese, idealuri ș.a.m.d. De multe ori, absența comunicării alimentează tensiuni, neînțelegeri, dispreț, ură sau chiar comportamente agresive. Promotor al drepturilor civile și al toleranței între oameni, Martin Luther King Jr. spunea într-un context că

„oamenii se urăsc pentru că se tem unii de alții; se tem pentru că nu se cunosc; nu se cunosc pentru că nu comunică.” Iată de ce nu este deloc nepotrivit să susținem că totul este comunicare. Însă nu întotdeauna totul este argumentare. Unele informații transmise sunt sigure, certe (indiferent dacă sunt adevărate sau false), altele sunt situate între adevăr și fals, alfel spus, sunt mai mult sau mai puțin probabile.

Unele informații sunt transmise într-o manieră structurată, organizată, ușor de receptat, altele, dimpotrivă, sunt formulate în mod ambiguu și imprecis.

Este cât se poate de evident că informațiile care sunt sigure fie sigur adevărate sau sigur false nu pot fi supuse unei discuții în contradictoriu. Nu va exista niciodată o dezbateră reală cu privire la formula chimică a apei sau cu privire la existența gravitației. Însă propozițiile care vehiculează informații cu caracter probabil pot deveni teme de dezbateră și pot face obiectul unor controverse de idei. În cadrul dezbaterilor academice, sau educaționale, un enunț care se pretează unei abordări de pe poziții contrare poartă denumirea de temă sau motiune. Motiunea este o afirmație asupra căreia oamenii rezonabili pot să dețină opinii diferite care să fie susținute cu ajutorul unor dovezi sau probe, exemple, ilustrații, organizate într-un

raționament. Este foarte important ca o motiune să ofere spațiu de joc egal ambelor tabere, altfel spus, să poată fi abordată cu aceleași șanse de a convinge din dubla perspectivă, a susținerii și a respingerii. Iar această abordare constituie debutul argumentării și, mai mult decât atât, debutul dezbaterii. Există un inventar generos de teme sau motiuni care pot face obiectul unei dezbateri, de o complexitate variabilă: unele ceva mai simple, mai accesibile („uniforma școlară ar trebui desființată/ considerată obligatorie”, „ar trebui introduse măsuri de toleranță zero pentru actele de discriminare în școli”, „consumul de droguri ușoare ar trebui legalizat”, „ar trebui ca libertatea de exprimare să nu includă dreptul de a ofensa religii” etc.), altele derutante, cel puțin la prima vedere („ar trebui să interzicem companiilor din țările dezvoltate practica relocării afacerilor în țări subdezvoltate sau în curs de dezvoltare”, „războiul țărilor din Orientul Mijlociu împotriva grupării Statului Islamic ar trebui purtat local și fără intervenții ale unor terțe părți”, etc.). Și într-un caz și în altul este necesar să însoțim opiniile noastre de construcții argumentative sau raționamente cât mai convingătoare. Indiferent de format, dezbaterile sunt confruntări de argumente, abordări ale unei teme din două perspective diametral opuse. Exersarea argumentelor prin intermediul unei dezbateri dezvoltă capacitatea de comunicare eficientă, fortifică abilități

de analiză, ascultare activă, gândire critică, spontaneitate sau promptitudine în oferirea de răspunsuri la întrebări etc.

Structura argumentului

ARDEI /SEXI

Cum ne structurăm argumentele astfel încât să dobândim un plus valoros de credibilitate?

Unul dintre cele mai populare

modele de argumentare folosite în dezbaterile academice este modelul SEXI (acronim englezesc) sau ARD/EI (acronim românesc). Acest model are, la rândul său, variante mai restrânse sau mai extinse dar, în fiecare din ele, se pot discerne trei elemente de bază: o afirmație (concluzie), un raționament (o înlanțuire logică de enunțuri) și datele aduse în sprijinul afirmației (dovezi, exemple/ilustrări). La acestea se adaugă, pentru mai multă credibilitate, conturarea impactului sau altfel spus a consecințelor asumării unui punct de vedere sau altul. Iată, în cele ce urmează, o dispunere comparativă a celor două modele:

Acest model de structurare a elementelor ce formează un argument, trebuie utilizat având în minte următoarea idee: **Fiecare argument trebuie să aibă un scop.**

Desigur, acest lucru pare elementar dar, adesea, în competiții, există posibilitatea de a-l uita. O înlanțuire de 2-3 argumente care sprijină aceeași poziție (afirmatoare sau negatoare) formează un caz. Scopul unui caz este să convingă un complet de arbitri că motiunea propune ceva bun, susține ceva rezonabil, are impact pozitiv în schimbarea

pe care o propune sau, dimpotrivă, că ceea ce propune e inacceptabil, sau are consecințe negative. În cadrul fiecărui caz, afirmator ori negator, fiecare argument trebuie să fie convingător ca posibil răspuns la întrebările fundamentale de la care pornește construcția de caz:

De ce trebuie susținută motiunea?

respectiv

De ce trebuie respinsă motiunea?

De pildă, dacă avem motiunea „Ar trebui

SEX I { Statement
EXplanation
Illustation
Impact

acronim
românesc

acronim
englezesc

Afirmatie }
Raționament }
Dovezi, Exemple } ARDEI
Impact }

eliminate temele de casă”, un argument ar putea să fie „Temele de casă lasă elevii fără timp liber”. Acest argument răspunde la întrebarea „De ce să suprimăm temele de casă?” dar poate că nu e foarte convingător formulat. O formulare mai fericită, în sensul adecvării la scopul oricărui argument - acela de a convinge - ar fi „Temele de casă împiedică elevii să se dezvolte în domeniile în care sunt talentați”, urmând ca în partea de raționament să arătăm că primul afectat de temele de casă este timpul liber, timp pe care elevii talentați l-ar putea folosi în scopuri sportive sau vocaționale.

Sau, în cazul mișcării „ar trebui ca uniforme să devină obligatorii”, un argument ce susține mișcarea poate îmbrăca următoarea structură: Afirmație - obligativitatea uniforme școlare atenuează vizibil diferențele sociale și de statut între elevi; Raționament - purtarea uniforme ca ținută obligatorie echivalează cu adoptarea unui cod vestimentar identic pentru toți elevii, indiferent dacă aceștia provin din contexte sociale diferențiate din punct de vedere material sau financiar; dispariția diferențelor vizibile în ținuta vestimentară mută centrul de greutate către valoarea persoanei (competențe, aptitudini și abilități) și nu a aspectului acesteia; astfel încât un elev care provine dintr-un context familial modest/sărac se va simți mai confortabil lângă un elev care altfel și-ar permite ținute vestimentare extravagante.

Exemplu/ilustrare - studiile arată că există o legătură între opinia pe care ne-o formăm despre o persoană, comportamentul sau reacțiile față de aceasta și aspectul ei vestimentar (chiar și la un nivel inconștient). Impact - mediul școlar devine mai sigur din punct de vedere psihologic, mai confortabil, având în vedere că diferențele sociale și de statut dintre elevi vizibile în ținută

sunt atenuate sau chiar îndepărtate. În plus, dobândim astfel oportunitatea deloc neglijabilă de a elimina sau măcar a diminua fenomenul de stigmatizare sau marginalizare a unora dintre elevi pe motivul nivelului lor material sau financiar (reflectat în ținuta vestimentară) scăzut, fapt care se va concretiza, pe termen lung, într-o societate mai coezivă.



Exemplu de argument ARDEI (SEXI)

A(S)

Temele de casă împiedică elevii să se dezvolte în domeniile în care sunt talentați.

R(EX)

Timpul liber al elevilor ar trebui să fie liber. Adică să permită elevului să facă, în acel timp, activități pe care nu le poate face în timpul afectat studiului. Timpul dedicat studiului de tip școlar este cel petrecut la școală, iar timpul liber se suprapune cu cel petrecut în afara școlii. Dacă un copil are o înclinație spre muzică e puțin probabil să și-o dezvolte în ora de muzică de la școală. e de presupus că o va concretiza după școală. Dar numai dacă nu i se ocupă acel timp extrașcolar cu altceva. De pildă, cu teme de casă.

D(I)

Există numeroase studii de specialitate, printre care, cele ale lui Ken Robinson sunt cele mai notorii, care demonstrează că școala nu dezvoltă suficient creativitatea elevilor, singurul timp disponibil pentru această dezvoltare fiind timpul petrecut acasă;

E(I)

Țările care încurajază prin sistemul lor educațional creativitatea elevilor sunt tocmai cele care au suprimat temele de casă din practica didactică (Finlanda, Marea Britanie, Olanda, etc)

I(I)

Și nu avem în vedere doar aceste evidențe. Avem în vedere și consecințele acestei practici de a da elevului multe teme pentru acasă. Cea mai neplăcută consecință este aceea că majoritatea elevilor care au un talent dominant sunt puși în situația de a renunța la dezvoltarea până la nivelul de performanță a aceluia talent. Iată de ce temele pentru acasă ar trebui interzise.



Aplicații

a. Doriți să vindeți un telefon. Construiți câteva enunțuri pe care le-ați utiliza în convingerea unui posibil cumpărător.

b. Doriți să obțineți permisul de conducere. Cum îi convingeți pe părinți să vă susțină?

c. A apărut o ofertă avantajoasă și atractivă de tabere. Cum vă convingeți colegii să meargă?

d. Doriți să obțineți o bursă. Cum convingeți comisia la interviu?

e. Există un post liber în Consiliul Elevilor din școală. Cum convingeți colegii să vă voteze?



a. Numărul orelor de sport din liceu ar trebui dublat pentru că...



b. Studiul religiei în școli este justificat întrucât...



c. Voluntariatul ar trebui să devină o condiție de absolvire a liceului deoarece...



d. Nu trebuie să cunoști teoria democrației pentru a fi un bun cetățean pentru că...

realizat?



Discuții



Construiți argumente

complete, utilizând structura ARDEI (SEXI), în favoarea următoarelor moțiuni:



Identificați prin subliniere și notați

Citiți următoarele argumente, identificați prin subliniere și notare elementele unui argument (fiecare element va purta literele A.R.D.E.I.);

a. Benzile desenate ajută în educarea copiilor prin scoaterea în evidență a trăsăturilor negative sau pozitive (prin aspectul și acțiunile personajului). Prin vizionarea lor copilul ajunge să constientizeze, chiar dacă la un nivel primar, ce lucruri are voie sau nu are voie să facă. De exemplu, eroul pedepsește hoții, astfel, copilul, care este învățat explicit de benzile desenate să antipatizeze personajele negative. Astfel, copilul va avea o repulsie față de acțiunile negative, și astfel, este foarte probabil să nu le practice.

b. Intrarea gratuită la muzee duce la culturalizare. Populația atrasă de această paletă de muzee gratuite va vizita mult mai ușor și mai des lacăsurile culturale, iar acest lucru nu poate duce decât la un grad mai mare de culturalizare. Petrecând din ce în ce mai mult timp într-un mediu cultural, persoanelor tinere în special le va fi trezit interesul pentru unele fenomene culturale. Cu cât vor vedea mai mult, cu atât vor dori să vadă și mai mult. Drept dovadă, stau zilele speciale când muzeele au intrarea liberă. În aceste zile, se înregistrează un număr foarte mare de vizitatori. Astfel, un tânăr care poate vedea munca arheologilor într-un muzeu va fi impresionat și va simți dorința de a afla mai mult într-un mod mai intens decât dacă ar fi văzut o emisiune TV pe același subiect. Desființarea taxei de intrare ar putea fi considerată o investiție în viitorul cultural al țării.

c. Meseria de medic este o meserie nobilă, deoarece medicul poate reduce suferințele bolnavilor și poate salva vieți omenști. Statisticile arată că 80% din tinerii care își aleg această meserie sunt determinați în alegerea lor de faptul că pot ajuta oamenii în cele mai dureroase momente ale vieții lor. Astfel, există foarte mulți candidați la facultățile de medicină și foarte mulți tineri își doresc să practice această meserie. O societate cu mai mulți medici este o societate mai sănătoasă.

Biblioteca ofera un mediu favorabil lecturii si culturii in general care nu va fi oferit niciodata de o pagina web sau de un internet cafe.

Perceptia prezentei poate fi creata doar pana la un anumit punct, insa nu pana la punctul in care sa inlocuiasca realitatea.

Mai mult, reprezinta o 'agora' sau locul unde poate avea loc comunicarea directa intre autor si cititori (vezi cenecluri, lansari de carte, etc.)

Acest lucru nu poate fi niciodata compensat cu ajutorul Internetului.).





Identificați prin subliniere și notați

Citiți enunțurile din următorul tabel. Fiecare enunț constituie un element al argumentului. In spațiul liber, rescrieți enunțurile într-o ordine astfel încât să rezulte un argument valid, corect formulat.



Identificați prin subliniere și notați

Citiți enunțurile din următorul tabel. Fiecare enunț constituie un element al argumentului. În spațiul liber, rescrieți enunțurile într-o ordine astfel încât să rezulte un argument valid, corect formulat.

Având în vedere suma de bani primită, copilul își va stabili o listă de priorități în funcție de necesitatea pentru un anumit bun.

Acest lucru duce la cheltuirea rațională a banilor; copilul va deveni mai responsabil și mai atent la banii pe care îi cheltuie.

Un card bancar poate ajuta la educarea unui copil.

Există foarte multe țări în lume unde părinții au dat un card bancar copiilor - Spania, Italia, Germania și unde acest lucru a avut succes, educând copilul pe latura financiară a vieții.



.....

În cadrul activităților extrașcolare elevii se deprind cu munca în echipă, cu spiritul de competiție. Activitățile extrașcolare sunt mai îndrăgite tocma pentru că au loc într-un mediu informal.

Sondajele de opinie realizate de ziaul local arată clar că elevii participă cu mai mult drag și interes la aceste activități extrașcolare. Mulți elevi respondenți au afirmat faptul că schimbarea în bine în comportamentul lor s-a petrecut în cadrul acestor activități, și nu în cadrul orelor de curs.

Școlile ar trebui să aloce mai mulți bani activităților extrașcolare prin care elevii își formează anumite competențe legate de viața reală.

Astfel, elevii educați ar fi mai încrezători în sine, și-ar dezvolta abilități de viață. Elevii ar înțelege viața, familia, școala mai bine. Ei ar urma să se comporte civilizată, să aibă obiective de viață și să lupte pentru succes.



.....



Identificați prin subliniere și notați

Citiți enunțurile din următorul tabel. Fiecare enunț constituie un element al argumentului. În spațiul liber, rescrieți enunțurile într-o ordine astfel încât să rezulte un argument valid, corect formulat.



Comparați

Citiți următoarele argumente. Comparați-le, la nivel de conținut (informație), precum și la nivel de formulare.

Arta trebuie să fie cenzurată. Cenzura anumitor forme de exprimare artistică ajută la conservarea valorilor morale. Chiar dacă anumite concepții cu privire la moralitate se schimbă de la epoca la epoca, altele rămân neschimbate. Crima, furtul, înșelătoria nu au fost considerate niciodată valori și nici macar nu au fost acceptate la vreun moment dat de o societate. Violenta neconditionată pe care o promovează anumite genuri muzicale (anumite forme de metal extrem sau rap) sau unele filme nu rămân fără impact în mintea privitorilor sau ascultătorilor, mai ales dacă aceștia sunt copii. Anumite limitări ale libertății de expresie sunt necesare în societate pentru protecția cetățenilor. Un exemplu de antecedent în acest sens este obscenitatea publică.

Copiii nu ar trebui să muncească. Munca afectează dezvoltarea armonioasă a copilului. Pentru a se dezvolta armonios un copil are nevoie să parcurgă anumite etape în mod logic și lent. Etapa cea mai importantă a dezvoltării sale este tocmai educația. Dacă un copil începe să muncească el nu mai poate avea timp să se dedice cum trebuie educației. Munca i-ar acapara viața și în cele din urmă ar renunța la educație și implicit la posibilitatea de a urca pe scara societății în ceea ce privește slujbele. Ceea ce ar însemna că ar i-ar fi afectată dezvoltarea lui armonioasă și mai ales evoluția sa până la potențial maxim. De aceea copii nu ar trebui lăsați să muncească.

Orele de sport din programa școlară ar trebui să fie mai multe, pentru că ora de sport încurajează spiritul de echipă. În jocurile de echipă elevul este pus să interacționeze cu coechipierii săi, astfel dezvoltându-se atât spiritul competitiv cât și cel de echipă. Fiind știut că nu poți castiga jucând de unul singur împotriva unui grup de oameni care te vizează numai pe tine, nu numai că ești silit să cauți ajutorul coechipierilor, dar trebuie să fii și capabil să sugerezi strategii încă din timpul jocului, prin doar câteva gesturi sau prin simple priviri către coechipieri. Astfel, sportul dezvoltă atât spiritul de echipă cât și capacitatea de organizare și colaborare precum și aptitudinile de comunicare paraverbală și nonverbală, care stimulează apropierea de ceilalți.

Argumentul	Conținut-informație	Formă- formulare
a.		
b.		
c.		



Formulați

Alcătuiți enunțuri folosind următorii conectori:

deoarece

drept dovadă

pentru că

drept urmare

așadar

în primul rând

din această
cauză

în comparație
cu

cu toate
acestea

de aceea

fiindcă

de exemplu

introducere

Definirea
termenilor
ipoteza

cuprins

Argumentul 1

Argumentul 2

încheiere

Concluzia
impactul



Redacțai

un text argumentativ pe
tema necesității practicării
unui sport. În redactarea
eseului vei avea în vedere:
ipoteza, enunțarea și
dezvoltarea argumentelor,
concluzia; utilizare adecvată
a mijloacelor lingvistice-
conectori; respectarea
normelor limbii literare.

Contraargumentarea

Importanța contraargumentării

Ce ar trebui să contraargumentăm?

Contestarea definițiilor

Atacarea argumentelor - contraargumentarea

Cum ar trebui să contraargumentăm

Aplicații

Importanța contra- argumentării

În cadrul unei dezbateri, detaliul care face ca aceasta să fie o dezbatere de calitate este lupta ideilor care se întâlnesc pe un câmp de luptă comun. Termenul tehnic pentru acest teren de luptă comun este cel de „arie de conflict”. Oricât de serios ar fi construite două cazuri, oricât de opuse ar fi ele în privința mișcării supuse dezbaterii, există întotdeauna posibilitatea, nedorită, ca lupta de idei să nu aibă loc.

Dacă ar fi să facem o analogie cu războaiele reale, simpla etalare a armamentului aflat în dotarea fiecărei tabere aflate în conflict, nu asigură încă declanșarea unui război real. La fel, dintr-o perspectivă sportivă, există sporturi unde competiția presupune doar etalarea calităților sportive, cum e cazul întrecerilor atletice și există sporturi în care lupta este angajată direct, fie în echipă, fie individual. Dacă admitem că dezbaterile academice sunt un sport al minții și

al comunicării, ar trebui să încadrăm acest sport în categoria celor care presupun lupta directă, spre deosebire, de pildă, de competițiile de public speaking (fără a nega frumusețea și eleganța acestor competiții). Cu toate acestea, mai ales atunci când debaterii sunt începători, se poate întâmpla ca o dezbatere să devină doar un sport de etalare a calităților mentale și de comunicare dar, în acest fel, se ratează chiar esența acestei activități.

Dezbaterile sunt un sport de luptă directă.

Tocmai din motivele de mai sus, contraargumentarea, sau combaterea, respingerea și apărarea, sunt, de fapt demersuri, acțiuni, esențiale într-o dezbatere. Simplu spus, atunci când contraargumentăm, atacăm cazul echipei adverse; intrăm pe terenul argumentativ al oponentilor și arătăm fie că aceștia au probleme cu privire la sensurile termenilor folosiți, fie că au probleme la nivel logic, fie că exemplele lor sunt irelevante, sau exagerate, sau insuficiente, sau inexistente (!), fie că soluțiile propuse de ei au consecințe inacceptabile. Este un demers critic pe care trebuie să-l facem deoarece diferența dintre câștig și pierdere într-o dezbatere se face, mai ales, la acest nivel - nivelul combativ al dezbaterii.

Ce ar trebui să contra- argumentăm?

La această întrebare, răspunsul ar putea fi următorul: trebuie să contra-argumentăm cam tot ceea ce echipa adversă face greșit. La o analiză mai atentă, totuși, trebuie să admitem că nu este treaba noastră, de pildă, să atragem atenția că unul din oponenti a depășit timpul alocat sau că are probleme cu felul în care vorbește. Aceste activități revin arbitrilor. Ceea ce trebuie să evidențiem este orice eroare sau slăbiciune de natură logică, respectiv, orice problemă care ar apărea la nivelul conținutului cazului oponent. Desigur, în funcție de rolul nostru în cadrul dezbaterii (GUVERN sau OPOZIȚIE) modalitățile de combatere prezintă diferențe semnificative pe care le vom preciza la momentul potrivit.

Pentru a sistematiza posibilele căi de atac pe care le avem la dispoziție, cel mai bine este să ne reamintim structura unui caz. Indiferent dacă rolul echipei oponente în dezbatere este cel de echipă afirmatoare (GUVERN), respectiv, cel de echipă negatoare (OPOZIȚIE), structura cazului

advers ar trebui să arate, mai mult sau mai puțin, așa:

Definiții (sau o discuție pe definiții dacă oponentii sunt negatori)	
Argumentul 1	Structura unui argument
Argumentul 2	Afirmație
Argumentul 3 (eventual)	Raționament - explicații
	Exemple - dovezi
	(eventual) Impact

Contestarea definițiilor

(valabil numai pentru opoziție)

În principiu, definirea termenilor în care este formulată o moțiune nu ar trebui să facă obiectul unei contestări. În fond, cea care propune moțiunea este echipa guvernului iar opoziția ar trebui, pur și simplu, să dezbătă moțiunea așa cum este ea interpretată de guvern. Cu toate acestea, pot exista două situații în care contestarea definițiilor este necesară:

A Situația în care guvernul propune definiții evident greșite. Este o situație neplăcută, și destul de rară, deoarece, dacă un termen al moțiunii sau o noțiune este înțeles greșit de către guvern, este obligatoriu să evidențiem eroarea deși este posibil ca întreaga dezbatere să se poarte apoi în jurul sensului aflat în dispută și nu asupra moțiunii. Deși nu există o soluție unică pentru această împrejurare, este bine să facem în așa fel încât să depășim cât mai repede momentul disputei definiționale. Fie încercăm să impunem, rapid, sensul corect al unuia sau a mai multor termeni sau noțiuni, fie aplicăm tehnica „acceptă și dezbate”, subliniind însă dezacordul nostru cu privire la definiții;

B Situația în care guvernul propune definiții care fie restrâng, fie extind, în avantajul său, sensul moțiunii. Soluția opoziției, în acest caz, este asemănătoare cu cea de la situația A. Fie reincadrează moțiunea în dimensiunile de sens firești și avertizează asupra caracterului ne-etic al restrângerii operate de guvern, fie aplică „acceptă și dezbate”. Evident, și aici, prima variantă de soluție este consumatoare de timp, a doua este riscantă deoarece este ca și cum ai pleca într-o cursă cu un handicap la start. Este sarcina arbitrilor să judece dacă o restrângere a sensului moțiunii este sau nu etică, respectiv, să judece pozitiv sau negativ reacția echipei negatoare.

Deși, așa cum este menționat anterior, interpretarea temei/moțiunii (și implicit și definirea termenilor sau a conceptelor, dacă este nevoie) face parte din îndatoririle echipei afirmatoare, aceasta trebuie să interpreteze de fiecare dată tema “așa cum ar înțelege-o orice om mediu educat și informat” și niciodată să nu încerce artificii de interpretare care ar putea să o avantajeze. Datoria echipei afirmatoare este să gasească și să ofere spre dezbatere **sensul cel mai evident și cel mai relevant al temei**.

Structura unui argument

Afirmație

Raționament - explicații

Exemple, dovezi

(eventual) Impact

Atacarea argumentelor

În funcție de ținta atacului, putem avea contraargumentare a argumentelor ce aparțin cazului echipei adverse sau contraargumentare a atacurilor adresate cazului nostru de către echipa adversă. În primul caz, avem de a face cu o contraargumentare ofensivă, atac propriu-zis al pozițiilor adverse, în cel de-al doilea, avem

o contraargumentare defensivă, de apărare a propriilor poziții.

Contraargumentarea ofensivă

Variantele posibile, în care se poate contraargumenta ofensiv un argument, se disting în funcție de ce anume atacăm din argument. Putem ataca, în principiu, un argument pe trei niveluri: la nivelul raționamentului, la nivelul dovezilor (exemplurilor) sau la nivelul impactului.

Atac la raționament

Atacarea conținutului valoric al argumentelor

Respingerea dovezilor

Atacarea impactului

Atac la raționament

Atacarea raționamentelor revine la a detecta și evidenția erorile de logică pe care le comit vorbitorii echipei adverse. În acest punct, o bună cunoaștere a celor mai des întâlnite erori logice este absolut necesară pentru a identifica rapid vulnerabilitățile logice ale discursului advers și a le evidenția.

Principalele erori de raționare

Denumire	Explicație
Generalizarea pripită	Trecerea neintemeiată de la premise particulare la concluzii generale
Omul de paie	Preluarea argumentului formulat de adversar și transformarea, mai mult sau mai puțin subtilă, într-o versiune mai slabă, mai ușor de criticat
Falsa cauză	Confuzia dintre relația de succesiune a două evenimente și cea cauzală. Din faptul ca B urmează după A, rezultă că A este cauza lui B
Panta alunecoasă	Lanțul consecințelor posibile ale unui eveniment este extins în mod exagerat pentru a se ajunge la o consecință intens negativă care probează necesitatea evitării evenimentului inițial.
Ad hominem Ad hominem tu quoque	Atacul la persoană, respectiv, atac la persoană reciproc.
Pledoaria specială	Invocarea unei excepții de la regulă fără a demonstra suficient excepția
Apelul la mulțime	Încercarea de a întemeia o afirmație pe acordul unui mare număr de oameni

Exemplu	Comentariu
Profesorul: „elevii clasei a X-a F sunt lipsiți de bun simț”	Este mai mult decât probabil că doar unii elevi din clasa a X-a F au avut un comportament lipsit de bun simț. Prin urmare, concluzia nu se justifică.
Inițial: „România a decis să-și crească bugetul de apărare ca parte din obligațiile sale față de NATO” Om de paie: „România a decis să arunce cu bani în domeniul apărării când oricum, se știe, beneficiem de umbrela de apărare NATO”	Omul de paie este o practică destul de frecventă în presă, atunci când se dorește colorarea negativă a unei știri. La documentarea cazurilor trebuie să fim foarte atenți cu identificarea și evitarea „oamenilor de paie”.
“Cultura cărților a scăzut continuu de la apariția televiziunii. Evident televiziunea împiedică învățatul.”	Desigur, televiziunea ar putea afecta negativ producția culturală sau chiar educația însă, în argument, nu este prezentată nicio legătură necesară între expansiunea televiziunii și scăderea calității învățării.
„Dacă astăzi exterminăm toți câinii comunitari, mine vom extermina pisicile iar poimăine, cine știe! Treceam la eliminarea oamenilor străzii...”	Evenimentul inițial este, oricum, negativ, de aceea pare firesc să se amplifice. Totuși, nu există nicio bază pentru a trece mental de la uciderea câinilor la uciderea oamenilor.
„Afirmările de prost gust ale afirmatorului 1, arată cam ce fel de om este” Replică „și ale tale arată același lucru”	Evident, genul acesta de conversație nu are ce căuta într-o dezbatere academică. Atacul la persoană este descalificant pentru atacator și la fel și pentru cel care dă replica.
„Consumul cocainei ar trebui să fie legal. La fel ca toate celelalte tipuri de droguri, cocaina are și unele efecte adverse dar cocaina este diferită. Multă lume a beneficiat de efectele ei”	Faptul că există și aplicații medicale ale cocainei nu are cum să facă din ea un drog legal în sensul consumului non-medical. Există o gamă largă de medicamente care sunt ilegale pentru uzul non-medical
„consumați cu încredere produsul X, trei milioane de francezi nu se pot înșela”	Popularitatea unei idei nu garantează niciodată adevărul ei. Dacă un argument se bazează numai pe popularitate nu poate fi acceptat.

Denumire	Explicație
Falsa alternativă Alba-Neagra	Reducerea unui număr oarecare de alternative la doar două.
Raționamentul circular (cerc vicios, petitio principi)	Oferirea unei premise care nu face decât să repete concluzia. Altfel spus, în partea de raționament al argumentului nu facem decât să repetăm afirmația sa.
Apelul la natură	Argumentarea unei opinii privind un anumit tip de comportament prin faptul că un atare comportament este natura.
Eroarea disponibilității (conspiraționismul)	Tendința de a acorda prezumția de veridicitate unor afirmații care aparent ne confirmă anumite așteptări
Apelul la emoție (apelul la milă)	Pentru a justifica un comportament antisocial se face apel la contextul social dificil în care s-a găsit cel care se face vinovat de acel comportament.

Exemplu	Comentariu
„Rezultatele de la Bacalaureat, ne arată că avem doar două posibilități: fie scoatem matematica din acest examen, fie scădem foarte mult dificultatea probei de matematică”	În mod evident, există și alte posibilități. Putem, de pildă, să mărim numărul orelor de matematică, sau să organizăm ore de prețire suplimentară, sau să scoatem de la Bacalaureat matematica doar pentru anumite specializări.
„Am dreptul să spun ceea ce doresc, prin urmare nu ar trebui să mă faci să tac”	A avea dreptul la X este echivalent cu faptul că celelalte persoane au obligația de a-ți permite X, de aceea argumentul este circular, se presupune deja ceea ce se vrea a demonstra.
„Economia capitalistă este superioară oricărui mod de organizare a economiei pentru că ea reflectă modul natural de a fi al lucrurilor: așa cum în lumea animală există competiție pentru supraviețuire, așa este firesc să fie și în economie, căci acesta este modul natural de comportament, chiar dacă există critici ce acuză inerentele excese ce apar din când în când.”	Chiar dacă animalele au un comportament agresiv, inerent luptei pentru supraviețuire, asta nu înseamnă că trebuie să acceptăm comportamente similare, cu bună știință, în societatea umană.
„S-a descoperit secretul energiei gratuite, dar americanii nu vor să o facă disponibilă, pentru că marile companii petroliere ar pierde bani.”	Aproape orice teorie a conspirației utilizează această eroare. Astfel, evenimente și fapte puțin probabile sunt aparent demonstrate prin apel la o explicație plauzibilă.
A avut o copilărie nefericită, plină de lipsuri și cu un tată alcoolic și violent. Nu e de mirare că a ajuns și el să fure și să se poarte violent.	Pericolul unui asemenea raționament este acela că orice faptă antisocială poate fi justificată în acest fel.

Atacarea conținutului valoric al argumentelor

Alături de identificarea erorilor de raționare, în calitatea noastră de combatanți, avem, de asemenea, și posibilitatea de a analiza rapid conținutul valoric efectiv al unui argument. În general, atunci când ascultăm un argument, mai ales în cazul dezbaterilor pe motiuni de strategie, este bine să ne punem două întrebări:

1. Ceea ce propune acest argument, sau acest set de argumente, este practic? Se poate aplica?
2. Ceea ce propune acest argument, sau acest set de argumente, este moral acceptabil?

Respingerea exemplelor/dovezilor

Din moment ce contraargumentarea țintește să demonstreze o eroare sau o inadecvare, există două teste la care trebuie să supunem exemplele/dovezile adversarilor:

De exemplu, dacă pe o motiune care afirmă că „Școlile ar trebui să fie strâns legate de piața muncii” guvernul ar oferi un argument din care ar rezulta că „în mediul rural elevii ar trebui să se specializeze numai în calificări din domeniul agriculturii”, acest argument ar trece cu succes de de exigența practică dar ar trebui atacat puternic cu privire la moralitatea soluției pe care o propune. El ar încălca atât o serie de libertăți, cât și principiul egalității de șanse. Invers, dacă pe o motiune care prevede introducerea obligativității uniforme școlare, un argument al guvernului ar asuma finanțarea de la buget a uniformelor școlare, el ar trece cu siguranță proba moralității (pentru că este imoral să obligi un elev sărac să-și cumpere o uniformă potențial scumpă) dar este aproape sigur că nu va trece criteriul pragmatic, efortul financiar al statului putând fi considerat ca fiind exagerat.

A. Testul de corectitudine (Conțin exemplele/dovezile audiate date incorecte?)

B. Testul de adecvare (Sunt aceste dovezi adevate argumentului oferit de adversari?)

Corectitudinea

Grila de întrebări prin care trebuie să trecem orice exemplu/dovadă oferită în cadrul dezbaterii (evident, aceeași grilă o putem utiliza și atunci când construim cazul propriu)

1. Sunt datele/faptele consistente în ele însele (consistență internă)?

2. Sunt datele/faptele oferite consistente cu alte date/fapte cunoscute, sau au un aspect neuzual, chiar șocant?

3. A adus echipa adversă suficiente dovezi pentru a sprijini, în cadrul unui argument, afirmația?

4. Sunt exemplele prezentate cu claritate și grijă pentru corectitudine?

5. Sunt sprijinite exemplele de surse credibile?

Așa cum știm, exemplele sau dovezile sunt elemente ce țin, sau ar trebui să țină, de natura evidenței. Sunt fie evenimente cu mare impact mediatic, evenimente de care majoritatea oamenilor au auzit sau au citit (de ex. Uraganul Katrina sau atacul terorist de la WTC etc.), fie exemple ipotetice (nerecomandat) generate prin analogie („să ne imaginăm ce simte un om atunci când semnează un acord pentru donarea de organe”), fie date statistice furnizate de instituții credibile. În context, este legitimă întrebarea cu privire la posibilitatea respingerii lor. Ar putea fi destul de riscant să încercăm într-o dezbatere să contestăm, de pildă, o statistică privitoare la rata incidenței cancerului printre fumători. Totuși, practica a dovedit că lupta este și aici posibilă.

Adecvarea

În primul rând, exemplele, dovezile, prin ele însele, nu probează nimic. Prin urmare pentru a le respinge trebuie să avem în vedere, permanent, modul în care aceste evidențe sunt legate de restul argumentului; modul în care sunt inserate ele în context.

Să ne reamintim

Un exemplu, pentru a fi considerat corect, trebuie să îndeplinească trei exigențe:

- să fie general;
- să fie relevant;
- să fie credibil;

unor medici specialiști în tratamentul stresului

De pildă, dacă în sprijinul unei mițiuni care vizează eliminarea temelor de casă ca practică școlară, guvernul aduce, alături de un argument medical, studii și opinii ale

și al oboselii cronice, cu titlul de dovezi, probabil că va fi destul de greu să atacăm opiniile acelor specialiști. Dar dacă, pe de altă parte, guvernul citează cazuri medicale de elevi surmenați, va fi destul de ușor să combatem utilizarea acestor exemple arătând că jocurile pe calculator produc cam același tip de surmenare ca și temele de casă. Prin urmare, suprimarea temelor din programul elevilor nu va rezolva problema.

Cel mai ușor de respins sunt exemplele ipotetice. Deși mecanismul analogiei este unul puternic și poate fi folosit eficient în construcția de caz, un exemplu de acest tip nu este tocmai o dovadă. În general, este relativ simplu să construim o contra-analogie („să ne imaginăm ce simte un om atunci când așteaptă donarea unui organ știind că, el personal, nu a semnat acordul de donare”).

situația lor economică. O exigență a acestui gen de atac este atenția cu care trebuie derivate consecințele în așa fel încât să nu se intre în eroarea logică numită „panta alunecoasă”. Probabil că avansarea pe lanțul consecințelor cu încă un pas, arătând că zonele defavorizate din punct de vedere economic vor fi, de asemenea, și principalele victime ale regresului educațional, este încă valid. Dacă, pe de altă parte, se va avansa în direcția unui impact extins în zona accesului la educație, a drepturilor copilului, probabil că avansul în această direcție va putea fi privit drept un început de pantă alunecoasă (competitivitatea nu exclude imediat egalitatea de șanse).

Atacarea impactului

În mișunile de strategie, prin evidențierea impactului la nivelul unui argument, se înțelege evidențierea felului în care ceea ce propune argumentul afectează pozitiv starea de fapt în contextul căreia se dezbate mișunea. De exemplu, dacă avem de a face cu o mișune care

propune transformarea întregului învățământ liceal în învățământ ne-obligatoriu, în care guvernul va arăta, în zona de impact, că astfel va crește calitatea și responsabilitatea educației în liceu, prin introducerea unei concurențe între școlile care au acest nivel de învățământ, opoziția poate construi un contraincurs care să arate că, o bună parte dintre elevii din mediul rural, de pildă, vor renunța la cariera liceală din motive ce nu țin de competitivitate ci de

Contraargumentarea defensivă (respingerea)

Cum răspunzi unei contraargumentări? În principiu, adversarul poate ataca fie întemeiat fie neîntemeiat. Priceperea unui debater aflat în defensivă este să evalueze rapid calitatea atacului și să cotraatace eficient eventualele erori, respectiv, să reconstruiască acele

elemente ale argumentului propriu care permit reconstrucția. În fine, sarcina celui care se află în situația de a respinge un atac se poate, uneori, transforma și într-o tactică de minimizare a pierderilor.

Contraargumentare			
Atac întemeiat		Atac neîntemeiat	
La raționament	La exemple/dovezi	La raționament	La exemple/dovezi
Se aplică even if... Și se mută perspectiva la nivelul principiilor	Se înlocuiesc exemplele / dovezile -> necesitatea de a avea o colecție de exemple cât mai cuprinzătoare;	Se identifică eroarea, se evidențiază și se reafirmă argumentele.	Se explică lipsa de temei și se reafirmă generalitatea, relevanța și corectitudinea exemplului / dovezii.
Minimizarea pierderilor	Reconstrucție	Contraatac	

Cum ar trebui să contraargumentăm?

Tehnica celor 4 S

lângă această parte de contraargumentare, este necesar să ne prezentăm și cazul propriu, putem folosi pasul patru ca o trecere sau anticipare a propriilor argumente pe care le vom supune dezbaterii ca alternativă la cel sau cele pe care tocmai le-am criticat.

Deși nu este unică, tehnica celor 4 S este intuitivă și recomandabilă indiferent de nivelul debaterului. Ea constă în patru pași (steps) care acoperă atât contraargumentarea ofensivă, cât și cea defensivă:

Pasul I - Identifică și numește ce anume vei ataca (Signal - Semnalizează)

„Ei spun că ...”

Având în vedere că într-o dezbatere se pot dezvolta, încă de la primul vorbitor al echipei adverse, mai mult de un singur argument, este normal ca atunci când declanșezi atacul să clarifici ce anume ataci din cazul oponentilor.

Pasul II - Formulează obiecția concis și clar (State - Afirmă)

„Noi, dimpotrivă, credem că”

Este bine, la acest pas, să trecem repede peste diversele formule prin care putem exprima un dezacord. Nu e deloc necesar să spunem în cinci feluri că argumentul oponentului are o problemă de logică, ori că dovezile sale sunt prea particulare, sau prea tehnice. Frazarea trebuie să treacă rapid la substanța atacului.

Pasul III - Explică rațional obiecția (Support - Sprijină)

„Deoarece ...”

În acest moment contraargumentarea noastră trebuie să arate ca o argumentare. Astfel, avem nevoie, și aici, de partea de raționament și de partea de dovezi, exemple. Desigur, dacă obiecțiile noastre sunt doar de natură logică, partea de exemple și dovezi nu mai este necesară;

Pasul IV - Sumarizează (Summarize)

„De aceea ...”

Este un pas esențial tratat, uneori, cu neglijență de debateri. Este bine să arăți în ce fel afectează (negativ) critica ta ansamblul sistemului de argumentare al oponentului și, dacă e cu putință, să arăți în ce fel întărește propriul sistem de argumentare. Având în vedere că, pe



Aplicații

Citiți argumentele de mai jos. Alegeți-vă un argument. Construiți contraargumentul utilizând formulările prevăzute.

Argumentul 1

Clonarea umană ar trebui interzisă datorită riscurilor de sănătate pentru organismul creat, din cauza mutației genelor. Tehnologia actuală comporta un risc foarte mare de afectare a genelor. Pe de o parte exista un risc foarte mare al unor copii născuți cu malformații. Pe de altă parte, este posibil ca materialul genetic prelevat de la un adult să continue să îmbătrânească în cadrul procesului clonării, cum s-a întâmplat în cazul oii Dolly, în care la doar câteva luni după naștere avea vârsta genetică de câțiva ani, corespunzătoare organismului de la care au fost prelevate mostrele

Am văzut că un caz poate fi contratatat ofensiv, atât la nivelul definițiilor cât și la nivelul argumentelor. Am văzut, de asemenea că, la nivelul argumentelor, atacul se poate reliza fie asupra raționamentului, fie asupra evidențelor pe care se bazează argumentul (exemple, dovezi), fie, dacă e cazul, asupra impacului pretins al argumentului asupra lumii pentru care luptă echipa adversă.

Argumentul 2

Telefoanele celulare nu ar trebui folosite în timpul condusului. Conducusul necesită atenția completă a șoferului. Pentru a conduce o mașină în contextul în care acest lucru se petrece în trafic alături de foarte multe alte mașini este necesară atenția completă și nealterată a șoferului. Orice altă acțiune care ar putea distra șoferul pune în pericol atât viața pasagerilor aceluia automobil cât și pe cea a celorlalți participanți la trafic. Așa cum de exemplu este interzisă conversația cu șoferul unui mijloc de transport în comun așa și utilizarea telefoanelor celulare ar trebui interzisă întrucât tulbura atenția șoferului la trafic care este esențială pentru a nu pune în pericol vieți omenești. O mașină scăpată de sub control poate provoca rănirea și chiar moartea multora într-un trafic aglomerat și de aceea conducusul trebuie făcut cu cea mai mare atenție, asta însemnând renunțarea la convorbiri telefonice.

Argumentul 3

Operațiile estetice ar trebui interzise pentru că prezintă riscuri de sănătate foarte mari. Infecții, hemoragii, distrugerea nervilor sau a unor vase de sânge din zona supusă operației, alergii sau dureri cronice acute, acestea sunt doar câteva dintre posibilele complicații ale unor astfel de intervenții medicale. Alte posibile riscuri la care se supun cei care apelează la operații estetice variază de la caz la caz în funcție de zona operată (ochi, săni, nas, coapse etc.) Pe termen lung, supunerea unui număr mare de operații poate afecta elasticitatea pielii și bună funcționare a organismului. Având în vedere faptul că operațiile estetice nu urmăresc să îmbunătățească starea de sănătate și nici să prevină anumite afecțiuni, aceste riscuri sunt total inutile. Statul are datoria de a își proteja cetățenii de astfel de riscuri inutile, chiar și atunci când implica propria persoană. Interdicția consumului de droguri sau impunerea unor limite maxime de viteză pentru autoturisme au în vedere tocmai acest aspect.

Acest argument nu este satisfăcător pentru că
.....

Explicațiile incluse în argument nu se susțin
pentru că

Exemplele prezentate nu susțin argumentul
deoarece

Impactul descris de către argument nu este
.....

Citiți argumentele de mai jos.
Alegeți-vă un argument. Construiți
contraargumentul utilizând
formulările prevăzute.

Citiți contraargumentele de mai jos. Formulați argumentul care a fost atacat, precizând care este componenta acestuia.

Contraargument 1

Televiziunea nu are efecte dăunătoare asupra publicului, deoarece televiziunea este un instrument deosebit de eficient în educarea copiilor. Programe și canale specializate de educație reușesc să prezinte informații științifice și artistice într-un mod atractiv și ușor de urmărit și de înțeles. Prezentările multimedia au un impact mult mai mare, mai ales în rândul copiilor. Complexitatea și calitatea explicațiilor este de asemenea cu mult peste cea din cărți și reviste, iar posibilitatea de a lucra cu imagini în mișcare oferă în cele mai multe cazuri de explicații științifice un realism sporit. Exemple de astfel de emisiuni- TeleEnciclopedia, Vorbește corect!, Garantat 100%, Viața satului.

Contraargument 2

Ați afirmat că internetul nu ar trebui cenzurat. Explicația voastră nu susține libertatea individului, deoarece cenzura duce la abuzuri, deci la o încălcare a acesteia. În prezent există aproximativ 24 de țări în care cenzura internetului se practică. Exemple elocvente ale folosirii abuzive sunt China, Iran și Coreea de Sud, țări în care sunt controlate siteurile ce au conținut politic sau social. Dezacordul față de regim și orice tentativă a populației de a se informa de anumite concepte precum „libertate”, „democrație” sau nume de membrii ai Opoziției sunt imposibile, siteurile de acest gen fiind blocate. Un studiu recent realizat de universitățile Toronto, Cambridge, Oxford și Harvard demonstrează modul în care funcționează cenzura. Studiul arată că majoritatea țărilor evaluate, odată ce își dau seama de potențialul imens al programelor de cenzură, încep să facă abuzuri, extinzându-le la o categorie mult mai mare de subiecte sensibile. Acestea au ajuns să varieze de la pornografie și jocuri de noroc la site-urile unor organizații politice, religioase sau pentru protecția drepturilor omului (Herald Tribune).

Elemente de stil în debaterile academice

Oratorie și dezbateri?

Prezentarea elementelor de stil

Limbajul verbal

Limbajul nonverbal

Limbajul paraverbal

Recapitulare și aplicații

Ce se înțelege prin oratorie și dezbateri?

Oratoria, conform DEX, este arta de a compune și de a rosti discursuri; arta de a vorbi convingător și frumos în public; elocvență, retorică. Un bun orator își dozează vocea, își controlează ritmul prezentării, iar, la nevoie, folosește și pauzele cu scopul de a obține atragerea auditoriului de partea lui. De

asemenea, un bun orator se folosește atât de voce, cât și de poziția corpului său, de exemplu gesturile și mișcările sunt folosite concomitent într-un act de comunicare.

Dezbateri, conform DEX, înseamnă analiză amănunțită, discutare, deliberare; discuție largă asupra unei probleme de interes general. Debate-ul este o formă structurată de dispută sau discuție în contradictoriu 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 probleme asupra cărora oamenii, deși bine intenționați, pot fi în dezacord. Cel

care susține un discurs poate să se prezinte la un campionat de dezbateri cu un caz excelent instrumentat și poate să domine fiecare schimb pe care îl are de susținut în fața oponentului 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. De asemenea, într-o dezbateri o pondere considerabilă o are argumentul, dar și modul în care este acesta prezentat. Dacă vorbitorul are deprinderi oratorice, atunci argumentele sale vor fi auzite și înțelese mai bine. Lucrul cel mai important rămâne tot substanța cazului, dar este de datoria vorbitorului să se asigure că această substanță este transmisă publicului pentru care a fost creată.

Prezentarea elementelor de stil într-o dezbateri academică

Elementele de care trebuie să se țină cont în dezbateri în materie de stil sunt limbajul verbal, nonverbal și paraverbal.

Limbajul verbal

Tot ceea ce se transmite prin cuvinte sau alte semne și simboluri poartă numele de limbaj. Cu ajutorul limbajului verbal se transmite un mesaj care are un conținut ce poate fi cognitiv sau afectiv. Acest conținut este comunicat cu scopul de a fi înțeles și, implicit, pentru a genera o reacție, un feedback. La buna înțelegere a acestui mesaj contribuie dicția vorbitorului, dozarea vocii și păstrarea unui contact vizual cu publicul. Discursul e mai bine urmărit, dacă cel care prezintă are o dicție bună și, în general, publicul nu este distras de alte aspecte. Vocea vorbitorului trebuie să fie plăcută și să acopere sala, creând, în același timp, o stare de confort, este de dorit ca vorbitorul să evite țipatul. De asemenea, vorbitorul trebuie să aibă un ritm ce poate fi urmărit, să accentueze anumite cuvinte și să evite monotonia. Principalul dușman al unui vorbitor în ceea ce privește limbajul verbal este monotonia, ce generează plictiseală. Unul din obiectivele unui discurs public este să genereze o reacție, și nu trebuie neglijată generarea unei emoții. Înainte de a vorbi în fața unui public, comunicatorul trebuie să aibă o idee clară asupra modului în care va prezenta, trebuie să se folosească de câteva mijloace sugestive pentru a-și exprima ideile, ceva inedit, pentru

ca, la final, să poată constata confirmarea sau infirmarea eficienței metodelor folosite.

Stephen E. Lucas în *Arta de a vorbi în public* vorbește de faptul că o emoție poate fi generată prin sensul conotativ al cuvintelor, făcând, în același timp, precizarea că există două sensuri ale cuvintelor, unul denotativ sau literal și unul conotativ sau ceea ce sugerează sau implică acel cuvânt. Acesta din urmă „conferă cuvintelor intensitate și forță emoțională” (Lucas, Stephen E., *Arta de a vorbi în public*, Iași, Ed. Polirom, 2014, p. 226).

O ilustrare a acestei situații se găsește în următorul text:

„Teroriștii nu ascultă nici glasul rațiunii, nici nu poartă discuții logice cu alții. Scopul lor este să inspire teamă - să îi sperie pe oameni, pentru ca aceștia să se supună. Ei măsoară succesul și amplexarea fricii pe care o generează prin intermediul actelor de violență brutală, sălbatică. Teroriștii sunt pregătiți să ucidă pentru a-și promova orice cauză pretind că susțin. Atrocitatea acestor acte este accentuată de faptul că teroriștii ucid fără pasiune. Ei ucid cu sânge rece, planificând deliberat. Sunt complet amorali” (Ibidem).

Lucas în textul oferit ca exemplu accentuează cuvintele care dau forță mesajului, cuvintele subliniate au conotații puternice și sunt folosite pentru a trezi o repulsie față de teroriști.

În oglindă cu acest text, se poate atașa a doua variantă, mai puțin dură ca exprimare, pe aceeași temă:

„Teroriștii nu încearcă să negocieze cu oponenții lor, ci să obțină victoria, folosind presiunea politică și psihologică, inclusiv acte de violență care pot pune în pericol existența unor oameni. Pentru teroriști, obiectivele supreme sunt mai importante decât mijloacele folosite pentru a le realiza” (Ibidem).

Reținem în continuare că un text este de dorit să provoace emoții, dar, în același timp, sugerează același autor, un orator bun folosește termeni clari, concreți din limbajul familiar și nu se axează pe o exprimare prețioasă ce abundă în neologisme și termeni științifici.

Lucas atrage atenția asupra faptului că un vorbitor lipsit de experiență are tendința de a folosi cuvinte de umplutură sau care au același sens, exemplu: „X a fost unul dintre cei mai importanți și mai semnificativi dintre toți liderii”, care „și-a atras mulți adepți numeroși

din rândul...” (Idem, p. 230). Cuvintele tăiate trebuie scoase din text, pentru că au același înțeles, ele nu contribuie cu nimic la o mai bună înțelegere.

Soluția în această situație este să avem proprietatea termenilor pe care îi folosim, să evităm termenii abstracți, vagi sau cei care au același înțeles. Aceste greșeli pot fi evitate dacă, înainte de a prezenta discursul, îl repetăm cu voce tare sau chiar ne înregistrăm pentru o verificare prealabilă.

Un discurs bun trebuie să creeze o imagine mentală cu ajutorul cuvintelor, astfel rezultând senzații tactile, vizuale sau auditive, de aceea este de dorit să se folosească termeni concreți și nu abstracți. Imaginea mentală, potrivit lui Lucas, poate fi realizată cu ajutorul comparațiilor, metaforelor, paralelismului sau repetițiilor.

Comparația este alăturarea unor lucruri aparent diferite, dar între care există similitudini, exemplu „alb ca neaua”, „prost ca noaptea” (Idem, p. 232). Metafora este o comparație implicită, prin care se concretizează idei abstracte, de exemplu „Pământul are febră, iar febra crește” (Idem, p. 233). Paralelismul

reprezintă succesiunea unor cuvinte, precum „bogat și sărac”, „inteligent și ignorant”, „înțelept și nesăbuit” (Idem, p. 233) prin care se obține o imagine de ansamblu. Repetiția reprezintă reluarea aceluiași cuvânt la începutul sau sfârșitul unei propoziții, cu scopul de a întări ideea prezentată, de exemplu „Dacă nu acum, atunci când? Dacă nu noi, atunci cine?” sau dintr-un discurs al lui Barak Obama „Noi nu ne dăm bătăuți. Noi nu renunțăm. Noi nu permitem fricii sau separării să ne înfrângă spiritul” (Idem, p. 234).

Limbajul nonverbal

Limbajul nonverbal se referă la mesajul pe care îl transmite un vorbitor cu ajutorul corpului său, fără folosirea cuvintelor. Canalul non-verbal este folosit pentru exprimarea atitudinii interpersonale și, uneori, pentru a înlocui mesajele verbale. Se spune că limbajul nonverbal reprezintă până la 60 % din întregul act al comunicării și reiese din ansamblul de gesturi, expresii faciale, posturi corporale, îmbrăcăminte etc.

Gesturile trebuie să fie moderate, pentru a nu

atrage atenția mai mult asupra lor, decât asupra a ceea ce dorim să transmitem. Astfel este de dorit ca vorbitorul să-și controleze gesturile, să nu dea din mâini excesiv sau să nu se miște excesiv, iar, în această situație, cerința este ca, în aceleași timp, să păstreze un contact vizual cu publicul. Spre exemplu, trebuie evitat plimbatul prin sală, mai ales, pe lățime.

Atitudinea vorbitorului trebuie să fie deschisă, cu mâinile desfăcute, ușor ridicate. Brațele încrucișate arată o închidere față de auditoriu

sau o atitudine de superioritate, în timp ce, picioarele așezate strâns unul peste altul indică o atitudine de închidere sau defensivă. Vorbitorul va fi atent la îmbrăcăminte sa, care trebuie adecvată evenimentului și publicului.

Dacă vorbitorul trebuie să se deplaseze spre locul în care va rosti discursul, atunci va face gesturi lente sau nu prea bruște, va lăsa câteva secunde între ajungerea sa la locul susținerii discursului și începerea discursului pentru a demonstra echilibru și siguranță.

Limbajul paraverbal

Limbajul nonverbal se referă la mesajul pe care îl transmite un vorbitor cu ajutorul corpului său, fără folosirea cuvintelor. Canalul non-verbal este folosit pentru exprimarea atitudinii interpersonale și, uneori, pentru a înlocui mesajele verbale. Se spune că limbajul nonverbal reprezintă până la 60 % din întregul act al comunicării și reiese din ansamblul de gesturi, expresii faciale, posturi corporale, îmbrăcăminte etc.

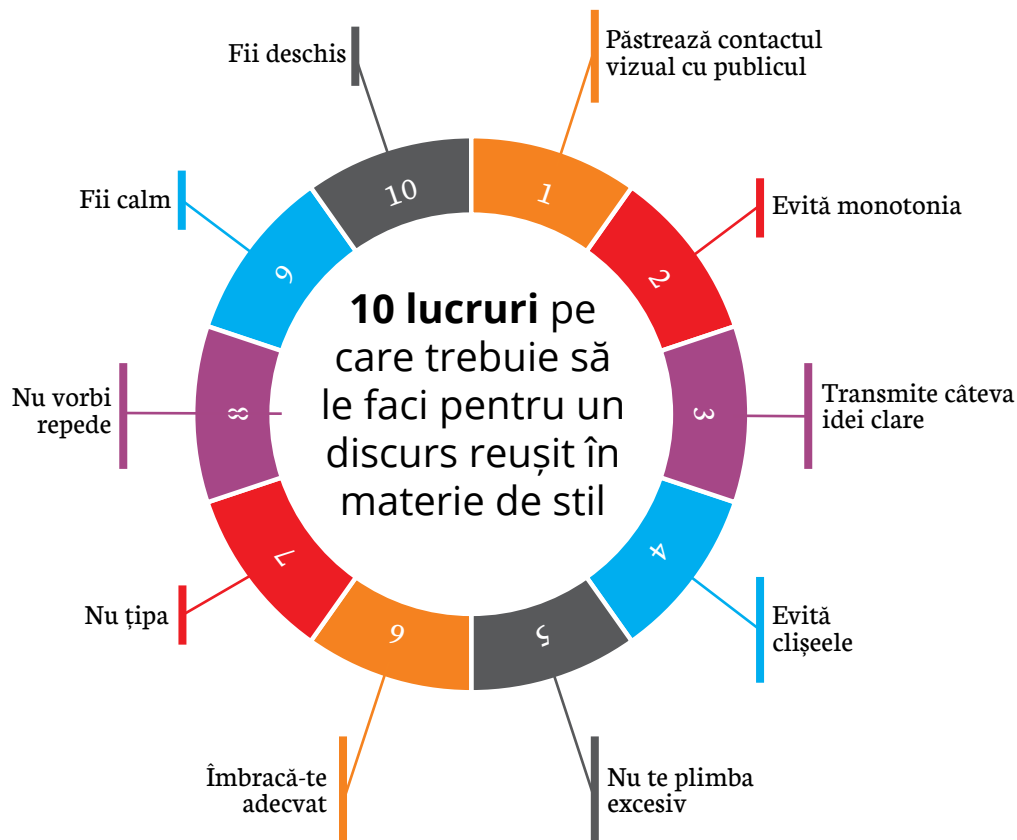
Gesturile trebuie să fie moderate, pentru a nu

atrage atenția mai mult asupra lor, decât asupra a ceea ce dorim să transmitem. Astfel este de dorit ca vorbitorul să-și controleze gesturile, să nu dea din mâini excesiv sau să nu se miște excesiv, iar, în această situație, cerința este ca, în aceleași timp, să păstreze un contact vizual cu publicul. Spre exemplu, trebuie evitat plimbatul prin sală, mai ales, pe lățime.

Atitudinea vorbitorului trebuie să fie deschisă, cu mâinile desfăcute, ușor ridicate. Brațele încrucișate arată o închidere față de auditoriu

sau o atitudine de superioritate, în timp ce, picioarele așezate strâns unul peste altul indică o atitudine de închidere sau defensivă. Vorbitorul va fi atent la îmbrăcăminte sa, care trebuie adecvată evenimentului și publicului.

Dacă vorbitorul trebuie să se deplaseze spre locul în care va rosti discursul, atunci va face gesturi lente sau nu prea bruște, va lăsa câteva secunde între ajungerea sa la locul susținerii discursului și începerea discursului pentru a demonstra echilibru și siguranță.



Recapitulare

În acest capitol, am învățat că stilul este reflectat într-un discurs prin trei aspecte: limbajul verbal, nonverbal și paraverbal. Limbajul verbal se referă la ideile prezentate și la emoțiile pe care le generează prin crearea unor imagini mentale cu ajutorul comparațiilor,

metaforelor, paralelismului și repetițiilor. Limbajul nonverbal se realizează prin înlocuirea mesajelor verbale cu gesturi, expresii faciale, în timp ce, limbajul paraverbal dă greutate unui discurs prin felul în care sunt instrumentate pauzele, ritmul sau intensitatea vocii.



Aplicații

1

Analizați prin comparație următoarele texte:

a) Avortul reprezintă uciderea unei persoane cu drept la viață, care ar fi vrut să vină pe lume, dacă o mână criminală nu ar fi curmat acest destin.

b) Avortul este întreruperea accidentală sau provocată a sarcinii, înainte ca fătul să fie viabil.

2

Căutați un discurs și analizați, pe grupe, volumul, ritmul, pauzele, pronunția. Precizați două aspecte care ar putea fi îmbunătățite

3

Identificați elementele de stil dintr-un discurs, câte două din fiecare, la nivel verbal, nonverbal, paraverbal.

Documentarea

Introducere.

Identificarea și selectarea surselor de documentare

Prelucrarea informațiilor

Integrarea informațiilor în construcția argumentelor și contraargumentelor

Scurtă concluzie

Aplicații

Introducere.

De ce ne documentăm?

Cercetarea ne extinde cunoștințele și experiența, furnizând o bază mai largă pentru gândire. Ne ajută să fim informați în domenii care nu sunt direct legate de viața noastră curentă. Prin documentare, ne dezvoltăm importante abilități de gândire critică ce folosesc și în alte domenii ale vieții. Învățăm să adresăm întrebări pertinente, să interpretăm date, să ne formăm opinii inteligente și să operăm eficient cu date contradictorii.

Documentarea contribuie la construirea credibilității. În orice situație în care ne prezentăm opinia asupra unei realități, trebuie să o susținem cu dovezi, în așa fel încât auditoriul să aibă în față fapte concrete pentru

a fi conștienți de veridicitatea a ceea ce spunem (Snider, *Influencing*, p. 71 ș. urm.).

Dovezile reprezintă fapte care ilustrează și susțin o opinie.

Argumentarea este un proces de a extrage concluzii din fapte și adevăruri, cu scopul de a schimba credințe sau convingeri. Faptele au de aceea un loc foarte important în construirea argumentelor și deci în procesul de persuasiune. Faptele reprezintă partea de substanță a argumentelor.

Deși de multe ori nu realizăm, ne documentăm în fiecare zi cu privire la o mulțime de lucruri: gadgeturi și electronice, mașini și cărți, înainte de a le cumpăra, căutăm cele mai bune școli la care să ne înscriem, iar mai târziu facem același lucru în cazul locului de muncă. Pentru aceasta discutăm cu prietenii sau cu persoane

autorizate; citim reviste, jurnale sau ziare; căutăm în enciclopedii sau explorăm internetul în căutare de informații; mergem la biblioteca



<http://www.umuc.edu/writingcenter/onlineguide/tutorial/chapter4/ch4-05.html>



școlii sau la cea locală.

În cercetarea legată de temele de dezbateri sau în cercetarea academică, este necesar să explorăm aspecte despre care avem puține cunoștințe. Spre deosebire de documentarea din viața de zi cu zi, acest ultim tip de cercetare necesită o anumită disciplină – deci o anumită metodă de lucru pe care o vom expune în cele ce urmează.

Identificarea tipurilor de surse și selectarea surselor de documentare credibile

Ce sunt resursele?

Resursele se clasifică de obicei în resurse primare și resurse secundare. Resursele primare sunt reprezentate de date statistice neprocesate, registrele oficiale, interviuri, rezultate ale unor sondaje, rapoarte făcute în urma unor evenimente. Sursele secundare conțin de obicei discuții, evaluări, sinteze, analize ale surselor primare și chiar secundare. Proporția în care le folosim depinde de scopul cercetării noastre. Datele pot proveni din cărți, broșuri, reviste, ziare sau de pe internet.

În zilele noastre avem acces la atât de multe surse de informații încât trebuie să cântărim credibilitatea acestora. Atunci când folosim material din biblioteci, sarcina nu este atât de complicată, întrucât bibliotecarii au stabilit deja în ce măsură sunt sursele utile și de încredere pentru scopurile noastre. Piața obligă și editurile să fie selective în foarte mare măsură. Este mai dificil să stabilim credibilitatea surselor electronice, mai ales a celor de pe internet.

Sunt multe tipuri de resurse și toate au calități și defecte. E important să evaluăm fiecare resursă înainte de a o folosi, pe baza următoarelor criterii:

1. Cine a publicat materialul? Este un ziar sau o revistă respectabilă sau adresate publicului larg sau către oameni de știință?
2. Cine a scris articolul? Este reprezentantul unei organizații care are autoritatea de a vorbi despre subiect? Își citează sursele? Un articol scris de un specialist are mai multă credibilitate decât unul scris de un jurnalist sau de un autor anonim.
3. Dacă autorul nu este expert, opiniile sale pot fi acceptate ca imparțiale?
4. Dacă autorul nu este identificat, poate fi localizată organizația care îl susține?
5. Organizația care îl susține este cunoscută ca fiind specializată și obiectivă?
6. Ce dovezi folosește autorul? Asigurați-vă că publicația este de încredere - are note de subsol, bibliografie, referințe, trimiteri, citate.
7. Este informația obiectivă? Sau e prezentată în mod părtinitor? Puteți folosi surse care au o perspectivă anume, dar rămâneți conștienți de existența altor puncte de vedere.
8. Cât de recent a fost informația publicată sau actualizată? Au mai apărut informații între timp care să modifice perspectiva asupra informației prezentate?

Resursele de pe internet

Materialele de pe internet sunt volatile – se schimbă rapid, se învechesc rapid sau sunt șterse. De multe ori nu există un control al calității informației de pe web, și de aceea este necesară o evaluare critică a materialului găsit acolo. Puteți folosi următoarele criterii pentru această evaluare:

Competența Scriitorul are competența de a se pronunța în domeniu (cunoștințe, experiență, studii)?

Acuratețea Se poate verifica acuratețea informației? Se pot verifica opiniile confruntându-le cu altele?

Actualitatea Este materialul adus la zi? Reflectă materialul cele mai recente cercetări?

Puterea de acoperire (completitudinea) Este materialul complet, parțial sau scos din context? Dacă este citat în afara contextului, există o cale prin care pot accesa sursa inițială? Dacă materialul nu mai este sub incidența drepturilor de autor, a fost actualizat?

În evaluarea paginilor web pot fi folosite aceleași criterii de mai sus. În plus, se pot urma recomandările de mai jos:

Cazul wikipedia

Nu cu mult timp în urmă, Wikipedia nu se bucura de foarte multă încredere, fiind un site generat de utilizatori. Între timp, întrucât articolele au fost editate și îmbunătățite, Wikipedia a devenit un punct de plecare în cercetare apreciat: site-ul oferă o bogăție de surse suplimentare la sfârșitul articolelor – note de

subsol, referințe, link-uri externe, videoclipuri sau fotografii. Acestea pot oferi o cantitate mare de informații, care pot îmbunătăți substanțial cercetarea noastră.

Wikipedia reprezintă așadar un foarte bun punct de plecare în documentare, dar nu și de finalizare a acesteia. De aceea, site-ul nu trebuie folosit ca unică sursă de documentare (Lucas, Arta, p. 134).

1. Analizați aspectul site-ului. Site-urile de încredere au un aspect mai profesional decât cele care nu sunt de încredere.

2. Observați adresa website-ului. Cele care se termină în .edu aparțin unei instituții educaționale, .gov este rezervat informațiilor publicate de guverne, .org reprezintă organizații, iar .com reprezintă de obicei o activitate comercială. Fiecare din aceste instituții poate prezenta informații părtinitoare, care le susține perspectiva și misiunea.

3. Observați reclamele de pe site – acestea pot să indice interesele comerciale și aspectul părtinitor al site-ului.

4. Verificați link-urile de pe pagini. Conexiunile care nu funcționează arată faptul că nimeni nu se îngrijește de acel site, iar informația este depășită.

5. Observați când a fost actualizată informația ultima oară. Aceasta arată acuratețea și actualitatea site-ului.

6. Site-urile sunt un bun punct de plecare pentru găsirea de informație solidă.

Motoarele de căutare și folosirea lor

Motoarele de căutare sunt numeroase și funcționează în mod diferit, indexând pagini diferite; de aceea, rezultatele căutării vor varia în funcție de motorul folosit (Lucas, Arta, p. 132 ș.urm.) De departe, cel mai utilizat este Google, care furnizează uriașe cantități de informație. Să vedem așadar cum putem selecta cele mai relevante rezultate ale căutării.

Căutările se pot face în funcție de cuvinte-cheie. Dacă vom tasta de exemplu *“deficitul de atenție”* în căsuța de căutare Google vom obține 247.000 de rezultate, din care nu toate au legătură cu subiectul cercetării. Pentru a limita căutarea, vom pune această sintagma între ghilimele, motorul de căutare va selecta numai sursele în care apare exact această sintagmă, iar numărul de documente e substanțial redus – 12.300. Pentru rezultate cu adevărat eficiente folosim semnul +. Tastând *“deficitul de atenție” + adulți* obținem aproximativ 4.600 de rezultate, din care vom afla informație concludentă despre subiectul ce ne interesează.

Google permite limitarea tipului de resurse care ajută cel mai mult cercetarea. De exemplu, după introducerea termenilor-cheie în căsuța

de căutare, dând click pe secțiunea news din susul paginii vom vedea cele mai recente știri care includ cuvintele *deficitul de atenție*. Pentru a accesa diverse tipuri de resurse, putem da click pe secțiunile **images**, **videos**, sau **books** (în butonul **more**).

În mod similar vom proceda în cazul motiunilor de dezbatere. De exemplu, dacă vom cerceta motiunea *“Acest Parlament ar cumpăra dreptul de a polua”*, vom folosi termenii-cheie *“dreptul de a polua”* în căsuța de căutare pentru a descoperi în ce constă acest drept. Aflăm foarte curând despre existența și vânzarea certificatelor pentru emisii de gaze cu efect de seră. Vom iniția o nouă căutare tastând *“ce sunt certificatele pentru emisii de gaze cu efect de seră”*. Aflăm că: *“Certificatele de emisie de gaze au fost alocate de Comisia Europeană țărilor și „instalațiilor” poluatoare ale acestora, conform protocolului global de la Kyoto.[...] Deținerea unui certificat de emisie dă dreptul la poluarea cu o tonă de echivalent CO2 pe an, iar autoritățile europene au introdus mecanismul de tranzacții cu certificate de emisie, pentru a da posibilitatea celor care poluează mai mult să beneficieze de excedentul de certificate ale celor care poluează mai puțin.”*

Căutăm mai departe în ce constă protocolul

de la Kyoto: *“Protocolul de la Kyoto [...] conține angajamentele asumate de țările industrializate în vederea reducerii emisiilor lor de anumite gaze cu efect de seră, responsabile pentru încălzirea globală. Emisiile totale ale țărilor dezvoltate trebuie reduse cu cel puțin 5 % în perioada 2008-2012, în raport cu nivelurile din 1990. [...] Statele-parte la convenție au decis să negocieze un protocol conținând măsuri de reducere a emisiilor de gaze cu efect de seră pentru perioada după 2000, în țările industrializate.”* Protocolul a fost adoptat la Kyoto, la 11 decembrie 1997.

Pe site-ul Consiliului Uniunii Europene ni se spune: *“Schema UE de comercializare a certificatelor de emisii (EU ETS) a fost lansată în 2005 pentru a promova reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră într-un mod rentabil și eficient din punct de vedere economic. Aceasta limitează volumul de gaze cu efect de seră care poate fi emis de industria energointensivă, de producătorii de energie și de companiile aeriene. Certificatele de emisii sunt plafonate la un nivel stabilit de UE, iar întreprinderile fie primesc, fie cumpără certificate individuale. Plafonul este redus în timp astfel încât volumul emisiilor să scadă treptat.”*

Situația la care se referă motiunea poate fi rezumată astfel: pentru reducerea emisiilor

gaze cu efect de seră s-au propus o serie de măsuri. Tratatul de la Kyoto din 1997 a pus bazele sistemului în care fiecare țară ce ratifică măsura trebuie să respecte o cotă maximă de gaze poluante; țările care depășesc cotele pot cumpăra dreptul de a polua în plus de la țările care poluează mai puțin. Existența certificatelor de emisii a creat două tabere opuse: marile industrii susțin că aceste reglementări sunt prea drastice, în timp ce activiștii în favoarea mediului susțin că acestea sunt prea blânde. De aici dezbateră poate urmări cât de eficiente sunt măsurile prezentate pentru reducerea nivelului de poluare la nivel global.

Prelucrarea informațiilor obținute din studiul surselor

Realizarea notițelor în mod organizat

1. Materialele adunate trebuie să faciliteze o analiză completă a subiectului, adică să prezinte pe cât posibil toate punctele de vedere în legătură cu problema (Snider, Influencing, p. 53 ș. urm.). Pe măsură ce descoperim varietatea opiniilor, vom putea planifica și discursul în direcția pe care dorim să o dovedim. Materialul adunat va furniza faptele pe care le veți folosi pentru a influența opinia auditoriului. Se aleg acele fapte, statistici, opinii ale autorităților care susțin cel mai bine argumentul.

2. Păstrați o evidență clară a surselor - păstrați cu atenție notițele, articolele, referințele bibliografice, articolele sau paginile fotocopyate. Faceți un obicei din a nota cu exactitate sursele - fie că citați din ele, parafrizați sau rezumați informația.

3. Scrieți o singură idee pe fiecare fișă; dacă este nevoie de mai multe, capsăți-le împreună; nu uitați să precizați în fiecare caz sursa din care

realizați notițele. Suntem tentați de obicei să notăm toate informațiile dintr-o sursă într-un singur material mai amplu. În acest fel însă nu vom putea revizui și reorganiza materialul pentru scopul avut în vedere. Chiar dacă vor fi mai multe notițe legate de același document, aceasta vă va permite să monitorizați mai bine documentarea.

Exemplu (Lucas, Arta, p. 143)

Referirea la temă.

Autorul și titlul resursei. Citarea complete se află în bibliografie

Această notiță este un citat direct.

Precizați autorul, pagina și puneți ghilimele când citați. Dacă nu citați cuvânt cu cuvânt, demersul se numește parafrază; nu uitați să precizați sursa și în acest caz. Fișele cu notițe pot să prilejuiască dezvoltarea ideilor proprii pe măsură ce realizați documentarea. Notând diferit citatele și parafrazările, vom deosebi cuvintele și ideile proprii de cele ale altor persoane.

4. Documentarea poate stimula creativitatea (Lucas, Arta, p. 144). Reflectând asupra informației, ne putem schimba puțin câte puțin percepția asupra subiectului, întrucât vom descoperi perspective și întrebări noi și vom face corelații surprinzătoare. Pe măsură ce aflăm mai multe, vom putea stabili ideea centrală a discursului, vom putea schița ideile principale și pe cele auxiliare. Punctul nostru de vedere se clarifică, ceea ce va avea influențe benefice asupra clarității transmiterii informației.

CRIMA ORGANIZATĂ ÎN ERA DIGITALĂ

Robert Mueller, "The Evolving Organized Crime Threat"

"În opinia unora, crima organizată este de domeniul trecutului. Din păcate, nu este așa. Organizațiile criminale de tip tradițional încă îi mai fraudează, șantajază și intimidează pe cetățenii americani."

5. Este necesar să aveți un plan de documentare. Este bine să știți dinainte inclusiv ceea ce nu știți, în așa fel încât să nu treceți cu vederea informații utile. Până în faza de documentare ar trebui să aveți deja o listă de posibile argumente, ca direcții de documentare.

Integrarea informațiilor în construcția argumentelor și contraargumentelor; influențarea prin dovezi

Argumentarea este procesul prin care câștigăm adeziunea la opiniile noastre, iar faptele sunt necesare în acest proces. Dovezile, faptele aduc probe în favoarea opiniilor prezentate și reprezintă partea substanțială în procesul de convingere al auditoriului. Pornind de la fapte, extragem niște concluzii care pot schimba atitudinea publicului față de ideile noastre. Există diverse **tipuri de dovezi** care pot influența opinia auditoriului (Snider, Influencing, p. 72).

Fără exemple, argumentele pot părea abstracte, impersonale și mai puțin conectate la realitatea imediată. Exemplele concrete au un impact puternic asupra convingerilor și acțiunilor ascultătorului (Lucas, Arta, p. 149 ș.urm.). Cu ajutorul exemplelor, ideile noastre prind viață. Iată cum a folosit un vorbitor o serie de exemple scurte pentru a ilustra idea că americanii de origine mexicană au adus o contribuție importantă la dezvoltarea societății americane:

Mulți dintre noi cunosc bine americani de origine mexicană celebri, cum ar fi actrița Jessica Alba, boxerul Oscar De La Hoya și chitaristul Carlos Santana. Sunteți însă mai puțin familiarizați cu alți americani de origine mexicană care au avut contribuții importante în societatea americană. Nancy Lopez a jucat un rol esențial în popularizarea femeilor ca jucătoare de golf profesionist și a câștigat 48 de campionate. Dr. Ellen Ochoa este o fostă astronaută care a petrecut peste 48 de ore în spațiu și a inventat metode optice care au facilitat explorarea spațiului. Dr. Mario Molina a câștigat premiul Nobel pentru chimie în 1995, pentru studiile sale privind formarea și degradarea stratului de ozon.

Exemplele

Exemplele sunt foarte utile în clarificarea unor idei sau concepte complexe sau nefamiliare, în așa fel încât ascultătorii să poată înțelege cu ușurință. De exemplu, dacă vorbim despre poduri suspendate, putem alege o descriere tehnică:

Podul suspendat constă dintr-o cale ferată suspendată de cabluri vertical atașate de două sau mai multe cabluri principale. Cablurile principale sunt fixate de două turnuri și au capetele ancorate în ciment sau în stâncă.

Pe de altă parte, dacă auditoriul nu este familiarizat cu elemente structurale, putem adăuga un exemplu care să clarifice spusese:

Două poduri suspendate bine cunoscute sunt Golden Gate din San Francisco și Podul Brooklyn din New York. (Lucas, Arta, p. 151 ș. urm.)

Când folosim un exemplu, trebuie să ne asigurăm că acesta este reprezentativ – în sensul că nu prezintă excepții sau cazuri rare. Dacă alegem un caz atipic pentru a ilustra o idee mai generală, ascultătorul se poate simți păcălit, iar

noi ne putem pierde credibilitatea. Impactul persuasiv al discursului se reduce simțitor.

Există exemple factuale și exemple ipotetice. Cele din urmă pot fi folosite să explice un argument, însă nu constituie dovada care să îl susțină. Un exemplu factual va influența credințele, în timp ce un exemplu ipotetic nu poate.

Întrebări de verificare pentru exemple:

1. Folosesc exemple pentru a-mi clarifica ideile?
2. Folosesc exemple pentru a-mi consolida ideile?
3. Sunt exemplele mele reprezentative pentru ceea ce ar trebui să ilustreze sau să dovedească?
4. Îmi întăresc exemplele cu date statistice?

Statisticile

Folosite adecvat, statisticile reprezintă o modalitate eficientă de a clarifica și de a susține idei. Trebuie însă multă atenție în folosirea statisticilor, întrucât interpretarea cifrelor poate fi distorsionată cu ușurință. (Lucas, Arta, p. 154 ș. urm.) Să luăm următorul exemplu:

a. Pâinea albă îmbogățită cu vitamine este mai hrănitoare decât pâinea integrală, deoarece conține tot atâtea sau chiar mai multe proteine, calciu, niacină, tiamină și riboflavină.

b. Pâinea integrală este mai hrănitoare decât pâinea albă, deoarece conține de șapte ori mai multe fibre, dar și mai mult fier, fosfor și potasiu.

Care din afirmații este adevărată? Probabil ambele, și le putem auzi pe oricare dintre ele, în

funcție de cine încearcă să vândă pâinea.

Când vine vorba de bani, statisticile pot fi și mai interpretabile. Să luăm următoarele afirmații:

a. În 1940, președintele Franklin D. Roosevelt a avut un salariu de 75.000 de dolari.

b. În 1972, președintele Richard Nixon a avut un salariu de 200.000 de dolari.

c. În 2010, președintele Barack Obama a avut un salariu de 400.000 de dolari. (Lucas, Arta, pp. 154-155)

Care președinte a fost plătit mai bine? În aparență, Barack Obama a câștigat cel mai mult. Dolarul nu mai are însă aceeași valoare ca în timpul mandatului lui F.D. Roosevelt. Folosind Indicele Prețurilor de Consum (Consumer Price Index) ca instrument de măsură a ratei inflației, putem determina valoarea dolarului, cu puterea sa de cumpărare în fiecare din aceste trei momente. Dacă aplicăm Indicele Prețurilor de Consum la salariile președinților, la valoarea din 1972, președinții au câștigat după cum urmează:

a. În 1940, președintele Franklin D. Roosevelt a avut un salariu de 192.000 de dolari.

b. În 1972, președintele Richard Nixon a avut un salariu de 200.000 de dolari.

c. În 2010, președintele Barack Obama a avut un salariu de 78.000 de dolari.

Cu alte cuvinte, deși B. Obama pare să aibă în

prezent salariul cel mai mare, valoarea celor 400.000 de dolari este de cel puțin două ori mai mică decât valoarea celor 75.000 de dolari plătiți anual lui F.D. Roosevelt.

Vedem așadar că statisticile trebuie folosite cu mare atenție. Ele pot fi evaluate folosind următoarele întrebări:

- 1. Statisticile sunt reprezentative?**
- 2. Măsurătorile statistice sunt folosite corect?**
- 3. Statisticile provin dintr-o sursă credibilă?**

Reguli pentru utilizarea statisticilor (Lucas, Arta, p. 157 ș. urm.)

1. Cuantificați ideile folosind statistici. Precizia numerică este foarte importantă când dorim să argumentăm existența unei probleme, arătând căți oameni sunt afectați de aceasta.

2. Nu abuzați de statistici. Abundența de numere plictisește publicul, nu îl ajută să rețină aspecte importante, deci îngreunează înțelegerea mesajului.

Conform World Fact book, speranța de viață în Statele Unite se situează pe locul 50 în lume. Statele Unite sunt pe locul 47 la nivel mondial în privința mortalității infantile. Franța se află pe locul 9. Americanii cheltuiesc în fiecare an mai mulți bani pentru sănătate decât oricare altă națiune – 2.5 trilioane de dolari sau 17,5% din PIB – însă Organizația Mondială a Sănătății situează

sistemul medical al SUA abia pe locul 37, în rândul statelor membre, sub aspectul rezultatelor generale.

În loc să îngreunați comunicarea cu date statistice, folosiți-le doar pe cele mai importante:

Conform World Fact book, în SUA se înregistrează una din cele mai scăzute speranțe de viață, comparativ cu celelalte țări industrializate – precum și una din cele mai mari rate ale mortalității infantile. Deși cheltuim mai mult pe îngrijiri medicale decât orice altă națiune, Organizația Mondială a Sănătății situează mai presus e noi 36 de națiuni, sub aspectul performanței sistemului medical.

a. Precizați sursele statisticilor citate. În felul acesta, ne vom întări credibilitatea și vom obține mai ușor efectul persuasiv scontat.

b. Explicați datele statistice . Orice date statistice trebuie să aibă relevanță în contextul

în care apar. Este datoria vorbitorului să precizeze care este legătura cifrelor citate cu tema în discuție și să discute impactul acestor informații.

Mâncarea este un alt aspect al culturii chineze care a devenit o componentă a vieții americane. [...] în SUA sunt peste 43.000 de restaurante chinezești, mai mult decât toate localurile McDonalds, Burger King și KFC la un loc.

a. Rotunjiți numerele complicate

Dacă Libia are o populație de 6.461.454 de locuitori, iar distanța de la Pământ la Lună este de 384.317 km, putem spune, pentru a transmite mai ușor informația, că Libia are o populație de aproape 6,5 milioane de locuitori, iar distanța de la Pământ la Lună este de puțin peste 380.00 de kilometri.

Întrebări de verificare pentru folosirea corectă a statisticilor:

1. Folosesc statistici pentru a-mi cuantifica ideile?
2. Statisticile sunt reprezentative pentru ceea ce îmi propun să măsoare?
3. Statisticile provin din surse de încredere?
4. Am citat sursele acestor date?
5. Explic datele citate și relevanța lor pentru tema discutată?
6. Rotunjesc cifrele complicate?

Opinia specialiștilor

Se presupune că opinia specialiștilor se bazează pe cercetările făcute, întrucât au studiat un mare număr de cazuri, au o experiență îndelungată și au ajuns în acest fel la niște concluzii pertinente. În dezbateri recurgem la opiniile celor care au studiat chestiunea un timp îndelungat - mai ales în legătură cu moțiuni ce discută relații internaționale și politici externe. Citarea opiniilor unor experți conferă credibilitate discursurilor, căci nu mai este reprezentată doar opinia proprie, ci și concluziile unor persoane foarte bine informate despre subiectul respectiv.

Scurtă concluzie

Indiferent de sursele pe care le folosim, cercetarea va fi mai eficientă dacă ne facem un plan de cercetare prin schițarea principalelor argumente pro și contra moțiunii. În procesul de selectare a informației este important să păstrăm o evidență clară a surselor utilizate și notițe organizate pentru ilustrarea acestora. În felul acesta, economisim timp și energie pe tot parcursul procesului de documentare. Procesând, trecând informația prin filtrul gândirii noastre, vom putea descoperi în final că adunarea materialelor poate fi partea cea mai creativă a pregătirii cazurilor în dezbateri (Lucas, *The Art*, p. 169).



Aplicații

1

Răspunde la următoarele întrebări:

- De ce ne documentăm?
- Cum evaluăm sursele?
- Cum evaluăm statisticile?
- Cum verificăm cât de reprezentative sunt exemplele?
- De ce este necesar să avem un sistem organizat de a lua notițe? Cum organizăm notițele?
- De ce sunt necesare dovezile pentru a influența o opinie?

3

Dorești să descoperi cel mai des folosite argumente pro și contra moțiunii “*Acest Parlament consideră că pedeapsa capitală este justificată*”. Cum procedezi?

2

Imaginează-ți că trebuie să te documentezi în legătură cu următoarea moțiune: *Acest Parlament ar declara război industriei tutunului*. În urma unei căutări pe Google, ai obținut următoarele trimiteri în prima pagină de căutare. Analizează resursele din perspectiva criteriilor discutate în acest capitol. Ordonează sursele în ordinea credibilității și utilității, motivând alegerea făcută.

QR

a. www.ziare.com › Life Show › Viata sanatoasa › fumat

b. <http://www.cinemagia.ro/filme/the-insider-informatorul-179/>

c. <http://www.mediafax.ro/economic/tinta-de-deficit-ar-fi-depasita-daca-industria-tutunului-nu-si-ar-plati-doua-luni-taxe-15075598>

d. <http://www.loribalogh.ro/2014/11/curiozitati-din-lumea-tutunului/>

QR

e. <http://transilvaniareporter.ro/reportaj/misterios-vindecator-atragator-ucigator-o-istorie-a-fumatului/>

f. <http://www.hotnews.ro/stiri-esential-15516592-guvernul-ponta-industria-tutunului-povestea-continua-scrisoarea.htm>

QR

g. <http://www.filmdocumentare.com/conspiratia-tutunului/>

h. <http://www.zf.ro/companii/retail-agrobusiness/preturile-tigarilor-vor-creste-producatorii-cauta-solutii-pentru-a-evita-falimentul-15085799>

QR

i. <http://www.businessmagazin.ro/actualitate/cine-castiga-si-cine-pierde-din-interzicerea-fumatului-15095266>

j. <http://revista22.ro/53080/balcanii-i-tutunul.html>

QR

QR

QR

QR

Etica în dezbateri

Etica

Morala

Etica în dezbateri

Etica documentării

Etica unui meci de dezbateri

Etica arbitrajului unui meci de dezbateri

Aplicații

Etica

Viața ne situează frecvent în fața unor alegeri care nu sunt întotdeauna facile, unele dintre ele cu un evident impact moral sau etic și cu consecințe dintre cele mai surprinzătoare. Etica înseamnă un ansamblu de reguli, norme sau prescripții după care ne călăuzim în acțiunile și deciziile noastre. Binele, corectitudinea, acceptabilitatea, dreptatea, conformitatea reprezintă concepte fundamentale ale eticii. De exemplu, dacă un coleg sau chiar un prieten ne mărturisește că intenționează să comită o ilegalitate ce ar putea afecta siguranța sau integritatea persoanelor din jurul său, posibil și pe el însuși, oare cum ar trebui să procedăm? Ce este bine să facem într-un astfel de caz? Ar trebui oare să tănuim ceea ce ni s-a spus sau să încercăm să-l oprim, eventual prin complicitatea unor alte persoane cărora să le dezvăluim intențiile lui? În astfel de situații suntem îndreptățiți să vorbim despre un conflict valoric, de exemplu acela dintre prietenie sau colegialitate ca valoare, pe de-o parte, și adevăr sau siguranță, pe de altă parte. Decizia nu este

deloc facilă, altfel spus, ne găsim într-un conflict interior. Să luăm spre considerare un exemplu mai elaborat de situație ce implică o dificultate morală: „O femeie se află pe patul de moarte din cauza unei forme rare de cancer. Există doar un singur

medicament prin care doctorii ar putea să o salveze, o formă de radium, descoperită recent de un farmacist din același oraș. Farmacistul cere însă 2000 de dolari pe miraculosul medicament, de zece ori mai mult decât costă fabricarea lui. Heinz, soțul femeii bolnave i-a rugat pe toți cei pe care îi cunoaște să-i împrumute banii, dar nu a reușit să strângă mai mult de jumătate din suma necesară. Se duce la farmacist, îi spune că soția sa se află pe moarte și îl roagă să-i dea medicamentul mai ieftin, sau cel puțin să-i permită să plătească diferența mai târziu. Farmacistul refuză însă categoric. Heinz, disperat, sparge noaptea următoarea magazia farmacistului și fură medicamentul pentru soția sa.” Un astfel de scenariu ne pune în fața unor întrebări cărora trebuie să le găsim un răspuns: Trebuia Heinz să fure medicamentul?, Ce este mai rău, să furi ceva ce aparține altei persoane, sau să lași pe cineva să moară de o moarte care poate fi prevenită? De ce?(sursa: Laurence Kohlberg, The psychology of moral

development: The Nature and validity of moral stages, San Francisco, Harper-Row, 1984).

Fiecare situație ne pune în postura de a reacționa diferit, de unde și întrebarea referitoare la fundamentul alegerilor noastre. În exemplul de mai sus dificultatea unei decizii satisfăcătoare rezultă din însăși valorile implicate în ceea ce se poate numi un veritabil conflict moral: respectul pentru proprietatea semenului vs. respectul față de un drept fundamental, dreptul la viață. Altfel spus: să nu fur și să priveșc cum o persoană dragă își pierde viața sau să fur dar să mă confrunt cu eventualele consecințe (de la posibila pedeapsă sau sancțiune legală la mai puțin vizibilă dar profunda criză de conștiință). Ne aflăm, printr-un astfel de scenariu, în fața unei decizii care nu este deloc ușor de adoptat? Ei bine, tocmai am pătruns în spațiul plin de controverse al moralității.

Etica în dezbaterei

Dezbaterile academice sunt activități care presupun în mod substanțial o dimensiune a moralității, din simplul motiv că subiectele sau moțiunile conțin frecvent conflicte valorice mai mult sau mai puțin explicite. Libertate individuală vs. moralitate sau securitate colectivă, eficiență vs. imixtiune, siguranță vs. dreptul la viață privată/intimitate, dezvoltare economică vs. protejarea mediului înconjurător, suveranitate statală vs. cooperare transnațională etc. – toate aceste conflicte valorice își găsesc locul pe terenul de luptă al argumentelor. Mai mult, dezbaterile academice implică schimbări în privința modului în care sunt percepute și apreciate anumite valori, comparativ cu altele, altfel spus, o ierarhizare a valorilor. Dezbaterile sunt terenul pe care conflictul valoric îmbracă, chiar și la modul ideal, o formă structurată, argumentată în mod inspirat, cu rigoare, eleganță și stil.

Cât despre etica în dezbaterei, aceasta are în vedere aspecte ce reglementează modalitățile de

comportament ale actorilor implicați (debateri, profesori/instructori, arbitri, organizatori de competiții, voluntari etc.). De exemplu, etica în dezbaterei, referitoare la debateri poate să conțină o serie de reguli sau, cel puțin, prescripții, precum acelea care reglementează: (a). conduita participanților în etapa de documentare sau pregătire (alegerea surselor de documentare, precizarea onestă a acestora, lipsa intervenției/„vicerii” surselor cu scopul ajustării la propria perspectivă, omiterea unor informații relevante/evidențe care ar fi în măsură să pericliteze propriul caz etc.); (b). conduita participanților/debaterilor în timpul rundelor de dezbaterei (meciuri demonstrative,

competiții etc.), față de colegi, adversari, arbitri, trainer, organizatori etc.; (c). într-un registru mai amplu, etica în dezbaterei poate să conțină reglementări referitoare la atitudinea celor implicați în activitatea de dezbaterei (debateri, instructori, arbitri, voluntari ș.a.) în societate: interacțiunile cu profesorii sau colegii în contextul școlar; interacțiunile cu părinții și alți membri ai familiei.

Etica în dezbaterei impune participanților să invoce principii general valabile atunci când aceștia nu sunt de acord cu ceilalți, precum și pentru a arăta ce este drept și ce nu, adică ce este etic și ce nu este etic.

orice rundă de dezbatere, debaterul trebuie să aibă în vedere că...

este etic să ...	NU este etic să ...
identifice surse credibile	inventeze surse
identifice mai multe surse (măcar trei)	denatureze fapte, adevăruri
precizeze sursele de documentare	să citeze tabloide
aleagă exemple relevante	să fie superficial

Etica unui meci de dezbatere

Pe durata desfășurării meciului de dezbatere, debaterii trebuie să știe că...

este etic să ...	NU este etic să ...
ofere informația egal, eficient și corect	să prezinte informația trunchiat, tendențios
fie prezent la timp în sala în care urmează să se desfășoare dezbaterea	să facă gălăgie/perturbe desfășurarea meciului
dea dovadă de fair-play	să sufle „răspunsuri” colegilor din echipă
evite ofensele (în limbaj și atitudine)	să folosească un limbaj jignitor/ofensator/dezumanizant
fie asertiv și persuasiv în exprimare	să manifeste o atitudine de superioritate/intimidare la adresa echipei adverse
iși păstreze cumpătul/calmul pe durata runde	să atace persoana din echipa oponentă
se adreseze politicos (atât pe durata discursurilor cât și a răspunsurilor oferite în POI-uri)	să utilizeze injurii, cuvinte licențioase, cuvinte cu sens discriminatoriu

Etica arbitrajului unui meci de dezbatere

În ceea ce privește arbitrajul unei runde de dezbatere, arbitrul trebuie să cunoască faptul că...

este etic să ...	NU este etic să ...
urmărească atent desfășurarea meciului	fie neatent, distras, plictisit sau dezinteresat
încurajeze participanții, prin oferirea de feedback constructiv	evalueze discursurile în funcție de persoanele care le livrează
adopte o gândire pozitivă, deschisă, lipsită de prejudecăți	ofere un feedback menit a descuraja sau a intimida participanții la dezbatere
fie cât mai obiectiv în aprecierea/evaluarea runde	fie părtinitor sau să manifeste o atitudine care privilegiază vreuna din părți
pună între paranteze propriile credințe și convingeri legate de tema dezbătută	judece cazurile prezentate prin prisma propriilor sale convingeri



Aplicații

1

Ce înseamnă o organizație integră (morală)? Alcătuiți o listă de cinci trăsături care fac din orice organizație una morală/etică!

2

Să presupunem că ne confruntăm cu următoarele tipuri de situații:

- Un copil cerșetor ne cere bani pe stradă; observăm că vecinul nostru îi dă un leu;
- Avem de ales între a cumpăra o jucărie chinezească care costă 10 lei, o jucărie românească de 12 lei și o jucărie germană de 14 lei;
- O bunică aruncă ambalajul de la sucul nepoțelului pe jos, pe stradă;

d. Nu știm dacă să frecventăm ora de geografie sau să venim direct la test;

Aceste situații ne solicită o decizie – pentru a acționa într-un anumit fel, sau pentru a nu acționa.

Care dintre aceste decizii au oare implicații etice? După ce criterii putem să evaluăm existența sau relevanța problemelor etice ridicate de situațiile problematice cu care ne confruntăm?

3

În cadrul eticii aplicate se discută probleme morale specifice importante și dificile ce privesc *avortul, pedeapsa capitală, drepturile animalelor, eutanasia, sinuciderea, consumul de droguri, prostituția, mediul, căsătoria între homosexuali, copyright-ul, opensource vs. software comercial.*

Realizați câte o fișă de documentare pentru fiecare dintre aceste subiecte, precizând sursa (site, articol, autor, periodice, etc.). Discutați în clasă pe baza celor aflate.

4

Va aflați într-o situație: *aveți de prezentat un proiect al echipei din care faceți parte. Ultima parte a proiectului nu este lucrată conform recomandărilor profesorului și periclitează nota echipei și a ta.*

Decideți cum veți proceda. Argumentați decizia!

5

Să presupunem că suntem în situația în care am făcut o greșală față de un prieten, și ne punem întrebarea dacă să spunem adevărul sau să mințim, dând vina pe altcineva.

Cum procedezi? La ce anume te raportezi când iei decizia?

- Mințitul este riscant, deoarece pot fi prins(ă).
- Mințitul este necesar.
- Mințitul este zadarnic.
- Mințitul este simplu.
- Mințitul este necinstit.
- Mințitul este un gest de lășitate.
- Mințitul îmi va folosi.
- Mințitul îi va folosi prietenului meu.
- Mințitul va strica relația de prietenie.

6

Analizați critic structura unor regulamente ale unor cluburi de dezbateri (luate de pe internet).

7

Argumentați în favoarea unei soluții de ieșire din următoarele dileme etice:

a. Să presupunem că suntem fumători și simțim nevoia de a fuma, dar ne aflăm într-o sală cu mulți oameni și nu putem ieși. Avem însă de ales între a fuma lângă persoane despre care știm că sunt fumătoare, deși în acel moment nu fumează, și persoane despre care știm că nu sunt fumătoare. Unde este oare mai bine să mergem să fumăm? Există oare o diferență, și este această diferență relevantă moral?

b. Să presupunem că avem un prieten și îl vedem cum se urcă la volan într-o stare gravă de ebrietate, în condițiile în care trebuie să conducă pe o serpentină aflată pe marginea unei prăpăstii. Suntem conștienți că un accident rutier fatal este iminent, și avem puterea de a-l împiedica să plece. Nu îl oprim - iar ca urmare a unui accident prieten moare.

c. În Statele Unite, prețurile curselor de taxi sunt fixate prin lege și sunt aceleași, indiferent de destinația călătoriei. Totuși, unele destinații sunt mai periculoase decât altele, iar șoferii ezită să servească acele zone unde locuiesc de obicei săracii și minoritățile. Deci, atunci când au de ales, șoferii de taxi vor selecta clienții pe baza statutului lor economic sau a culorii pielii.

- a. A fi competent este mai important decât a fi moral.
- b. Un bun profesionist acționează întotdeauna moral.
- c. Moralitatea ține de cei 7 ani de acasă. După această vârstă conștiințele sunt formate, astfel încât nimic nu se mai poate schimba sau adăuga.
- d. Discuțiile despre bine și rău, despre dileme și rezolvarea lor sunt sterile, ineficiente în practica medicală.
- e. Chiar dacă etica medicală poate fi importantă, curricula este prea încărcată.
- f. Avem legi ce ne mai trebuie morală și etică?

- a. Psihologul Beatrice a fost mituit, în urmă cu 10 ani, să scrie un diagnostic fals unui pacient. Acest fapt nu a fost aflat și a scăpat nepedepsit. În prezent practică în continuare psihologia într-o clinică de psihologie. Într-o după amiază, un coleg, Estefan, din aceeași clinică, vine la psihologul Beatrice în birou și îi spune că știe despre diagnosticul fals.

Ce considerați că ar fi trebuit să facă Beatrice? dar Estefan?

- b. Un băiat de 22 ani, student la Universitatea din Oradea este invitat la un post de radio într-o emisiune de dimineață ca să povestească despre situația în care a ajuns în urma participării la un protest împotriva exploatarei gazelor de șist de la Băile Felix. Emisiunea are loc în direct, băiatul mărturisește că a participat la acel protest săptămâna trecută și că nu avea intenția de a săvârși acte agresive, dar datorită presiunii grupului a ajuns să arunce cu sticle spre polițiști. Băiatul încheie emisiunea cu următoarea părere: "Câteodată se întâmplă să facem sacrificii și să fim hotărâți atunci când ne luptăm împotriva autorității".

Ce parere aveți despre comportamentul băiatului? Care credeți că ar trebui să fie măsurile luate în privința tânărului? Considerați că argumentele în favoarea tânărului sunt pertinente? Ce anume este moral?

- c. Danone- principalul jucător de pe piața lactatelor din România s-a confruntat în luna august 2007 cu un scandal puternic legat de posibilitatea ca unele dintre produsele sale să fie improprii consumului uman. Realitatea TV și Antena 3 au preluat informația și au declanșat atacul mass-media împotriva companiei. A

două zi, și principalele cotidiane au relatat despre această posibilitate. Pe data de 20 august 2007, Autoritatea Națională Sanitar-Veterinară a trimis un comunicat către marile lanțuri de magazine în care a informat că loturile cu termenele de expirare 11 și 20 septembrie 2007 erau suspecte și a cerut ca acestea să fie scoase de la vânzare. Laboratorul acreditat din Budapesta a confirmat că produsele Danone erau sigure pentru consumul uman, având parametrii calitativi conform standardelor alimentare. CEO-ul Danone din România a declarat că s-au efectuat, și în laboratoarele proprii, un set de analize rezultatele confirmând faptul că produsele îndeplineau condițiile siguranței consumului.

Discutați etica Danone!

„Guvernul din Dictatia nu este prea îndrăgit de populație. De fapt, membrii guvernului nu se bucură de niciun fel de simpatie. Din nefericire pentru popor, nu există mecanisme democratice pentru a-l ajuta să-și exprime insatisfacția față de politica guvernului. Este motivul pentru care de ceva vreme a apărut o mișcare subterană de rezistență care încearcă, prin acte de violență, să dea o replică guvernului. După un atac devastator al rezistenței, care a implicat detonarea unei bombe în fața sediului Serviciilor de Securitate, primul ministru a ordonat arestarea a treizeci de figuri cunoscute ale rezistenței, cărora le-a prezentat un ultimatum: fie vor scoate la iveală numele celor responsabili de atentat, fie vor fi cu toții executați. Primul ministru își face apariția într-o emisiune televizată și anunță că autoritățile au reușit să-i aresteze pe conducătorii atacului și că vor fi interogați pentru a-și mărturisii vina înainte de a fi condamnați. În acest timp, cei treizeci de conducători ai opoziției, încarcerați, trebuie să se gândească la oferta guvernului. Nu este o ofertă deloc atractivă, cu atât mai mult cu cât niciunul dintre cei prinși nu este implicat în organizarea atentatului. Nici măcar nu știu cine se află în spatele atacului cu bombă. Cert este faptul că dacă eșuează în a oferi guvernului numele celor vinovați, toți treizeci vor fi executați pentru a-I descuraja pe ceilalți. Iar dacă nu iau în

serios amenințarea, există numeroase incidente prin care guvernul să le reamintească despre seriozitatea acțiunilor sale în astfel de chestiuni. Cineva din interiorul grupului sugerează o soluție: să tragă fiecare la sorți și celor doi care vor nimeri bețișoarele mai scurte să admită că sunt autorii atentatului, acceptând astfel să fie executați pentru ca toți ceilalți să scape. Este mai bine decât să fie toți împușcați. Dar oare este o soluție etică?”

Discuții: Pare să fie o propunere extrem de rațională, mai puțin pentru cei doi nefericiți, cel puțin până când următoarea bombă are să explodeze și îi va aduce din nou după gratii, în fața aceleiași dileme. Cineva din interiorul grupului sugerează că singura decizie morală ar fi aceea de a nu spune nimic. Toți ar trebui să-și pledeze nevinovăția, lipsa de moralitate a guvernului, etc., și apoi, dacă este să moară, vor muri cel puțin fără a-și murdări conștiința. Mai bine decât să permită guvernului să ucidă doi nevinovați pentru a se salva ei. Nu toți din grup sunt de acord cu asta. Astfel încât cineva propune să se voteze pentru a ieși dintr-o astfel de situație dilematică. Dar este oare etică această altă soluție? Argumentează modul în care ar trebui soluționată această situație? (Martin Cohen, 101 Philosophical Problems, Routledge, London-New York, 2007, p.122-123, traducere și adaptare proprie).

Consemnarea dezbaterii

**De ce e important să consemnăm
dezbateri?**

Etapele consemnării dezbaterii

Un posibil sistem de notare:

**10 sfaturi pentru o mai bună consemnare
a dezbaterii**

Aplicații

De ce e important?

să consemnăm dezbateri

Atunci când asistăm la un discurs de 8 minute, posibilitatea de a reține absolut tot ce conține acel discurs este extrem de mică. Posibilitatea de a analiza acel discurs din punct de vedere logic este cu atât mai redusă. Atunci când suntem în mijlocul acțiunii, când suntem combatanți direcți într-o dezbatere este esențial să atacăm

Etapele consemnării dezbaterii (APC)

Prima etapă, și condiție, în realizarea unui flow de calitate este **ascultarea**. În mod evident, simpla recepție sonoră a unui discurs nu este suficientă. Avem nevoie să îndeplinim una din condițiile de bază ale comunicării: ascultarea. Adică, recepția sunetului + înțelegerea optimă a mesajului. Nu putem consemna riguros ce auzim

ceea ce s-a spus efectiv în discursul oponentilor noștri și nu ceea ce ne aducem noi aminte că s-a spus. Ca debateri, trebuie să avem în vedere faptul că nu suntem singurii care evaluăm discursul oponentului nostru. În sală se află întotdeauna cel puțin o persoană specializată în evaluări - arbitrul dezbaterii. Este esențial ca evaluarea noastră, ca adversari, să fie cât mai apropiată de cea a arbitrului. Acest lucru va fi observat și ne va aduce puncte care, uneori, fac diferența între pierderea și câștigarea unui meci de debate.

Din toate aceste motive, este obligatoriu ca

dacă nu ascultăm, dacă nu înțelegem.

A doua etapă este **parafrizarea**. O parafrază de calitate nu este o simplă reproducere a argumentului ascultat

Adaptat după Robert Trapp (coord.), CDEN Textbook: **Building Global Relations Through Debate**, sursa: https://willamette.edu/cla/china_debate/curriculum/cden_textbook/Chapters/16_Ch%2013%20ListeningAndTakingNotes.pdf

anterior, ci un rezumat concis și expresiv al acestui argument. În plus, scopul parafrazei nu este nicicum schimbarea sensului mesajului, ci atât mai puțin, manipularea acestui sens ci, mai degrabă, obținerea unei versiuni identice ca sens cu originalul, dar mai ușor de

atunci când suntem debateri, sau atunci când suntem arbitrii, să consemnăm, să luăm notițe în timpul dezbaterii.

A lua notițe în cadrul unei dezbateri înseamnă a nota ideile esențiale, atât cele ale adversarului cât și cele ale coechipierilor, și a le evalua. Ideal, cele două procese, notarea și evaluarea ar trebui să se facă în același timp.

O consemnare de calitate a unui discurs înseamnă, de fapt, multă, multă ordine! Avem, cu alte cuvinte, nevoie de un sistem de notare și adnotare (adnotare = evaluarea argumentelor din cadrul unei dezbaterii).

consemnat. Notăm, de asemenea, că parafraza este și primul pas în direcția construirii unei replici, a unei respingeri a argumentului - pasul în care reamintim arbitrului și publicului ce a spus oponentul nostru fără a face vreo evaluare. Parafraza trebuie să fie neutră din punct de vedere critic - ea este doar dovada că am fost atenți și că am ascultat discursul oponentului.

De exemplu, să presupunem ca am ascultat următorul argument:

„România nu ar trebui să interzică fumatul în locurile publice deoarece această măsură va conduce la pierderi economice pentru unii dintre

cei mai vulnerabili dintre agenții economici de pe piață. Proprietarii de magazine și fabricile de țigări, angajații lor, își vor pierde profiturile și salariile. Din moment ce viața atâtor salariați din industria tutunului depinde de această industrie, ar trebui să respingem orice interdicție care-i va pune pe acești actori economici în dificultate.”

Parafraza ar trebui să arate astfel:

„Oponentul meu afirmă că interzicerea fumatului în România va crea pierderi economice mari pentru firmele și angajații din domeniul tutunului.”

A treia etapă este **consemnarea** propriu-zisă. Instrumentul de bază folosit în dezbateri se numește foaie de flow (flowsheet). Numele provine din ideea de curgere (flow), o metaforă destul de potrivită pentru a surprinde succesiunea argumentelor în cadrul unei dezbateri. Divizarea foii de flow se face, pentru formatul WS, în mod simplu, în atâtea părți câte discursuri avem. Dacă ținem cont că, în acest format, avem câte trei discursuri constructive / echipă, iar în meci sunt implicate două echipe, la care adăugăm câte un discurs sumativ / echipă,

rezultă imediat faptul că foaia noastră de flow va trebui împărțită în opt regiuni în care vom nota esențialul a ceea ce spune fiecare vorbitor. În ceea ce privește dimensiunea foii de flow, cea mai uzuală este dimensiunea A3 așezată în poziția „peisaj” (landscape) și divizată după cum urmează:

A1	N1	A2	N2	A3	N3
Discurs sumativ afirmator			Discurs sumativ afirmator		

Pentru a nota cât mai precis articulațiile logice ale celor două cazuri avem, în fine, nevoie și de un sistem de prescurtări care să fie suficient de concis pentru a fixa cât mai mult conținut, și suficient de sugestiv pentru a rămâne inteligibil pentru coechipieri.

În mod evident, nu există un sistem standardizat valabil pentru toți debaterii. În acest punct, experiența muncii în echipă este esențială. Un meci se poate pierde, între alte cauze, și dacă cei trei echipieri nu-și înțeleg notițele. Ceea ce vă propunem în continuare nu este, așadar, o rețetă unică ci, mai degrabă, un posibil sistem de notare și adnotare.

Un posibil sistem de notare:

Elementele unui caz:

df. - definiție;
sq. - status-quo;
a1, a2 ... - argumente;
x - exemplu;
ca - contraargument;
cx - contraexemplu;

Conectori logici:

$\neg$ - negație;
 $\vee$ - sau;
 $\wedge$ - și;
 $\rightarrow$ - prin urmare, implică;

Simboluri relaționale:

= - s-a mai spus, același lucru, sinonim;
 $\neq$ - diferit;
< - mai mic;
> - mai mare;

Simboluri diverse:

Δ - schimbare;
 $\uparrow$ - creștere;
 $\downarrow$ - descreștere;
 Σ - sumă;

Prescurtări cantitative:

K - mie;
m - milion;
md - miliard;

Elemente de adnotare:

† - argument slab (weak);
| - argument puternic (strong);
© - argument circular;
~ - pantă alunecoasă;
g - generalizare pripită;
*; ; /... - atac la raționament;
/x ... - atac la exemple;
poi - punct de informare;

Prescurtări

Țări: ro - România;
ue - Uniunea europeană; etc.

Economie:

sal - salariu;
job - loc de muncă;
șom - șomaj;
inf - inflație;
ct - costuri;
con - concurență;
pta - piață;
ce - cerere;
of - ofertă;
pr - pret;
pt - profit;

Drepturi:

de - dreptul la exprimare;
dv - dreptul la viață;
lp - libertatea presei;
ș= - șanse egale;
dlgbt - drepturile minorităților sexuale;

Altele:

edu - educație;
rl - rural;
ub - urban;

10 sfaturi pentru o mai bună consemnare a dezbaterii

Adaptat după David M. Cheshier, 25 Tips for Taking a Better Flowsheet,

sursa: <https://debate.uvm.edu/NFL/rostrumlib/CheshierNov00.pdf>

1. **Exersează utilizarea foi de flow:** în cea mai mare parte, o consemnare de calitate a dezbaterii este rezultatul experienței și exercițiului. Nu avem, din păcate, la îndemână, nicio magie prin care să devenim buni în această activitate. Exersarea muncii cu flow-ul este o parte importantă a pregătirii ca debater. În principiu, ne-am putea fixa ca obiectiv să ne oprim din exersarea consemnării în momentul în care flow-urile noastre pot fi utilizate fără probleme de către echipierii noștri;

2. **Notează folosind culori diferite pentru cazul propriu și pentru cel al adversarilor:** poate că nu e esențial pentru toți debaterii să facă această diferențiere cromatică. Depinde mult de stilul propriu de muncă. Totuși, atunci când ai de căutat rapid o anume idee, pentru a o cita corect, lectura prinde viteză dacă e orientată doar pe zonele cromatice potrivite;

3. **Utilizează numere pentru indexarea argumentelor guvernului și litere pentru**

indexarea argumentelor opoziției.

4. **Lasă spații corespunzătoare pentru replici (ale tale sau cele ale oponentului):** dacă urmează să contraargumentezi asupra unui punct din dezbateră, e probabil că vei primi o replică la atacul tău, pe care e bine să o notezi tot acolo. Invers, dacă oponentul tău atacă o idee de-a ta, este util ca, odată consemnat pe hârtie atacul, să-ți lași loc pentru propria replică;

5. **Înceie consemnarea unui discurs cu un rezumat:** dacă nu reușești să faci un rezumat, cât de cât, extensiv, pune, cel puțin, cuvintele cheie care îți vor permite, la finalul discursului tău, să faci partea de rezumat al dezbaterii până la momentul discursului tău;

6. **Notează cât de mult poți:** poate părea elementar dar, când ai de a face cu discursuri bine structurate flow-ul se realizează ușor și concis. Când nu ai această șansă (mai ales în meciurile cu debateri începători) trebuie să notezi cât mai mult posibil;

7. **Nu neglija calitatea uneltelor de scris:** iarăși, pare elementar, dar acesta este totuși un detaliu pe care, dacă îl neglijezi, te poate pune în dezavantaj în cadrul unui meci;

8. **Reformulează ideile adversarilor:** este bine să notăm ideile principale ale cazului advers, precum și obiecțiile, replicile, atacurile lor, cu propriile noastre cuvinte. Obținem astfel mai multe lucruri deodată: mai multă concizie (artificiile retorice nu se notează); mai multă familiaritate cu ideile emise de adversari; și, foarte important, mai multă înțelegere a discursurilor;

9. **Folosește post-it-uri pentru comunicarea cu echipierii:** o idee scrisă va avea mai mare impact asupra colegilor tăi decât o șoaptă care s-ar suprapune peste discursul unui adversar. De altfel, șoptind, te expui la avertismente din partea arbitrului. Colegii tăi pot citi și asculta în același timp.

10. **Utilizează simboluri, linii de conectare și prescurtări deștepte:** din nou, abilitatea de a pune în rețea întregul flow, de a conecta argumentele cu criteriul, cu replicile și cu dovezile, vine cu timpul.

Exersează, exersează, exersează!



Aplicații

1

Parafrazați următoarele argumente:

Preluat de la: site-ul [debatepedia](http://dbp.idebate.org/ro), <http://dbp.idebate.org/ro>

A. Jurnalismul online prezintă avantaje economice și ecologice.

Prin faptul că jurnalismul online nu se tipărește, ci se păstrează într-un format virtual, acesta devine mai ecologic față de jurnalismul scris, unde se folosește hârtie, care ulterior se pierde foarte ușor. De asemenea, tot prin faptul că jurnalismul online nu este tipărit, sunt eliminate cheltuielile tipăririi, editării și a publicizării, datorită faptului că aceștia plătesc doar hosting-ul, ce reprezintă o sumă infimă. De asemenea, „gazda” aceluia site trebuie să dea o anumită sumă de bani publicației în funcție de numărul vizitatorilor. De asemenea, cititorul nu va cheltui o anumită sumă pentru știrile pe care le va dori să le consulte, ci pur și simplu va intra pe internet, să consulte un site și să verifice și sursa acelor știri,

fiind astfel la curent cu știrile și, mai ales, cu calitatea acestora. Jurnalismul online este, astfel, mai eficient din punct de vedere economic, atât pentru redactor, cât și pentru cititor, astfel încât redactorul își primește banii de la cititor, banii unui singur click. Suma cerută de către publicațiile scrise sunt oarecum mai mari (pe lună) față de abonamentul unui om la o rețea de internet, dat fiind faptul că pentru a afla o anumită știre, un cititor se poate simți nevoit să citească din mai multe surse, să cumpere mai multe ziare și, implicit, să cheltuiască o sumă destul de mare pe zi.

B. Jurnalismul scris promovează articole calitativ superioare

În ziua de astăzi oricine a ajuns să își creeze un blog în care să-și exprime propriile opinii sau critici referitoare la subiecte actuale sau la diferite subiecte în general. Tocmai din aceste bloguri care sunt editate de ziariști neprofesioniști pot duce opinia publică în eroare sau pot furniza informații greșite către cititori. Dacă vorbim de jurnalismul scris, nu oricine are resursele necesare să publice un ziar, iar cei care au aceste resurse au grijă să le gestioneze cum trebuie investind în oameni profesioniști și încercând să-și facă un renume pe piață pe care activează. Acest renume se construiește prin multă muncă și prin știri cât mai exacte și cât mai adevărate. Chiar dacă un articol pe blog este mai ușor de accesat, până reușim să verificăm credibilitatea lui durează mai mult decât dacă am apela la un ziar scris. Totodată,

accesibilitatea economică crescută a jurnalismului online se traduce prin salarii mai mici pentru jurnaliști, ceea ce înseamnă că se va apela la din ce în ce mai puțini jurnaliști profesioniști.

2

Consemnați cele două argumente parafrazate folosind sistemul de notare și adnotare propus în acest capitol (sau un alt sistem).

3

Intrați pe site-ul *debatepedia* și repetați aplicațiile 1 și 2 și pentru alte argumente găsite acolo. Încercați, de fiecare dată, să îmbunătățiți timpul consemnării.

(<http://dbp.idebate.org/ro>)

Arbitrajul în formatul World Schools

Generalități
Arbitru, în formatul World Schools
Luarea deciziei
 Conținut
 Stil
 Strategie
Punctajele
Feedback-ul
Aplicații

Generalități

Arbitrajul reprezintă evaluarea runde de dezbateri, fiind realizat, de obicei, de profesorii care coordonează cluburile de dezbateri sau de debaterii care au o experiență de câțiva ani în practicarea dezbaterilor academice. Arbitrajul are două elemente componente esențiale: luarea deciziei și motivarea acesteia (feedback-ul).

Ce presupune poziția de arbitru în formatul World Schools

În formatul de dezbateri World Schools, arbitrul trebuie să fie obiectiv, dar nu este „tabula rasa”. Desigur, ca în toate procesele de arbitraj în dezbaterile academice, el nu ia decizia în funcție de preferințele sau opțiunile sale față de moțiuni. Practic, ca punct de start, arbitrul se presupune că nu are nicio opinie despre moțiunea dezbătută.

Așadar, arbitrul caută să fie cât mai imparțial. El este observatorul mediu educat, fără cunoștințe specifice și fără păreri despre

moțiuni sau despre debaterii aflați în dezbateri. Un arbitru evaluează strict care echipă a fost cel mai bun „avocat” al cauzei sale în acea rundă.

Arbitrul nu are voie să țină cont de informațiile de specialitate pe care le deține în evaluarea runde (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 moțiunii).

E important ca debaterii să arate/convingă în privința a ceea ce este important și relevant. Un argument poate fi puternic dar irelevant, în timp ce un argument mai slab, dar prezentat ca fiind foarte relevant pentru moțiune/discuție poate să fie mai relevant.

Arbitrul poate evalua dacă un argument este slab sau puternic, chiar dacă echipa oponentă 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.

Arbitrul poate să nu ia în considerare argumente sau informații care sunt neadevărate în mod unanim acceptat, penalizând echipa la nivelul conținutului.

Luarea deciziei

Se concretizează în acordarea unui verdict de către arbitrul sau de către comisia de arbitri care, în acest scop, a urmărit runda și a notat ideile schimbate. Pentru a acorda un verdict, arbitrul trebuie să țină cont de anumite aspecte pe care le detaliază fișa de arbitraj.

Aspectele sau criteriile pe baza cărora se acordă punctaj și verdict sunt **conținut, stil și strategie**. În cele ce urmează, veți afla în ce constă fiecare dintre aceste trei aspecte.

1. **Conținut:** din acest punct de vedere, arbitrul are în vedere stricta argumentare logică și informațiile aduse/discutate de cele două echipe.

Arbitrul evaluează:

- complexitatea și profunzimea procesului de analizare a argumentelor (dacă se face legătura dintre cauză și efect, dacă sunt folosite mecanisme logice, dacă ideile sunt analizate pe mai multe planuri/ din mai multe perspective, dacă argumentele/ raționamentele sunt duse până la capăt);
- calitatea argumentelor de a fi concrete, de a avea o legătură evidentă cu realitatea;
- înșiruirea logică a ideilor într-un argument (dacă apar elemente de corespondență,

corelație, analogie);

- oferirea de exemple accesibile și relevante, care sporesc în mod explicit puterea raționamentelor/ explicațiilor aduse în sprijinul argumentelor;
- contraargumentarea substanțială;

De asemenea, din punctul de vedere al conținutului, arbitrul va penaliza:

- folosirea unor truisme sau sofisme evidente în argumentare
- formularea unor argumente prea abstracte sau echivoce.

2. **Stil:** din acest punct de vedere, arbitrul are în vedere maniera în care îți prezinți discursul astfel încât să fii cât mai convingător.

Pe lângă criteriile enumerate mai jos, un plus semnificativ la calitatea stilului îl poate reprezenta umorul de bun gust, într-o cantitate adecvată, cât să evite monotonia și încrâncenarea, fără a transforma întregul discurs într-o glumă.

Arbitrul va evalua:

- măsura în care debaterul vorbește liber;
- măsura în care limbajul nonverbal (gesturi, contact vizual cu publicul, mimică) și cel

paraverbal (ton, fluentă, ritm, dicție) susțin mesajul transmis verbal;

- adecvarea vocabularului și registrului în raport cu tema, situația și publicul;
- atitudinea debaterului (siguranța de sine, rezonabilitatea)

Așadar, arbitrul va penaliza:

- citirea extensivă de pe foi în prezentarea discursului;
- sincopile care afectează semnificativ fluentă;
- atitudinea disprețuitoare, necorespunzătoare;
- neadecvarea limbajului și vocabularului.

3. **Strategie:** din acest punct de vedere, arbitrul are în vedere măsura în care debaterul își îndeplinește rolul specific, dar și coerența demersului la nivel de echipă, mai precis măsura în care echipa are o strategie de abordare a ideilor pe care le prioritizează după un criteriu evident.

Arbitrul va evalua:

- gestionarea timpului, adică măsura în care debaterul se încadrează în timpul alocat (nu vorbește nici mai mult, nici mai puțin, marja acceptată fiind de 30 de secunde);
- măsura în care vorbitorul cunoaște și îndeplinește specificul rolului său;
- măsura în care discursul este structurat, măsura în care debaterul indică la ce argument sau segment de caz se referă de

fiecare dată când începe o idee principală;

- măsura în care argumentele se ordonează logic, după un criteriu evident de prioritizare;

- măsura în care debaterul se încadrează în linia strategică a echipei (existența unui teamline - linie de echipă);

- măsura în care vorbitorul prioritizează atât argumentele echipei sale cât și contraargumentele echipei adverse;

- măsura în care vorbitorul a înțeles motiunea dar și strategia de abordare a acesteia de către echipa sa și de către echipa adversă;

- măsura în care informațiile aduse de vorbitor sunt relevante și importante.

Punctajele

Sunt instrumentele cu care arbitrul cuantifică măsura în care aspectele menționate mai sus au fost sau nu atinse sau respectate.

Este rolul arbitrilor să evalueze și să punteze prestațiile individuale ale vorbitorilor 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:

- punctajul minim pe care îl poate realiza un debater este 60, și se acordă atunci când, de fapt, vorbitorul nu își susține discursul;

- punctajul maxim pe care îl poate obține un vorbitor este 80, și se acordă atunci când vorbitorul susține un discurs perfect, despre care s-ar putea spune ca probabil va schimba lumea;

- 61 este un punctaj de penalizare, care se acordă când debaterul are un comportament rasist, xenofob, sau este agresiv în limbaj și chiar fizic;

- 70 este punctajul mediu. Defalcat, acesta ar putea fi: conținut - 28, stil - 28, strategie - 14;

- punctajele posibile, în mod defalcat, sunt:

- într-o dezbatere WS câștigă echipa care a obținut în total punctajul cel mai mare. În acest format nu este posibilă o situație în care o echipă cu punctaje mai mici decât cealaltă să câștige (low-points win).

	Discurs constructiv	Discurs sumativ (reply)
Conținut	minim 24 - maxim 32	minim 12 - maxim 16
Stil	minim 24 - maxim 32	minim 12 - maxim 16
Strategie	minim 12 - maxim 16	minim 6 - maxim 8

Iată câteva exemple de punctaj defalcat:

Total	Conținut	Stil	Strategie	Interpretare
60	24	24	12	Debaterul tace
65	26	26	13	◦ Debaterul are un discurs slab. ◦ Argumentele sunt rareori relevante și rareori explicate. ◦ Discursul este deseori neclar și confuz, cu o structură vag existentă și o nesatisfăcătoare îndeplinire a rolului
70	28	28	14	◦ Debaterul are un discurs de nivel mediu ◦ Argumentele sunt aproape toate relevante și de cele mai multe ori convingătoare. Ocazional, însă nu în mod predominant, vorbitorul poate avea: o problemă în a explica, argumentare simplistă, vulnerabilă unor replici facile, abordarea unor argumente irelevante. Vorbitorul captează atenția, are o structură clară și își îndeplinește rolul său
70	28	28	14	◦ Debaterul are un discurs de nivel mediu
75	30	30	15	◦ Debaterul are un discurs excelent. ◦ Argumente excelente, perfect aplicate pe moțiuni, complet relevante pentru cele mai importante idei din dezbateri, totodată susținute de o analiză atentă și completă. Necesită răspunsuri sofisticate pentru a fi dărâmate. Stilul este foarte clar și deosebit de convingător. Îndeplinirea rolului și structura aproape perfecte.
80	32	32	16	◦ Debaterul are un discurs genial ◦ În mod plauzibil unul din cele mai bune discursuri din univers, discurs care lasă atât arbitri cât și adversarii fără cuvinte.

Feedback-ul

Este important să acorzi, ca debater, o atenție deosebită feedback-ului primit după fiecare rundă de dezbateri, deoarece instructorul/ arbitrul are obligația să evidențieze punctele forte și punctele slabe ale dezbaterii în ansamblul ei, dar și ale prestației fiecărui vorbitor. Astfel, ținându-se cont de observațiile

primite, se poate ameliora tehnica argumentării, retorica discursului etc. De aceea, este recomandat să notezi sugestiile date de arbitru în timpul feedbackului. Fii atent și la sugestiile oferite echipei adverse, nu doar pentru că așa este politicos, dar și pentru că poți învăța și din acestea.

În timpul feedbackului este important să nu întrerupi discursul arbitrului. Dacă ai nelămuriri în privința unui aspect menționat de acesta sau daci vrei să soliciți un feedback individual mai amănunțit, îți poți nota pe o foaie de hârtie întrebările sau neclaritățile, și să soliciți apoi arbitrului explicații suplimentare, dar în afara timpului alocat feedbackului rundei.

Poți de pildă să întrebi: „ce aș mai putea îmbunătăți în privința...”, „cum aș putea face mai bine ...”, „imi puteți sugera o soluție pentru....”

Se discută într-o ședință de club regulile polemicii civilizate stabilite de Universitatea din Oxford, 1890. Apoi se stabilește o anumită dezbateri care urmează să fie transmisă pe un post de televiziune, debaterii având ca temă să identifice în acea emisiune situații concrete în care aceste reguli au fost respectate sau nu. își vor nota aceste observații, care vor fi discutate apoi la următoarea întâlnire de club.

Regulile polemicii civilizate

1. În orice polemică științifică, socială sau politică, discuția trebuie să se rezume la schimbul de idei și numai la acele idei care au contingență cu problema respectivă.

2. Părțile aflate în polemică folosesc drept argument fie teorii științifice, fie fapte concrete din realitate care sunt relevante în ceea ce privește problema discutată.

3. Părțile nu au dreptul să aducă în discuție caracterul, temperamentul sau trecutul adversarului, deoarece acestea nici nu infirmă, nici nu confirmă validitatea ideilor pe care le susține.

4. Părțile nu au dreptul să pună în discuție motivele care determină atitudinea ideatică a adversarului, deoarece aceasta abate discuția de la problema în sine.

5. Etichetarea adversarului, prin menționarea școlii de gândire, clasei sociale, organizației profesionale sau partidului politic din care acesta face parte, constituie o încălcare a regulilor polemicii și dezvăluie slăbiciunea lipsei de argumente. Într-o polemică civilizată contează numai argumentele invocate de adversar ca individ și nu ca membru al unei școli sau organizații. Nu ai dreptate pentru că ești gânditor materialist, patron sau laburist, ci dacă argumentele tale sunt convingătoare sau nu.

Instructorul propune debaterilor să susțină o rundă de dezbateri pe moțiunea: *Acest Parlament crede că într-o dezbateri, stilul este mai important decât calitatea argumentelor prezentate.*

Elemente de format

Definire

Principii de bază

Ce conține cazul prima facie

Formatul World Schools Style

Aplicații

Definire

Formatul reprezintă un set de reguli în funcție de care se desfășoară o rundă de dezbateri.

Aceste reguli vizează:

- numărul vorbitorilor dintr-o echipă;
- ordinea în care vorbitorii iau cuvântul într-o dezbatere;
- timpul alocat fiecărui discurs;
- responsabilitățile vorbitorilor în timpul fiecărui discurs;
- elemente de structurare a discursurilor;
- modul în care vorbitorii interacționează în timpul unei runde etc.

Există unele formate consacrate, pe baza cărora

se organizează competiții, cum ar fi: Karl Popper (KP), British Parliamentary (BP), World Schools Style (WSS), Lincoln Douglas (LD), American Parliamentary (AP) etc. De asemenea, în funcție de context, membrii clubului pot stabili un format care să le fie de folos, având în vedere limitele de timp, de experiență a jucătorilor, de scopul avut în vedere etc.

În acest capitol vom prezenta câteva principii de bază ale unei runde de dezbateri, oricare ar fi formatul adoptat, dar și elementele formatului World Schools, cel mai răspândit în competițiile naționale și internaționale pentru elevi de liceu.

Principii de bază ale unei runde de dezbateri

Echipele implicate într-o rundă de dezbateri

De obicei, o rundă de dezbateri se desfășoară între două echipe, alcătuite din câte trei membri. Aceste două echipe sunt numite formal Guvern (afirmatori, echipa Pro etc) și Opoziție (negatori, echipa Contra etc.). Există formate în care echipa este alcătuită din doi membri, sau patru, și o dezbatere poate fi susținută și numai între două persoane. Discursurile se desfășoară alternativ între membrii celor două echipe iar timpii de discurs alocați celor două tabere vor fi întotdeauna egali.

Timpul de pregătire

Se poate referi la două aspecte: timpul de pregătire al unei mișcări înainte de dezbatere și timpul de pregătire al unei echipe în timpul

desfășurării unei runde de dezbateri.

a) timpul de pregătire înainte de dezbatere

Când o echipă se pregătește pentru o competiție, poate avea la dispoziție câteva săptămâni ca să pregătească o anumită mișcare, anunțată de organizatori. Echipa trebuie să pregătească atât cazul afirmator cât și cazul negator, aflând abia înainte de rundă pe ce poziție va juca. În cazul rundelor impromptu, echipele află mișcarea doar cu o oră înainte de rundă, și pot pregăti dezbaterea fără a recurge la surse de informare sau la ajutorul altcuiva (ex. instructor, colegi de club etc).

b) timpul de pregătire în timpul desfășurării unei runde

În timpul runde, echipele pot avea la dispoziție un timp de gândire fixat (de ex. câte un minut înaintea fiecărui discurs) sau flexibil, pe care pot să îl folosească după cum

cred de cuviință înaintea discursurilor sau rundelor de chestionare încrucișată. Alteori, pentru a pune accentul pe spontaneitate și rapiditatea în gândire și reacție, vorbitorii nu au niciun timp de gândire de la un discurs la altul. Acesta este un timp valoros, mai ales pentru începători. Modul cel mai bun în care se poate folosi este ca vorbitorul care urmează să își susțină discursul să îi întrebe pe membrii echipei ce cred ei că ar fi foarte important să precizeze în discurs, apoi să își rezerve câteva secunde pentru a revedea aspectele pe care le va aborda și ordinea în care va face acest lucru.

Ordinea vorbitorilor

Urmează, în majoritatea cazurilor, o structură perfect simetrică (discurs al membrului unei tabere urmat de un discurs de tip și durată similare al unui membru al celeilalte tabere). Ordinea vorbitorilor și timpul alocat fiecărui discurs este precizată de fiecare format în parte.

Interacțiunile dintre echipe

Există două tipuri de interacțiuni directe între cele două tabere ale unei debateri:

a) *chestionare încrucișată* este întâlnită preponderent în debaterile de tip Karl Popper, fiind o componentă separată a

dezbaterii, în afara discursurilor, și constă în adresarea de întrebări de către un membru al unei tabere unui membru al celeilalte tabere. Printre avantajele acestei modalități de interacțiune se numără faptul că e un segment de timp dedicat exclusiv adresării de întrebări, oferind deopotrivă ocazii vorbitorilor de a avansa în rundă dar și de a face dezbateră mai antrenantă pentru arbitri și public.

b) *intervențiile sau punctele de informare* sunt specifice formatelor AP, BP și WSS și constau în intervenții punctuale în timpul discursului. Deși nu pot fi adresate decât un număr limitat de intervenții și acceptarea acestora depinde de cel care ține discursul, avantajele acestui tip de informare sunt posibilitatea de a clarifica pe loc anumite chestiuni și dinamizarea rundei prin spontaneitate.

Ambele tipuri de interacțiuni au rolul, pe de o parte, de a oferi vorbitorilor șansa de a face clarificări sau de a scoate în evidență lacune ale oponentului, și, pe de altă parte, de a rupe monotonia succesiunii discursurilor.

Responsabilitățile echipelor

a) **Sarcina de a demonstra** (*burden of proof*)

Obligația de a demonstra moțiunea într-o dezbateră revine echipei afirmatoare și se compune din mai multe obligații sau îndatoriri

pe care un vorbitor sau o echipă trebuie să le îndeplinească pentru a câștiga dezbateră.

i. *Obligația de a prezenta un caz consistent* (cazul prima facie)

Convenția este că echipa afirmatoare, care solicită o schimbare de acțiune sau atitudine, trebuie să prezinte prima cazul. Este illogic și inchitabil să ne așteptăm ca tabăra negatoare (sau a opoziției) să știe ce set de propuneri va alege tabăra afirmatoare (sau cea care propune) pentru a fi prezentate, sau ca tabăra negatoare să contraargumenteze toate posibilele propuneri ale afirmatorilor. O analogie potrivită ar fi cea cu sistemul juridic. Un inculpat nu se poate apăra împotriva tuturor infracțiunilor de care ar putea fi acuzat. Și chiar dacă ar ști infracțiunea de care este acuzat, nu ar cunoaște toate detaliile cazului până nu ar fi prezentate de acuzatori. Obligația de a prezenta un caz consistent revine astfel taberei care susține o schimbare, fie ea de gândire sau strategie.

În terminologia juridică, cazul prima facie (la prima vedere, în traducere aproximativă) presupune că există suficiente dovezi pentru a demonstra o anumită afirmație. Pentru un caz reușit la prima vedere, care să respecte obligația de a demonstra moțiunea, afirmatorii trebuie să se asigure de prezența anumitor elemente în discursul primului

vorbitor, împreună cu respectarea unor standarde în ce privește aceste elemente

Altfel spus, un caz prima facie conține toate elementele necesare pentru a susține o poziție până ce va întâmpina argumente care să îl contrazică. Trebuie să fie coerent din punct de vedere logic și să ofere motive suficient de bine explicate pentru a convinge publicul să introducă o schimbare, în lipsa unor contraargumente.

ii. *Obligația de a avea conflict*

Odată ce afirmatorul a prezentat cazul la prima vedere, obligația de a demonstra se mută la negator, care trebuie să aducă acum un caz împotriva afirmatorului. Cazul negator trebuie să vină în întâmpinarea argumentelor aduse de afirmator. Obligația de a avea conflict stă în principal pe umerii negatorului, dar mai apoi revine pe rând fiecareia dintre tabere. Obligația de a avea conflict este datoria fiecărei echipe de a răspunde direct argumentelor oponentilor.

Greutatea acestei obligații depinde de cât de persuasiv este cazul prezentat de o echipă. Cu cât este un caz mai convingător, cu atât este mai mare obligația de a avea conflict.

iii. *Obligația de a convinge*

Această obligație revine ambelor tabere, însă,

la fel ca în cazul obligației de a demonstra, ea revine într-o măsură mult mai mare afirmatorilor. Ei trebuie să prezinte un număr mai mare de dovezi în sprijinul cazului propriu, sau să arate măcar că este mult mai probabil ca argumentele lor să fie adevărate în majoritatea situațiilor.

Cel mai simplu mod în care putem explica de ce afirmatorul are cea mai mare obligație în a fi persuasiv este prin referire la legile schimbării și analogia cu legile fizicii lui Newton. Una dintre legile sale spune că un obiect în stare de repaos tinde să rămână în repaos, iar un obiect în mișcare tinde să rămână în mișcare, în absența unor forțe exterioare care să le modifice stările. Această lege poate fi aplicată nu doar obiectelor, ci și indivizilor sau societății. Dacă presupunem ceva a fi adevărat acum, vom presupune a fi adevărat în continuare, până când o forță din exterior - în cazul de față persuasiunea - ne va schimba această presupunere. Afirmatorul trebuie să exercite o forță mai mare dacă dorește să schimbe starea convingerilor și acțiunilor publicului.

Explicația de bază a acestei situații este că ne simțim mult mai confortabil aderând la ideile cu care suntem deja familiari, decât aderând la idei noi și netestate. Obligația de a convinge reflectă realitățile comportamentului uman.

O altă analogie în acest sens trimite la corpurile legislative. Pentru adoptarea unei

moțiuni este nevoie de 50% din voturi plus încă unul. Doar jumătate din voturi nu reprezintă suficient. Și aici este vorba despre obligația de a convinge. Dacă argumentele de o parte și de alta a introducerii unei schimbări cântăresc la fel, atunci oponentul schimbării câștigă disputa. Atunci când publicul simte că dovezile sunt echilibrate de o parte și de alta, că ambele tabere sunt în egală măsură justificate să își susțină pozițiile, decizia ar trebui să meargă la negator, la fel ca în dezbaterile din corpurile legislative.

b) Obligația de a respinge (burden of refutation)

Aceasta revine în primul rând echipei negatoare, care va fi evaluată în primul rând în funcție de felul în care se va achita de această responsabilitate. Echipa negatoare poate veni cu un caz negator pregătit din timp, în care prezintă viziunea despre moțiuni din perspectivă negativă, dar prima responsabilitate a negatorilor este să respingă în mod eficient argumentele aduse de afirmatori.

Ce conține cazul prima facie

a) Definițiile

Definirea termenilor moțiunii precum și a altor termeni cheie ce vor fi folosiți de către echipa afirmatoare este una dintre condițiile de bază ale unei bune desfășurări a dezbaterii. De cele mai multe ori, cei care dezbat va trebui să construiască definiții clare ale unor termeni specifici ce țin de moțiune (ex.: „mass-media”, „euthanasia”, „cenzura”, „corupție”, „integrare europeană” etc.), cât și a unor termeni întâlniți recurent în formularea moțiunilor (ex.: „a legaliza”, „mai important”, „preferabil”, „moral” etc.).

Este important ca definițiile să aibă la bază o anumită autoritate în domeniu (Dicționar EXplicativ al Limbii Române, Dicționar Enciclopedic, dicționare specializate pe domeniul juridic, medical, economic etc.).

În același timp sunt multe situații în care este important de definit un concept format din mai multe cuvinte („droguri ușoare”, „pedeapsa capitală”, „economie de piață”, „drepturile omului” etc). Este important în aceste cazuri să fie definit conceptul ca întreg și nu fiecare cuvânt în parte (Ar avea un sens diferit dacă ar fi definite cuvintele care îl compun în mod individual, unul câte unul.)

Există câteva principii generale pe care o definiție trebuie să le respecte în cadrul unei dezbateri:

- *să fie relevantă* scopului dezbaterii: deși o definiție din DEX pentru globalizare are o anumită autoritate, e posibil ca într-o dezbatere despre efectele benefice și cele negative ale globalizării să fie mai utilă o definiție dintr-o publicație specializată;
- *să nu fie părtinitoare*: a defini avortul ca „practica imorală de ucideră a unei ființe umane” într-o dezbatere despre legalizarea avortului va servi cu siguranță afirmatorilor, însă va lăsa foarte puțin spațiu de argumentare echipei negatoare;
- *să nu fie prea largă sau prea restransă*: în contextul unei motiuni ca „ONU ar trebui să impună prevederi internaționale mult mai stricte cu privire la poluarea râurilor”, afirmatorul nu va avea foarte multe de castigat definind „poluare” drept „deversare de sticle”; în egală măsură, nu ar fi o alegere inspirată pentru bunul mers al dezbaterii să definească „poluare” drept „contaminare cu un corp strain”, negatorul putând argumenta că până și peștii sau plantele sunt corpuri străine de apă și că definiția afirmatoare este mult prea permisivă;
- *să nu fie circulară*: afirmatorul nu aduce nicio clarificare în dezbatere dacă definește „dreptul la viață privată” drept „libertatea de

a avea o viață privată” sau „ineficient” drept „care nu îndeplinește standardele de eficiență” și își creează toate premisele ca definițiile să fie puse în discuție de către negatori.

b) Abordarea motiunii

În funcție de ceea ce propune o motiune, ea se abordează diferit, cele mai întâlnite situații fiind motiunile care propun o schimbare (motiuni de strategie) sau motiunile care pun în balanță două valori, fiecare echipă susținând că o anumită valoare ar trebui să aibă întâietate față de cealaltă (motiune de valoare).

i. O *motiune de strategie* se recunoaște după prezența, în motiune, a unor termeni ca „ar trebui” sau „legalizare”. Totuși, nu toate motiunile care conțin sintagma „ar trebui” sunt motiuni de strategie. O motiune de strategie presupune ideea de schimbare, reprezentând un curs potențial de acțiune.

Exemple de motiuni de strategie:

- Discursurile xenofobe ar trebui interzise.
- Prezervativele ar trebui distribuite gratuit în școli.
- Drogrurile ușoare ar trebui legalizate.

Motiunile de strategie se pledează pornind de la trei etape necesare care trebuie investigate:

- motivul schimbării propuse (problema și cauzele acesteia);

- elaborarea unui plan schematic propus pentru rezolvarea problemei;
- consecințele schimbării propuse (avantaje – altele decât rezolvarea problemei – și posibile dezavantaje).

Structura unui caz afirmativ pentru o astfel de motiune poate urma un tipar anume, în funcție de elementele amintite mai sus. Abordarea clasică este cea de tipul Nevoie/Problemă - Plan-Avantaje.

- se identifică starea actuală a lucrurilor (Status Quo);
- se identifică problema și se investighează cauzele. Echipa trebuie să demonstreze că problema este răspândită, semnificativă și să nu se poată rezolva în condițiile status-quo-ului actual;
- se propune sau se are în vedere un plan/model (schematic) și se explică în ce fel acesta rezolvă problema. Chiar dacă planul nu se prezintă în toate detaliile sale, echipa afirmatoare trebuie să știe în orice moment al dezbaterii să răspundă la întrebările acestor:
 - Ce se va face? (mandatul);
 - Cine va face? (agentul);
 - Cum se va face? (mijloacele folosite);
 - Care vor fi resursele implicate?;
 - Când se va face/pe ce perioadă va fi implementat planul?;
- se arată ce alte avantaje aduce stării actuale a lucrurilor. De reținut că avantajele pt fi directe

(conduc la rezolvarea problemei) sau colaterale (alte beneficii).

Contra-argumentarea cazului de strategie afirmator

După prezentarea cazului de strategie de către echipa afirmatoare, echipa negatoare:

- poate arăta că status-quo-ul nu a fost corect identificat;
- că problema identificată de afirmatori nu este răspândită, semnificativă și se poate rezolva în condițiile status-quo-ului actual;
- că afirmatorii nu au identificat corect cauza problemei, că există și alte cauze, mai directe, care se fac responsabile de existența problemei, sau pur și simplu că nu cauza identificată de către afirmatori este cea corectă;
- poate arăta ce dezavantaje importante s-ar crea prin implementarea soluției și/sau poate minimiza avantajele prezentate de afirmatori, balanța avantaje-dezavantaje arătând că dezavantajele au un efect mai puternic, sunt mai răspândite, anulează avantajele etc.;
- poate demonstra că planul nu va funcționa, că nu va elimina cauza problemei și, deci, nu va elimina problema;
- una dintre cele mai complexe modalități de atacare a unui plan afirmator de strategie

este acceptarea problemei și propunerea unui contraplan, sau a unei contra-soluții, arătând că este mai bună decât soluția oferită de afirmatori, adică duce la o mai bună rezolvare a problemei.

ii. O moțiune de valoare pune în balanță două situații sau două valori, dintre care una trebuie să aibă întâietate. Este necesară atunci o a treia valoare, spre care se tinde, și din perspectiva căreia se pun în balanță cele două situații, pentru a le ierarhiza. Pentru a clarifica modul de abordare a moțiunii de valoare, se poate porni de la o situație simplă, din viața de zi cu zi. De exemplu, la întrebarea: „e mai bine să cumperi un lucru ieftin sau un lucru costisitor?” răspunsul variază în funcție de o a treia valoare, care trebuie definită. Dacă urmărim o achiziție eficientă și durabilă, răspunsul ar putea să fie: „un lucru de calitate, chiar dacă e costisitor”. Dacă urmărim să rezolvăm o nevoie imediată și probabil nerecurentă, economisind bani, răspunsul s-ar putea să fie: „un lucru ieftin, care să funcționeze doar în această situație”. Altfel spus, la întrebări care conțin ideea de: „ce e mai bine?”, „ce e de preferat?” putem răspunde doar după ce am răspuns la o altă întrebare: „Mai bine din ce punct de vedere?”. Această a treia valoare, din prisma căreia se pun în balanță cele două situații sau valori din moțiune, stă la baza filosofiei cazului afirmator.

c) Argumentele

Argumentele sunt structuri logice prin care se încearcă demonstrarea adevărului unei afirmații. Există numeroase tipuri de structuri în funcție de care poate fi construit un argument.

Câteva modele de structuri de baza au fost discutate la Capitolul “Argumentare”.

Formatul World Schools Style

Formatul World Schools Style este în prezent unul dintre cele mai răspândite în competițiile internaționale. World Schools se adresează elevilor de liceu din toată lumea, care se întâlnesc anual la două dintre cele mai importante competiții de acest tip: World Schools Debate Championship și European Schools Debate Championship.

Format

Formatul dezbaterilor prevede trei vorbitori de fiecare echipă, cu doar două echipe într-o dezbatere. Aceste două echipe sunt numite formal Guvern și Opoziție. Discursurile se desfășoară alternativ între membrii celor două echipe. După ce fiecare vorbitor a vorbit o dată, al doilea sau primul vorbitor al fiecărei tabere prezintă un discurs de răspuns (sumativ), cu discursul Opoziției primul și cel al Guvernului al doilea. Timpul pentru discursurile normale este de 8 minute, iar pentru discursurile de sumative de 4 minute.

În timpul discursurilor obișnuite, membri ai echipei adverse pot cere dreptul la intervenții celui care susține discursul. Nu se pot adresa intervenții în timpul discursurilor sumative.

Modul în care este semnalată scurgerea timpului este la latitudinea gazdei. Modul în

care coechipierii își semnalează între ei trecerea timpului este la latitudinea lor, atâta timp cât semnalele sunt discrete și nu îi deranjează pe ceilalți.

Rolurile vorbitorilor

- Rolul primului vorbitor este de a defini motiunea, de a stabili chestiunile cheie ale dezbaterii, de a schița cazul Guvernului, de a anunța diviziunea cazului între cei trei vorbitori și de a-și prezenta partea de caz. Nu sunt permise interpretări tautologice, absurde sau restrictive ale motiunii.

- Rolul primului vorbitor al Opoziției este de a ataca definițiile propuse dacă este cazul, de a prezenta un set de definiții alternative, dacă au fost atacate definițiile propuse de Guvern, de a schița cazul propriu și diviziunea cazului propriu și de a-și prezenta partea de caz.

- Dacă primul vorbitor al Opoziției nu atacă definițiile Guvernului, se consideră că Opoziția a acceptat definițiile. Orice încercare ulterioară de atacare a definițiilor nu este permisă decât în cazul în care Guvernul însuși încearcă să modifice definițiile pe parcursul dezbaterii.

- Al doilea vorbitor al Guvernului trebuie să clarifice discuțiile privitoare la definiții, dacă acestea au fost atacate, să contraargumenteze cazul Opoziției, să resusțină și să completeze

cazul propriu așa cum a fost anunțat de primul vorbitor. Dacă al doilea vorbitor nu revine asupra atacului făcut de Opoziție la definițiile inițiale, se consideră că atacul Opoziției este acceptat ca fiind legitim.

- Rolul celui de-al doilea vorbitor al Opoziției este similar celui al Guvernului.

- Al treilea vorbitor, atât cel al Guvernului cât și cel al Opoziției, au datoria de a răspunde atacurilor făcute până în acel punct. În destul de puține cazuri au un rol important în prezentarea cazului propriu.

- Pe măsura ce dezbaterea avansează, fiecare vorbitor se concentrează mai puțin pe prezentarea de conținut nou și mai mult pe discutarea argumentelor aduse deja în discuție.

- Rolul discursurilor de răspuns este de a trage concluzii asupra dezbaterii din perspectiva fiecărei echipe. Cel care susține discursul de răspuns poate fi ori primul ori al doilea vorbitor al echipei, însă nu al treilea. Nu se pot aduce idei noi în discursurile sumative. Se poate răspunde însă printr-un exemplu nou la un argument deja adus în discuție de vorbitorii anteriori.

Diviziunea cazului

Una dintre particularitățile formatului WS este posibilitatea de împărțire a argumentelor cazului între cei trei vorbitori ai unei echipe.

Astfel, dacă un caz are cinci argumente, trei dintre ele (cele mai importante) pot fi prezentate de primul vorbitor, unul 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 intensiv și nu extensiv. Altfel spus, cazul trebuie 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 exprimate de acesta. Un contra-exemplu a ceea ce este de dorit ar putea fi următorul: să presupunem că motiunea este „Retragerea trupelor SUA din Irak este cea mai bună cale de acțiune pentru ambele state”, iar împărțirea cazului Guvernului este:

- primul vorbitor explică 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 argumente pentru care staționarea trupelor este defavorabilă Irakului, demonstrând astfel în întregime motiunea.

Într-o astfel de situație, primul negator nu ar

avea absolut niciun contra-argument de adus, din moment ce datele prezentate sunt de natură factuală. După al doilea discurs al Guvernului, deja este posibilă schițarea unui oarecare conflict, însă multe dintre chestiunile prezentate sunt și aici factuale. Partea de analiză și miza reală a motiunii este cea care va fi prezentată la ultimul discurs, însă aceasta vine mult prea târziu pentru a mai începe o dezbatere. Desigur, exemplul este dus la extrem, însă el ilustrează foarte clar o manieră extensivă de completare a cazului care trebuie evitată cu orice preț.

Cazul Opoziției

Opoziția nu este obligată să prezinte un caz cu un conținut propriu. Este suficient să contraargumenteze cazul propus de Guvern de o manieră categorică. De multe ori însă Opoziția alege să prezinte un caz, deoarece i-ar putea conferi o poziție mai solidă. Un astfel de caz este în cea mai mare parte similar celui al Guvernului, cu o singură excepție. Diviziunea cazului nu poate lăsa ultimului vorbitor un argument complet nou. Motivul este evident: după ultimul discurs al Opoziției nu mai urmează decât discursurile sumative, nelăsând astfel timp suficient de contraargumentare Guvernului.

Structura

În cadrul unui discurs, e recomandat ca argumentele să fie grupate pe o anumită structură. Un exemplu despre construirea unui astfel de caz poate fi următorul:

Motiune: Cenzura guvernamentală a formelor de expresie artistică e justificată.

Motivul principal/valoarea apărută: Protejarea grupurilor sociale vulnerabile

Aspectul educativ

Argumentul 1: Efectul violenței în mass-media (muzică, film, multimedia) asupra copiilor este unul demonstrat.

Argumentul 2: Limitarea accesului minorilor la materiale pornografice are o susținere psihologică.

Aspecte de ordin religios și etnic

Argumentul 1: Minoritățile religioase și etnice pot percepe anumite forme de expresie drept sursă de disconfort și marginalizare.

Argumentul 2: Reacția minorităților la anumite forme de expresie artistică se traduce cel mai adesea în acțiuni concrete.

Intervenții

Între primul și ultimul minut al fiecărui discurs, membrii celeilalte echipe pot cere intervenții. Vorbitorul care are cuvântul are libertatea de a accepta sau refuza o intervenție. Rolul intervențiilor este de a oferi ocazia unei întrebări de clarificare sau a unei mențiuni punctuale. Intervențiile ar trebui să fie clare și scurte, să nu depășească 15 secunde. În caz contrar, cel cărui i se pune întrebarea îl poate opri politicos pe cel care o adresează.

Intervențiile sunt o formă de interacțiune directă între echipe și reprezintă într-o oarecare măsură un indice al interesului participanților la dezbateri. Vorbitorii sunt încurajați să solicite intervenții atât înainte cât și după discursul lor. Se recomandă ca în cadrul discursului său, fiecare vorbitor să accepte măcar 2 intervenții, însă nu mai mult de 4.

Atât timpul în care se pune întrebarea cât și cel în care se răspunde sunt cronometrate în cadrul timpului de discurs.

a) Definiție

Intervențiile, numite și puncte de informare (traducere directă din Points of Information), reprezintă intreruperi ale discursului unui vorbitor de către un membru al părții adverse pentru adresarea unei întrebări sau formularea unei clarificări.

b) Reguli generale

Intervențiile sunt permise în orice moment al discursului, cu excepția primului și a ultimului minut, care sunt „protejate”. Orice încercare contrară este semnalată fie de arbitru, fie de persoana responsabilă cu urmărirea timpului ca fiind nepermisă (out of order).

Oricare dintre membrii părții adverse poate solicita o intervenție pe durata unui discurs, iar persoana care ține discursul are libertatea de a accepta sau refuza respectiva intervenție. De cele mai multe ori, cel care o solicită poate face acest lucru verbal („Intervenție” / „Întrebare” / „(Punct de) informare”), ridicându-se în picioare, ridicând mâna, sau printr-o combinație a acestor elemente. Persoana care are cuvântul în momentul respectiv poate refuza intervenția în mod expres („Nu, mulțumesc”), sau, în funcție de context, pur și simplu printr-un gest de fluturare a mâinii în sens de negare. Deși nu se interzice în mod specific prin regulament, majoritatea turneelor descurajează solicitarea unei intervenții prin menționarea subiectului întrebării/clarificării („în ce privește chestiunea costurilor...”).

În momentul în care o intervenție a fost acceptată, timpul pe care aceasta îl ocupă se scade din timpul vorbitorului care ține discursul. Cel care pune întrebarea trebuie

să o formuleze în maxim 15 secunde, în caz contrar, vorbitorul care are cuvântul având dreptul să îl întrerupă. În egală măsură, este recomandat ca răspunsul la întrebare să nu depășească 30-45 de secunde, deși nu există nicio interdicție în această privință. Totodată, în momentul în care s-a adresat o întrebare și s-a primit răspunsul, nu este permisă adresarea unei alte întrebări, chiar dacă aceasta din urmă vine în continuarea primei întrebări. Este, de asemenea, descurajată tactica de a cere un punct de informare pentru adresarea a două întrebări consecutive.

O ultimă regulă generală se referă la cât de des se poate solicita o intervenție în cadrul unui singur discurs. Majoritatea campionatelor prevăd un interval de 30 de secunde între 2 solicitări venite din partea aceluiași vorbitor. Acest interval poate varia însă, în funcție și de competitivitatea respectivului campionat, și se poate ajunge în unele situații la un interval de 15 secunde. Încălcarea intervalului minim se numește „barracking” și poate fi semnalată Președintelui Camerei pentru a restabili ordinea. Totuși, dacă solicitările vin din partea unor vorbitori diferiți, acestea nu trebuie să respecte intervalul mai sus menționat. Mai mult, mai mulți membri ai părții adverse pot solicita o intervenție, caz în care vorbitorul care ține discursul trebuie să numească pe cel cărui îi acordă dreptul la o

intervenție.

Rolul intervențiilor

Rolul intervențiilor în formatul parlamentar e într-o anumită măsură similar rolului chestionării încrucișate din formatul Karl Popper:

- clarificarea unor chestiuni ce țin de formulări ale argumentelor, poziție, definiții, criteriu, dovezi ale echipei adverse;
- scoaterea în evidență a unor lipsuri sau scăpări din partea echipei adverse, în ceea ce privește regulile de logică, folosirea dovezilor, consecvența cazului etc.;
- obținerea unor concesiuni legate de abordarea generală a motiunii, definirea unor termeni, semnificația unor dovezi (sondaje, studii) etc.;
- scoaterea în evidență a unor contradicții ale echipei adverse, fie în cadrul cazului, fie la nivelul dezbaterii, între diferiți vorbitori;
- introducerea unor idei sau dovezi care pot sprijini cazul propriu, în cazul în care acestea pot fi formulate sub forma unei întrebări;
- evidențierea unor erori de logică în construcția argumentelor echipei adverse;
- în plus, uneori, intervențiile pot fi folosite pur și simplu pentru introducerea unei doze de umor sau pentru a întrerupe firul discursului celui care are cuvântul.

- Sfaturi pentru solicitarea intervențiilor
- Urmărește momentul propice pentru solicitarea unei intervenții. Dacă cel care vorbește se află în mijlocul unei propoziții, răspunde unei intervenții anterioare, sau pur și simplu nu a apucat să formuleze o poziție sau un argument clar, foarte probabil nu are rost să solicite o întrebare încă.
- Formulează-ți întrebările scurt și la obiect. Spre deosebire de chestionarea încrucișată, aici nu ai posibilitatea să îți reformulezi întrebarea dacă prima dată nu a fost înțeleasă. Nu încerca să „îngrămădești” mai multe întrebări într-una singură.
- Rămâi activ pe tot parcursul dezbaterii, pentru că o intervenție propice îți poate ajuta echipa să câștige.

Sfaturi pentru acceptarea intervențiilor

În general se recomandă acceptarea a 2-3 în timpul discursului propriu. Dacă accepți doar o intervenție sau nu accepți niciuna, arbitrii ar putea concluziona că nu ești sigur pe ce spui și că nu ai rezista într-o „confruntare” reală. Dacă accepți mai mult de 3 intervenții, s-ar putea trage concluzia că nu ai foarte multe de spus și de aceea permiți celorlalți să se folosească de discursul tău pentru a-și introduce ideile proprii.

Pe cât posibil, răspunde intervențiilor pe loc,

nu le amâna. Evită să răspunzi „Mulțumesc, voi răspunde la această întrebare mai târziu în cadrul discursului meu”. Cel mai mare risc la care te expui este să uiți să răspunzi și să faci astfel o promisiune pe care nu o vei respecta. Arbitrul va putea trage concluzia că ai vrut să scapi de o întrebare inconvenientă.

Nu este recomandat să accepți 2 intervenții una după alta, doar pentru a „scăpa” de această povară. Cel mai mare dezavantaj va fi pauza mult prea mare în cadrul discursului, care îți poate afecta serios coerența și structura.

NOTE:

Cu excepția diviziunii cazului, elementele în galben sunt elemente de discurs, nu de format.

*În unele cazuri, introducerea poate fi înlocuită cu diviziunea discursului

** Definiții: dincolo de vorbitorii 1, doar dacă este absolut necesar

*** Sumarizarea discursului la replies trebuie gândită în funcție de timpul avut la dispoziție și ce s-a zis în discurs. Introducerea și concluzia sunt elemente de discurs, nu de format.

Rolurile vorbitorilor în formatul World Schools Style (sinteză)

Guvern 1	Opoziție 1	Guvern 2	Opoziție 2	Guvern 3	Opoziție 3	Reply Opoziție	Reply Guvern
Intro*	Intro*	Intro*	Intro*	Intro*	Intro*	Intro*	Intro*
Definiții	Răspuns la definiții	Răspuns la definiții **	Răspuns la definiții **	Răspuns la definiții **	Răspuns la definiții **		
Diviziunea cazului echipei și a discursului propriu	Diviziunea cazului echipei și a discursului propriu	Diviziunea discursului propriu	Diviziunea discursului propriu	Diviziunea discursului propriu	Diviziunea discursului propriu	Diviziunea discursului propriu	Diviziunea discursului propriu
Argumente	Contra-argumente	Resusținere	Contra-argumente (Reintărirea contra-argumentelor)	Resusținere Contra-argumentare Argumentare	Resusținere Contra-argumentare	Sumarizare dezbateri	Sumarizare dezbateri
	Argumente	Contra-argumente	Resusținere				
		Argumente	Contra-argumente				
			Argumente				
Concluzie/ Sumarizarea discursului propriu	Concluzie/ Sumarizarea discursului propriu	Concluzie/ Sumarizarea discursului propriu	Concluzie/ Sumarizarea discursului propriu	Concluzie/ Sumarizarea discursului propriu	Concluzie/ Sumarizarea discursului propriu	Concluzie/ Sumarizarea discursului propriu	Concluzie/ Sumarizarea discursului propriu

Responsabilitățile vorbitorilor în formatul World Schools Style (sinteză)

Vorbitor	Datorii clare	Argumente noi	Exemple Noi	Contra-argumentare	Ce nu are voie să facă
Guvern 1	- să interpreteze rezonabil moțiunea; - să prezinte cazul guvernului și împărțirea argumentelor; - să prezinte partea sa de caz.	- 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	- să nu anunțe argumentele colegilor săi; - să interpreteze ne-rezonabil moțiunea; - să nu ofere niciun exemplu pentru argumentele susținute
Opoziție 1	- să răspundă, dacă e nevoie, interpretării moțiunii date de G1; - să explice diferențele fundamentale între cazurile guvernului și opozant; - să anunțe împărțirea argumentelor; - să își prezinte partea sa de caz.	- este necesar să aducă în discuție material nou (chiar dacă joacă un caz pur de atac, ideile folosite trebuie să aibă propria substanță).	- recoman-dat și necesar.	- obligatorie	- să ignore cazul guvernului; - să nu anunțe împărțirea argumentelor; - să nu ofere niciun exemplu pentru argumentele susținute.

Guvern 2	- să răspundă atacurilor opoziției' - să atace argumentele opoziției; - să prezinte partea sa de caz	- este absolut necesar să aducă un argument nou, relevant cazului guvernului.	Recoman-dat și necesar.	- obligatorie	- să nu aducă exemple noi; - să nu prezinte un argument nou constructiv; - să ignore cazul sau contra-argumentarea opozantă.
Opoziție 2	- să reconstruiască atacul asupra cazului guvernului; - să atace argumentul vorbitorului 2 al guvernului.	- este recomandat.	Recoman-dat și necesar.	- obligatorie.	
Guvern 3		- Nu este obligatoriu dar posibil	Recoman-dat.	- obligatorie.	
Opoziție 3		- nu este recomandat, iar dacă se întâmplă, ar trebuie să fie un argument minor.	Recoman-dat.	- obligatorie.	
Discursurile conclusive	- să prezinte concluzia din punctul de vedere al echipei sale; - să evidențieze cele mai importate puncte ale echipei sale.	- este interzis	- posibil	- fără a aduce vreo idee nouă în discuție	- să nu discute detalii; - să nu aducă argumente noi.



Aplicații

1

Întrebări recapitulative.
Marchează cu A (adevărat) sau F (fals) următoarele afirmații:

1. La club, în cadrul întâlnirilor obișnuite, este obligatoriu să folosești doar formatele consacrate de felul KP, WS, BP etc.

2. La club, în cadrul întâlnirilor obișnuite, putem juca în echipe de câte patru, trei, doi membri sau chiar putem face mici dezbateri „unu la unu”.

La o competiție, înainte de o rundă impromptu, ai voie să:

a. Faci cazul împreună cu ceilalți membri ai echipei în cadrul căreia vei juca.

b. Te consulți cu instructorul de club.

c. Comunici prin alfabetul morse cu membri ai clubului care crezi că te-ar putea ajuta.

d. Folosești telefonul mobil pentru documentare.

e. Definițiile oferite de echipa afirmatoare trebuie să fie preluate dintr-un dicționar recunoscut.

1. (F); 2. (A); a. (A); b. (F); c. (F); d. (F); e. (F)

2

Ascultă/Citește un discurs celebru, despre care se spune că ar fi schimbat lumea

(de exemplu, discursul Maicii Tereza cu prilejul decernării Premiului Nobel pentru Pace, decembrie 1979, sau discursul lui Martin Luther King Jr. rostit în Memphis, Tennessee pe 3 aprilie 1968) și notează cât mai multe intervenții posibile pe care le-ai adresa dacă acest discurs ar fi rostit în cadrul unei dezbateri. Prezintă-le la prima întâlnire de club și confruntă-le cu intervențiile pe care le-ar identifica ceilalți membri ai clubului.

A F

A F

A F

A F

A F

A F

A F

3

Pregătește un discurs pentru rolul de prim vorbitor al Guvernului

Moțiunea este la alegere. Susține acest discurs în fața colegilor din club, după ce i-ai încurajat pe aceștia să încerce să aibă cât mai multe intervenții, respectând regulile adresării acestora. Răspunde la minim 2, maxim 4 intervenții.

4

Completează enunțurile
următoare:

- a. Sarcina de a demonstra revine, indiferent de format, echipei
 - b. Cele două obligații fundamentale ale echipei afirmatoare sunt:
.....
.....
 - c. Obligația de a avea conflict revine ambelor echipe, dar mai ales echipei
 - d. Echipa negatoare are, în primul rând, ceea ce în limba ecgleză se numește „burden of refutation”
adică sarcina de a
 - e. Moțiunile care propun o schimbare se numesc moțiuni de
 - f. Moțiunile care pun în balanță două valori se numesc moțiuni de
- a. (afirmatoare); b. (obligația de a aduce un caz consistent)/(obligația de a convinge); c. (negatoare);
d. (respinge); e. (strategie); f. (valoare)

5

Candidează la rolul de prim
vorbitor!

După ce ați discutat despre moțiune în club, ia-ți suficient timp de lucru (2 - 3 zile) și realizează cel mai bun caz prima facie cu putință. La următoarea întâlnire de club, fiecare dintre cei care și-au luat angajamentul că vor

lucra această temă își prezintă cazul lucrat acasă. Dicuțați în club care a fost cel mai convingător și de impact caz prima facie, apoi dezbateți pornind de la acest caz.

Construcția cazurilor

Generalități

Etapele construcției de caz

Setul de întrebări suport

Exemplu – construcție de caz

Aplicații

Generalități

Fiecare echipă implicată într-o dezbatere în formatul WS argumentează pentru sau împotriva unei mițiuni. Demersul argumentativ presupune, de regulă, următoarele elemente:

1. Definirea și interpretarea mițiuni
2. 2-3 argumente / echipă
3. Acțiuni de contraargumentare
ofensivă sau defensivă (respingerea

contraargumentării) la adresa ideilor prezentate de echipa adversă;

Cele 2-3 argumente formează CAZUL echipei într-un meci de dezbateri. Generarea acestor elemente de caz se numește CONSTRUCȚIE DE CAZ (case building).

Desigur, ca demers, construcția de caz se poate realiza într-o mare varietate de feluri. Ceea ce propunem aici este doar o metodă posibilă pe care o putem utiliza.

Etapele construcției de caz

Etapă I - brainstorming ghidat:

Tehnica brainstorming (furtuna de idei) constă în încercarea unei echipe de a genera cât mai multe idei, într-o primă fază și, apoi, o selecție critică a celor mai valoroase idei din mulțimea inițială. În cazul construcției de caz, brainstorming-ul are câteva particularități:

- în primul rând se realizează ghidat cu ajutorul unui set de întrebări. Fiecare răspuns dat acestor întrebări se poate constitui într-un argument sau început de argument;

- în al doilea rând, selecția ideilor valoroase va lua aici forma unui clasament al principalelor răspunsuri; nu se va încerca neapărat eliminarea unor răspunsuri. Ideal este să se folosească cât mai mult din ceea ce se produce. De pildă, este posibil, ca ceea ce nu se transformă imediat

într-un argument să fie de folos în partea de raționament ori în partea de exemple și dovezi a argumentului.

Etapă II – prioritizare

Se grupează ideile care sunt similare, sau care “merg în aceeași direcție” și se selectează 2-3 grupe mari de idei care se vor constitui în argumentele principale. Restul sunt pastrate pentru contraargumentare. Se formulează primele enunțuri ale acestor argumente principale (o afirmație cu subiect și predicat; de exemplu “Introducerea obligativității purtării uniformei ar conduce la un mediu școlar cu mai puține diferențe sociale”) și se etichetează (“argumentul social”, “argumentul economic”).

Etapă III - scrierea argumentelor

Acum avem la dispoziție 2-3 argumente în formă incipientă. Avem, din fiecare, doar afirmația inițială (A). Fiecareia dintre afirmații trebuie să-i adăugăm un raționament (R), eventual dovezi (D), câteva exemple care să-l ilustreze pe argument ca fiind relevant pentru realitate (E), și, preferabil, o subliniere a importanței argumentului pentru susținerea

sau respingerea mișcării (impactul - I). O altă modalitate de a ne structura argumentele este acronimul SEXI: spune (S), explică (EX), ilustrează (I) sau arată impactul (I).

Setul de întrebări suport pentru construcția de caz

1. Care este problema pe care vrem să o rezolvăm aplicând ceea ce susține mișcarea?
2. Soluția propusă de mișcare este cea mai eficientă?
3. Avem resursele necesare implementării soluției propuse de mișcare?
4. Soluția propusă de mișcare este morală?
5. Cel care trebuie să pună în practică soluția este legitim?
6. Cine este afectat de problemă? Dar de soluție? Cum?

Exemplu de construcție de caz

Fie mișcarea: Sistemul medical din România
ar trebui privatizat

Etapa I - brainstorming ghidat

Perspectiva guvernului	Perspectiva opoziției
1. Care este problema pe care vrem să o rezolvăm aplicând ceea ce susține moțiunea?	
Sistemul medical nu are calitate Sistemul medical este subfinanțat Sistemul medical nu este corect cu toți bolnavii Sistemul medical este doar aparent gratuit	În România, toate privatizările au fost făcute din interese particulare Problema subfinanțării se va agrava Acum, sistemul medical nu este corect cu toți bolnavii; prin privatizare, va deveni și mai puțin corect Dacă nu putem oferi gratuitate pentru toți pacienții nu înseamnă că nu mai trebuie să oferim deloc.
2. Soluția propusă de moțiune este cea mai eficientă?	
Privatizarea va duce la tehnologizare Privatizarea va produce responsabilitate pentru banii pacienților Privatizarea va produce calitate în sistem Medicii buni ar fi mai bine plătiți	Tehnologia scumpă este inutilă pentru un sistem medical Responsabilitatea medicului poate fi definită prin lege (ex. Legea malpraxisului) Privatizarea nu înseamnă imediat și calitate. Dimpotrivă, în multe situații finanțarea publică e mai stimulativă pentru calitate
3. Avem resursele necesare implementării soluției propuse de moțiune?	
Mulți medici tineri pleacă în țările cu sisteme medicale private Multe resurse se irosesc din cauza birocrăției Sistemul deja funcționează doar că nu legal	Medicii tineri pleacă oriunde sunt mai bine plătiți ca aici, nu neapărat în țările cu sisteme medicale privatizate Sistemele de asigurări produc birocrăție indiferent dacă avem asigurări de stat ori asigurări private Incapacitatea statului de a oferi servicii asigurate printr-un sistem public nu implică renunțarea la sistem

4. Soluția propusă de moțiune este morală?

Creșterea responsabilității va face sistemul mai moral
Cazurile sociale vor putea fi sprijinite prin ONG-uri
Cazurile sociale vor putea fi sprijinite de stat

Responsabilitatea poate fi stimulată și în sistemul public fie prin plăți, fie prin sancțiuni
Un sistem complet privatizat nu poate acoperi toate cazurile sociale
Dacă acceptăm că statul trebuie totuși să se implice înseamnă că, moțiunea, în forma ei propusă de guvern, a picat chiar și în opinia guvernului

5. Cel care trebuie să pună în practică soluția este legitim?

Sistemul de sănătate e responsabilitatea statului
Spitalele private vor răspunde în fața statului
Managementul privat este superior celui public

Sistemul de sănătate e responsabilitatea statului
Monitorizarea completă de către stat a spitalelor private este imposibilă
În situații de criză, de cele mai multe ori, managementul public este superior celui privat.

6. Cine este afectat de problemă? Dar de soluție? Cum?

Acum, toți bolnavii suferă de lipsă de îngrijire de calitate
Întregul personal medical este nemulțumit
Ministerul sănătății nu are forță de negociere cu furnizorii de medicamente
Spitalele și clinicile private acționează ca niște căpușe față de cele publice - parazitează, trăiesc pe spatele acestora
Nivelul îngrijirii va fi proporțional cu valoarea contribuției la sănătate pornind de la un nivel de bază superior celui actual

Există și alte soluții pt îmbunătățirea îngrijirii
Politica de salarizare poate rezolva aceste nemulțumiri
Statul poate deveni cel mai puternic negociator cu furnizorii de medicamente
Sănătatea publică va depinde de deciziile unor privați care urmăresc profitul
Cei fără venituri nu vor mai avea acces la îngrijire medicală

Etapa II - priorizare

După cum se vede, avem de a face cu o producție destul de importantă de afirmații, atât de partea echipei afirmatoare, cât și de partea echipei negatoare (de dragul simetriei am generat aici exact 23 de afirmații PRO și

23 CONTRA - desigur, cifrele pot varia). În mod evident, nu toate aceste afirmații se vor transforma în argumente, dar întrebările de ghidaj ne-au ajutat totuși să deschidem câteva linii de argumentare. Nu mai plecăm de la 0.

Așa cum s-a precizat în partea de teorie, este momentul să facem o selecție și o grupare tematică a acestor argumente.

O primă temă ar fi CALITATEA ÎNGRIJIRII MEDICALE	
Guvern	Opoziție
Sistemul medical nu are calitate Privatizarea va duce la tehnologizare Privatizarea va produce calitate în sistem Acum, toți bolnavii suferă de lipsă de îngrijire de calitate Nivelul îngrijirii va fi proporțional cu valoarea contribuției la sănătate pornind de la un nivel de bază superior celui actual	Tehnologia scumpă este inutilă pentru un sistem medical Privatizarea nu înseamnă imediat și calitate. Monitorizarea completă de către stat a spitalelor private este imposibilă Există și alte soluții pt îmbunătățirea îngrijirii
O a doua temă ar fi FINANȚAREA SISTEMULUI	
Guvern	Opoziție
Ministerul sănătății nu are forță de negociere cu furnizorii de medicamente Spitalele și clinicile private căpușează pe cele publice Sistemul medical este subfinanțat Sistemul medical este doar aparent gratuit	Problema subfinanțării se va agrava Dimpotrivă, în multe situații finanțarea publică e mai stimulativă pentru calitate Statul poate deveni cel mai puternic negociator cu furnizorii de medicamente Dacă nu putem oferi gratuitate pentru toți pacienții nu înseamnă că nu mai trebuie să oferim deloc.

O a treia temă ar putea fi RECOMPENSAREA MEDICILOR

Guvern	Opoziție
Întregul personal medical este nemulțumit Mulți medici tineri pleacă în țările cu sisteme medicale private Medicii buni ar fi mai bine plătiți	Politica de salarizare poate rezolva aceste nemulțumiri Medicii tineri pleacă oriunde sunt mai bine plătiți ca aici, nu neapărat în țările cu sisteme medicale privatizate

O a patra temă ar fi ECHITATEA SISTEMULUI

Guvern	Opoziție
Spitalele private vor răspunde în fața statului Creșterea responsabilității va face sistemul mai moral Cazurile sociale vor putea fi sprijinite prin ONG-uri Cazurile sociale vor putea fi sprijinite de stat Sistemul deja funcționează doar că nu legal Sistemul medical nu este corect cu toți bolnavii	Sistemul de sănătate e responsabilitatea statului Sănătatea publică va depinde de deciziile unor privați care urmăresc profitul Cei fără venituri nu vor mai avea acces la îngrijire medicală Responsabilitatea poate fi stimulată și în sistemul public fie prin plăți, fie prin sancțiuni Un sistem complet privatizat nu poate acoperi toate cazurile sociale Dacă acceptăm că statul trebuie totuși să se implice înseamnă că, moțiunea, în forma ei propusă de guvern, cade chiar și în opinia guvernului Sistemul medical nu este corect cu toți bolnavii În România, toate privatizările au fost făcute din interese particulare Acum, sistemul medical nu este corect cu toți bolnavii; prin privatizare, va deveni și mai puțin corect Responsabilitatea medicului poate fi definită prin lege (ex. Legea malpraxisului)

În fine, o a cincia temă este EFICIENȚA SISTEMULUI

Guvern	Opoziție
Multe resurse se irosesc din cauza birocrăției Managementul privat este superior celui public	Sistemele de asigurări produc birocrăție indiferent dacă avem asigurări de stat ori asigurări private Incapacitatea statului de a oferi servicii asigurate printr-un sistem public nu implică renunțarea la sistem În situații de criză, de cele mai multe ori, managementul public este superior celui privat.

ECHIPA AFIRMATOARE:

Dacă luăm prima temă, formularea principalelor idei ar putea suna după cum urmează:

1. *Sistemul medical nu are calitate*
2. *Privatizarea va duce la tehnologizare*
3. *Privatizarea va produce calitate în sistem*
4. *Acum, toți bolnavii suferă de lipsă de îngrijire de calitate*
5. *Nivelul îngrijirii va fi proporțional cu valoarea contribuției la sănătate pornind de la un nivel de bază superior celui actual*

Dacă examinăm afirmația 1, vedem că ea descrie o stare de fapt, descrie situația actuală. Prin urmare, o putem folosi ca formă mai puțin dezvoltată a Status Quo-ului (starea curentă, starea de fapt). Prezentarea SQ este un demers recomandat, mai ales, pentru echipa guvernului.

Dacă examinăm afirmația 3, observăm că ea de fapt înglobează ideile 3 și 4, așa că o putem elimina.

Ne mai rămân trei afirmații pe care le putem transforma în argumente:

- (2) *Privatizarea va duce la tehnologizare. Tehnologia, în medicină a devenit esențială*
- (4) *Acum, toți bolnavii suferă de lipsă de îngrijire de calitate și cei care plătesc și cei care nu plătesc*
- (5) *Nivelul îngrijirii va fi proporțional cu valoarea*

contribuției la sănătate pornind de la un nivel de bază superior celui actual

Cele trei afirmații de mai sus pot fi transformate în argumente destul de ușor. Ele

ECHIPA NEGATOARE:

Ideea principală/valoarea apărută: echitatea sistemului

1. *Sistemul de sănătate e responsabilitatea statului*
2. *Sănătatea publică va depinde de deciziile unor privați care urmăresc profitul*
3. *Cei fără venituri nu vor mai avea acces la îngrijire medicală*
4. *Responsabilitatea poate fi stimulată și în sistemul public fie prin plăți, fie prin sancțiuni*
5. *Un sistem complet privatizat nu poate acoperi toate cazurile sociale*
6. *Dacă acceptăm că statul trebuie totuși să se implice înseamnă că, moțiunea, în forma ei propusă de guvern, a picat chiar și în opinia guvernului*
7. *Sistemul medical nu este corect cu toți bolnavii*
8. *În România, toate privatizările au fost făcute din interese particulare*
9. *Acum, sistemul medical nu este corect cu toți bolnavii; prin privatizare, va deveni și mai puțin corect*

10. *Responsabilitatea medicului poate fi definită prin lege (ex. Legea malpraxisului)*

Pentru cazul negator, există foarte multe afirmații care pot fi transformate în argumente puternice pentru respingerea moțiunii pe criteriul ECHITĂȚII. Dacă avem în vedere că afirmațiile (4), (6) și (10) sunt replici posibile la argumentele guvernului și afirmațiile (7) și (9) sunt, de fapt, reductibile una la alta (Un sistem privatizat nu ar mai fi echitabil), rămâne să alegem dintre 1, 2, 3, și 8 (5. Este și ea reductibilă la 3.). Ca opțiune personală, argumentul 1, care vorbește despre rolul statului, pare a fi foarte comun, deși e posibil să fie convingător. Așadar, de dragul originalității, am putea introduce în cazul nostru negator argumentele:

(2) *Sănătatea publică va depinde de deciziile unor privați care urmăresc profitul*

(3) *Cei fără venituri nu vor mai avea acces la îngrijire medicală*

(8) *În România, toate privatizările au fost făcute din interese particulare*

Și gata avem, după ceva muncă, nu mai mult de o zi totuși, două cazuri construite. Unul afirmator și altul negator.

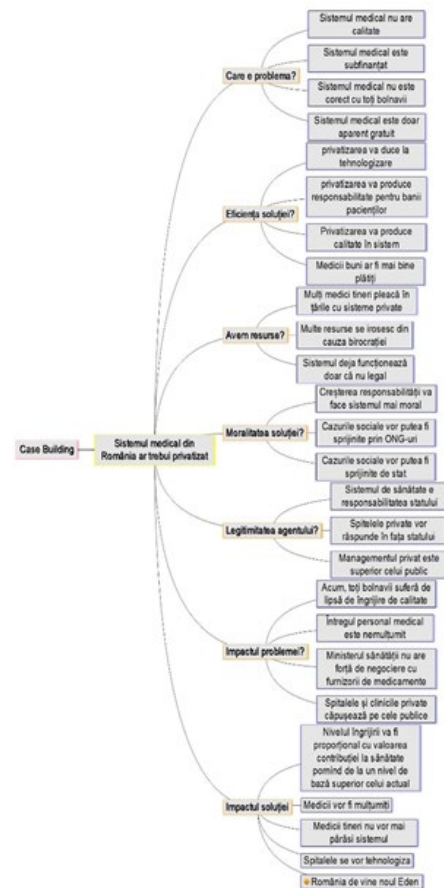
Etapa III - scrierea argumentelor (A.R.D.E.I., S.E.X.I.)

Se realizează utilizând modelul de argument descris în capitolul I, **Argumentarea**.

Mind mapping este o metodă foarte eficientă de „a scotoci” după informații ascunse în creierul nostru. Este o modalitate logică și creativă de a lua notițe și de a le organiza într-un fel de hartă a ideilor. De obicei o astfel de hartă se organizează pornind de la un cuvânt/ o idee centrală, de la care „iradiază” idei secundare, plasate în hartă cu ajutorul unor linii, săgeți, culori sau simboluri. Astfel, o listă lungă și monotona de informații nesistematizate se transformă într-o diagramă colorată, ușor de reținut, care se potrivește cu modul natural în care funcționează creierul.

O astfel de hartă e comparabilă cu harta unui oraș: în centrul orașului este ideea principală, iar arterele care pornesc din centru sunt mai importante sau mai puțin importante, întocmai ca străzile mai mare sau mai mici din oraș. Anumite imagini sau simboluri pot marca obiective de interes sporit - adică idei deosebit de relevante. Această metodă are forța de a debloca potențialul dinamic al creierului.

De exemplu, cele 23 de răspunsuri la cele șase întrebări cheie în construcția de caz, pentru motiunea „AP ar privatiza sistemul medical din România” au fost sistematizate cu ajutorul unui soft care modelează o hartă mentală (mindmap). Rezultatul a arătat astfel





Aplicații

1

Mind mapping

realizează astfel de hărți, pornind de la următoarele teme: violența în școli; discriminarea în școli; protejarea animalelor împotriva cruzimii oamenilor; uniforme școlare.

1. Secvențializarea

În a doua etapă a unui exercițiu de brainstorming, trebuie să selectezi ideile și să le pui într-o ordine logică. Aranjarea în ordine logică poate urmări diferite criterii: de la cel mai important la cel mai puțin important (sau invers), de la general la particular (sau invers) etc.

2. Exercițiu prioritizare:

Stabilește câte 10 lucruri care ar trebui făcute și stabilește apoi cea mai bună ordine pentru cei 10 pași în fiecare dintre următoarele situații: salvarea unui câine abandonat într-o curte

al cărui proprietar este de negăsit; integrarea unui coleg nou, cu cerințe educative speciale, în colectivul clasei; transformarea unui loc neamenajat din cartier într-un loc de joacă și relaxare.

3. Construcție de caz

Lucrați în echipă și construiți, atât pentru guvern, cât și pentru opoziție, argumentele obținute până acum în moțiunea dată ca exemplu. Redactați într-o formă cât mai clară și mai structurată cazurile, având grijă să aveți:

- O idee pentru introducere (captatio benevolentiae)
- Definiții
- Argumentele, ordonate logic și structurate vizibil după structura SEXI
- O idee de încheiere a discursului

Bibliografie și referințe web

1. ***, Manual de dezbateri academice, Iași: Editura Polirom, 2002;
2. ***The Editors of IDEA - The Deatabase Book. A Must-Have Guide for Successful Debate, International Debate Education Association, 2003
3. Aristotel, Retorica, București: Editura IRI, 2004;
4. Cheshier, David M., 25 Tips for Taking a Better Flowsheet, disponibil la: <https://debate.uvm.edu/NFL/rostrumlib/CheshierNov00.pdf>
5. Cozma, Carmen, Elemente de etică și deontologie, Iași, Editura Universității „Alexandru Ioan Cuza”, 1997;
6. Craig R. Smith, David M. Hunsaker, The Bases of Argument - Ideas in Conflict, Bobbs-Merill Inc., 1972
7. Driscoll, William, Karl Popper: Manual de Dezbateri Academice, Ed. Polirom, 2002, trad. Viorel Murariu
8. Lo Cascio, V., Gramatica argumentării. Strategii și structuri, Editura Meteora Press, 2002;
9. Lucas, Stephen E. Artă de a vorbi în public, Iași, Ed. Polirom, 2014
10. Perelman, Chaim, Tratat de argumentare. Noua retorică, Iași, Editura Universității „Alexandru Ioan Cuza”, 2012;
11. Rybacki, K; Rybacki, D., O introducere în arta argumentării. Pledarea și respingerea argumentelor, Iași, Editura Polirom, 2004;
12. Huber, Robert B. with Snider, Alfred C. - Influencing through Argument, International Debate Education Association, 2005;
13. Toulmin, Stephen, An Introduction to Reasoning, New York: Macmillan Publishing, 1984;
14. Trapp, Robert (coord.), CDEN, Textbook: Building Global Relations Through Debate, 2015, disponibil la: https://debate.uvm.edu/dcpdf/Trappetal_BuildingGlobalRelationsThroughDebate.pdf

Alte surse web:

- World Schools Style: <http://www.schoolsdebate.com/guides.asp>
- <http://www.umuc.edu/writingcenter/onlineguide/tutorial/chapter4/ch4-05.html>
- <http://socioumane.ro>
- https://willamette.edu/cla/china_debate/curriculum/cden_textbook/
- <http://www.ai.rei.ase.ro>
- Online Guide to Writing and Research, disponibil la: <http://www.umuc.edu/writingcenter/onlineguide/tutorial/chapter4/ch4-05.html>
- Evaluarea credibilității sursei, disponibil la: https://www.youtube.com/results?search_query=Evaluate-the-Credibility-of-a-Source
- British Parliamentary: http://www.britishdebate.com/universities/resources/guide_deane.pdf
- Lincoln Douglas: <http://www.lddebate.net/>
- Debatepedia , <http://dbp.idebate.org/ro>
- Dex online, <https://dexonline.ro/>

Acest manual este realizat în cadrul proiectului
„Building Arguments - Consolidarea asociațiilor de debateri din România”
finanțat prin granturile SEE 2009 – 2014, în
cadrul Fondului ONG în România

www.eeagrants.org

www.fondong.fdsc.ro

Conținutul acestui material nu reprezintă în mod necesar poziția
oficială a granturilor SEE 2009 – 2014

București, mai 2016

www.ardor.org.ro

ISBN 978-973- 0-21652-3



Ardor
ASOCIAȚIA ROMÂNĂ DE DEZBATERI,
ORATORIE ȘI RETORICĂ



Fundația
Noi Orizonturi
Pentru **TINERI** și COMUNITATE

asociația de tineret
ECOUI

FONDUL
ONG

KOLAND
LECHTENSTERN
INSTITUT
eea grants