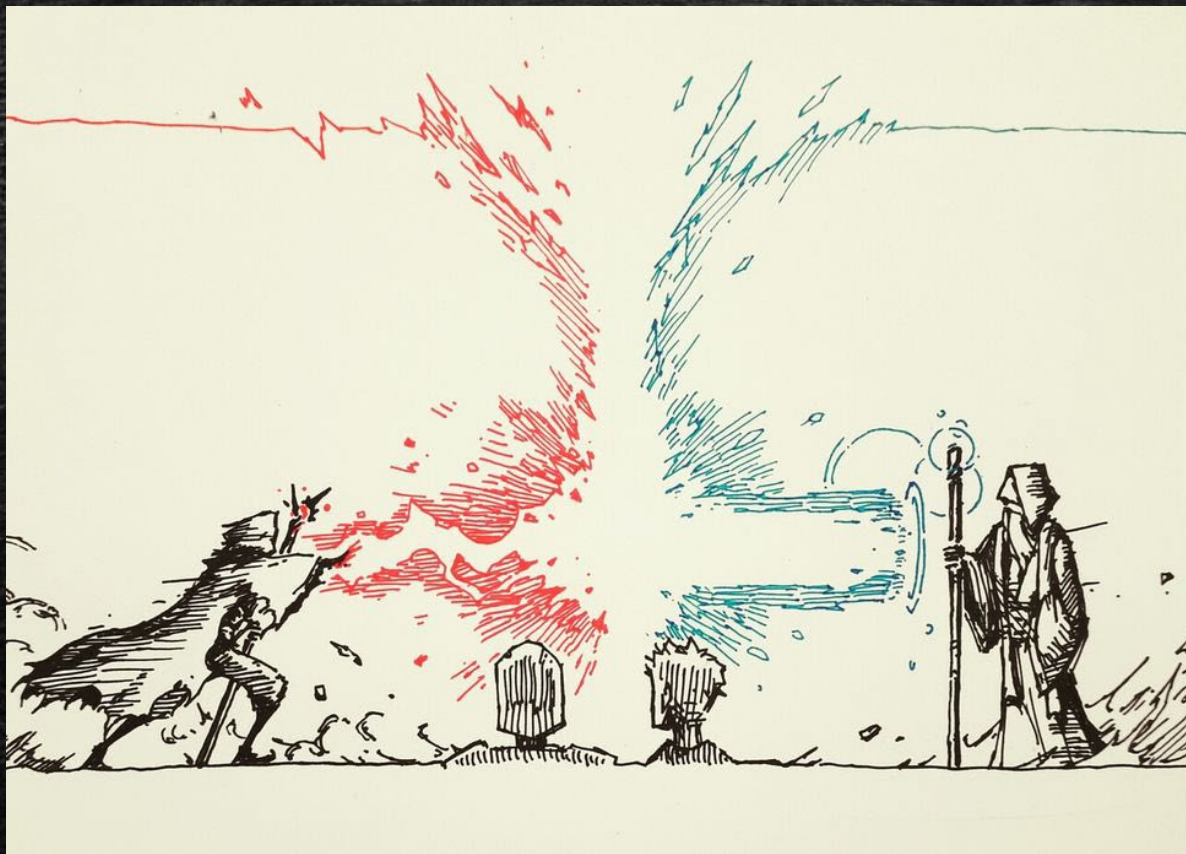


ΑΓΩΝΕΣ ΑΝΤΙΛΟΓΙΑΣ (debate)

Βασικές αρχές

Περτεχόμενα παρουσίασης



- ❑ Τι είναι **debate**
- ❑ Πώς θα γίνουν οι αγώνες αντιλογίας
- ❑ Δημιουργώντας ισχυρά επιχειρήματα
- ❑ Τρόποι και μέσα **πειθούς**
- ❑ Κανόνες και οδηγίες

Τι είναι debate;

- ❑ Το Debate είναι ένας διαγωνισμός **επιχειρηματολογίας** μεταξύ δύο ομάδων
- ❑ Είναι ένας αγώνας επιχειρημάτων και πειθούς γύρω από ένα **αμφιλεγόμενο** ζήτημα.
- ❑ Σπάνια καταλήγει σε συμφωνία, αλλά επιτρέπει μια ισχυρή ανάλυση του ζητήματος.
- ❑ Μετά από ολιγόλεπτη προετοιμασία, 2 ομάδες ομιλητών αναπτύσσουν την επιχειρηματολογία τους για το ζήτημα αντικρούοντας τα επιχειρήματα των αντιπάλων σε ολιγόλεπτους λόγους.
- ❑ Οι παίκτες αναπτύσσουν την επιχειρηματολογία τους ανεξαρτήτως των προσωπικών τους απόψεων
- ❑ Τον/την νικητή/τρια αναδεικνύει ομάδα κριτών
- ❑ Η υποστήριξη μιας άποψης απαιτεί λογικές δυνατότητες για την ανάπτυξη ισχυρών επιχειρημάτων
- ❑ Έτσι, το debate απαιτεί **λογική** και βοηθάει στην ανάπτυξη της λογικής
- ❑ Είναι ένα γυμναστήριο κριτικής σκέψης

Κανόνες του Debate

- ❑ Η συζήτηση είναι πολωμένη: το θέμα της συζήτησης έχει μια **θέση** και την αντίθετή της θέση (**αντίθεση**)
- ❑ Οι κριτές θα αποφασίσουν ποιος είναι ο νικητής
- ❑ Ο/η χρονομέτρης διατηρεί το χρόνο των ομιλιών και δίνει το λόγο στους/στις ομιλητές/τριες με τη σωστή σειρά
- ❑ Το debate πρέπει να ακολουθεί ορισμένους κωδικοποιημένους κανόνες δηλ. έναν κώδικα

Ο κώδικας του καλού debater

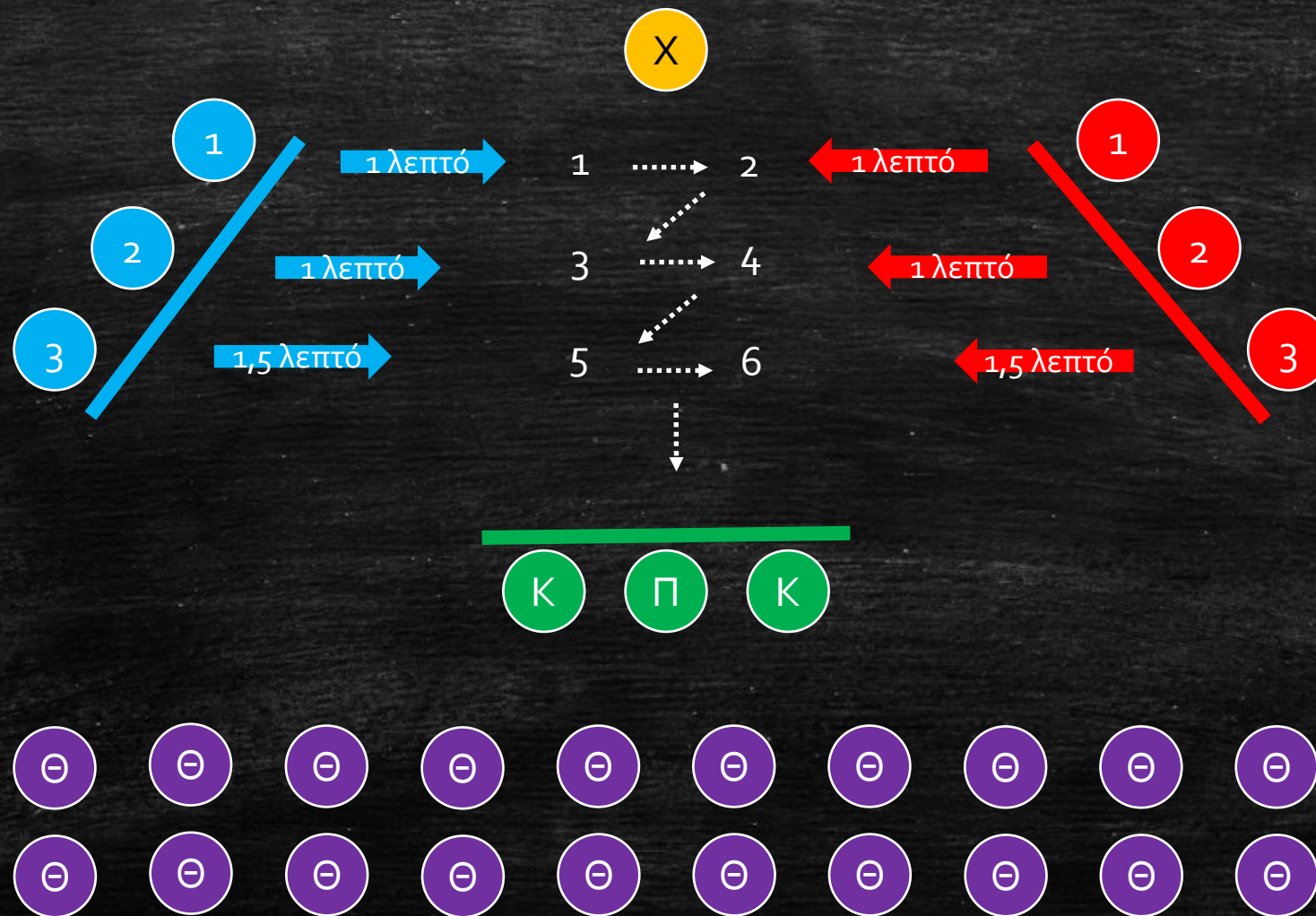
για τον εαυτό μου

- Θα διερευνήσω το θέμα μου και θα ξέρω γιατί μιλάω.
- Θα σεβαστώ το θέμα των συζητήσεών μου.
- Θα επιλέξω την πειθώ αντί για τον εξαναγκασμό και τη βία.
- Θα μάθω από τη νίκη αλλά ιδιαίτερα από την ήττα.
- Θα είμαι ένας γενναιόδωρος νικητής και ένας αξιοπρεπής ηττημένος.
- Θα ασκήσω στον εαυτό μου την κριτική που ασκώ στους άλλους
- Θα προσπαθήσω να δω τον εαυτό μου σε άλλους.
- Θα χρησιμοποιήσω τα καλύτερα επιχειρήματα που μπορώ να στηρίξω την πλευρά στην οποία είμαι.

για τους άλλους

- Θα σεβαστώ τα δικαιώματά τους στην ελευθερία του λόγου και της έκφρασης, παρόλο που ενδέχεται να διαφωνούμε.
- Θα σεβαστώ τους συνεργάτες μου, τους αντιπάλους μου και τους κριτές.
- Θα είμαι ειλικρινής για τα επιχειρήματά μου και τα αποδεικτικά στοιχεία μου και αυτά των άλλων.
- Θα βοηθήσω όσους έχουν λιγότερη εμπειρία, επειδή είμαι και μαθητής και δάσκαλος.
- Θα είμαι συνήγορος στη ζωή, στο πλευρό όσων με έχουν ανάγκη και το επιθυμούν.
- Θα είμαι ευγενικός/η επειδή θα νιώθω ευγενικός/ή

Πως θα γίνουν οι αγώνες αντιλογίας;



Δημιουργώντας ισχυρά επιχειρήματα

Ένα ισχυρό επιχείρημα πρέπει να έχει **Δομή!**

Γιατί είναι σημαντική η δομή;

- Επειδή νιώθουμε νευρικοί όταν μιλάμε !
- Όταν νιώθουμε νευρικοί, ξεχνάμε τι θέλουμε να πούμε και πώς θέλαμε να το πούμε
- Ο προγραμματισμός για μια σαφή δομή στο επιχείρημά σας εξασφαλίζει ότι, ακόμα και αν είστε νευρικοί, καταφέρνετε να πείτε το επιχείρημά σας

Η δομή είναι σημαντική επειδή μας κρατά σαφείς, σύντομους και σίγουρους!
Βοηθά να δημιουργήσετε με σαφήνεια και λογική το επιχείρημά σας

Η δομή ενός επιχειρήματος - το μοντέλο A-R-E

- ❑ **Άγκιστρο** Μια εισαγωγική δήλωση για να ενθουσιάσετε το κοινό σας για την ιδέα σας!
- ❑ **Ισχυρισμός (Assertion)**
 - κεντρική ιδέα ή πεποίθηση για την οποία θέλετε να πείσετε το ακροατήριό σας
 - Γίνετε ξεκάθαροι! και πείτε τους τι τους είπατε!
- ❑ **Αιτιολογία (Reasoning)**
 - Γιατί
- ❑ **Απόδειξη (Evidence)**
 - Γενικά στοιχεία (Μην υποθέτετε ότι όλοι έχουν τις ίδιες πεποιθήσεις ή γνωρίζουν
 - Στατιστικές (δώστε τους ζωή...)
 - Επιστημονικές αποδείξεις, έρευνες (σαφής αναφορά)
- ❑ **Συμπέρασμα**

Διαρθρώνοντας ένα πειστικό επιχείρημα!

Ισχυρισμός (Assertion)

- Σήμερα, θα σας πω γιατί η κυβέρνηση έχει καθήκον να προστατεύει τους κρατούμενους που έχουν ανάγκη και σε περίπτωση αποφυλάκισής τους να τους να προσφέρει κατοικία αν αδυνατούν να την εξασφαλίσουν μόνοι τους.

Αιτιολογία (Reasoning)

- Πιστεύουμε ότι είναι καθήκον της Κυβέρνησης να προσφέρει δυνατότητα στέγης στους αποφυλακισθέντες γιατί ...
 - η στέγαση είναι αναφαίρετο δικαίωμα και βασική ανάγκη κάθε ανθρώπου
 - είναι έργο της κάθε κυβέρνησης να παρέχει στους πολίτες τις βασικές τους ανάγκες
 - οι πρόσφατα απελευθερωμένοι κρατούμενοι χρειάζεται να έχουν δυνατότητα στέγασης προκειμένου να επανεισαχθούν με επιτυχία στην κοινωνία.

Απόδειξη (Evidence)

- Έρευνες του Εθνικού Κέντρου Κοινωνικών Ερευνών δείχνουν ότι οι κρατούμενοι που έχουν σταθερή στέγαση κατά την επιστροφή τους στην κοινωνία, είναι λιγότερο πιθανό να υποπέσουν σε αδίκημα, μειώνοντας τα ποσοστά επανεισαγωγής τους στη φυλακή σε εθνικό επίπεδο.

Για να ολοκληρώσετε την ομιλία σας:

- Συνοψίστε το επιχείρημά σας σε μια πρόταση.
- Προτρέψτε το ακροατήριό σας να πάρει τη θέση σας
- Ευχαριστώ το κοινό!

Παράδειγμα:

Είναι καθήκον της κυβέρνησης να προστατεύει τους αποφυλακισθέντες που έχουν ανάγκη και να τους παρέχει κατοικίες για να επανεισαχθούν με επιτυχία στην κοινωνία.

Η υποστήριξη της πρότασής μας στη σημερινή συζήτηση είναι υποστήριξη για την προστασία των πιο ευάλωτων πολιτών μας.

Σας ευχαριστώ για το χρόνο σας !

Και τα καταφέρατε!

Βρείτε το βασικό σας επιχείρημα και μετά ...

Ακολουθείστε τα 5 απλά βήματα:

1. Προσελκύστε το ακροατήριό σας!
2. Εισάγετε το κύριο επιχείρημά σας (A)
3. Υποστηρίξτε το κύριο επιχείρημά σας (γιατί...) (R)
4. Αποδείξτε τα λεγόμενά σας με επιστημονικές έρευνες, στατιστικές, επίκληση στο συναίσθημα, επίκληση στην αυθεντία κτλ (E)
5. Κλείστε με το συμπέρασμά σας

Κανόνες και οδηγίες

Πρόταση για την οργάνωση αγώνων επιχειρηματολογίας μέσα στην τάξη

- ❑ Ορισμός μιας ομάδας από 3-6 άτομα, της ομάδας του Λόγου, η οποία θα υποστηρίζει τη θέση (π.χ. πως η ύπαρξη σχολικής στολής επιδρά θετικά στη σχολική ζωή). Δεν θα είναι όλα τα άτομα ομιλητές, η ομάδα θα επιλέξει ποιοι θα αναλάβουν αυτό το ρόλο.
- ❑ Ορισμός μιας ομάδας από 3-6 άτομα, της ομάδας του Αντίλογου, η οποία θα υποστηρίζει την αντίθετη θέση. Δεν θα είναι όλα τα άτομα ομιλητές, η ομάδα θα επιλέξει ποιοι θα αναλάβουν αυτόν το ρόλο.
- ❑ Ορισμός χρονομέτρη για την τήρηση του χρόνου και της διαδικασίας
- ❑ Ορισμός της ομάδας των κριτών (οι υπόλοιποι μαθητές).

Οδηγίες για την ομάδα του Λόγου

Σας δίνονται 5 λεπτά να συγκεντρώσετε και να σημειώσετε τα επιχειρήματά σας. Από εσάς θα μιλήσουν μόνον οι 3.

Έργο του Πρώτου ομιλητή είναι:

1. Ορισμός του θέματος
2. Γενική παρουσίαση της θέσης
3. Διατύπωση επιχειρημάτων
(Χρόνος 1-2 λεπτά)

Έργο του Δεύτερου ομιλητή είναι:

1. Αντίκρουση της επιχειρηματολογίας του πρώτου ομιλητή της αντίπαλης ομάδας
2. Υποστήριξη του Λόγου με νέα, συμπληρωματικά ή εξειδικευμένα επιχειρήματα
(Χρόνος 1-2 λεπτά)

Έργο του Τρίτου ομιλητή είναι:

1. Η τελική αντίκρουση της επιχειρηματολογίας του Αντίλογου
2. Η συνοπτική ανακεφαλαίωση των επιχειρημάτων της ομάδας υπογραμμίζοντας τα κυριότερα σημεία της, χωρίς όμως να εισάγει επιχειρήματα που δίνουν νέες διαστάσεις στο θέμα.
(Χρόνος 1-2 λεπτά)

Οδηγίες για την ομάδα του Αντίλογου

Σας δίνονται 5 λεπτά να συγκεντρώσετε και να σημειώσετε τα επιχειρήματά σας. Από εσάς θα μιλήσουν μόνον οι 3. Στόχος σας είναι να ανασκευάσετε τα επιχειρήματα της άλλης ομάδας.

Έργο του Πρώτου ομιλητή είναι:

1. Αποδοχή (ή απόρριψη) του ορισμού
2. Γενική παρουσίαση της αντίθεσης
3. Αντίκρουση των γενικών επιχειρημάτων του πρώτου ομιλητή της αντίπαλης ομάδας και /ή προβολή νέων.

(Χρόνος 1-2 λεπτά)

Έργο του Δεύτερου ομιλητή είναι:

1. Αντίκρουση της επιχειρηματολογίας των ομιλητών της αντίπαλης ομάδας
2. Υποστήριξη του Αντίλογου με νέα, συμπληρωματικά ή εξειδικευμένα επιχειρήματα

(Χρόνος 1-2 λεπτά)

Έργο του Τρίτου ομιλητή είναι:

1. Η τελική αντίκρουση της επιχειρηματολογίας του Λόγου.
2. Η συνοπτική ανακεφαλαίωση των επιχειρημάτων της ομάδας υπογραμμίζοντας τα κυριότερα σημεία της, χωρίς όμως να εισάγει επιχειρήματα που δίνουν νέες διαστάσεις στο θέμα. Από ρητορικής άποψης τα νέα παραδείγματα λογίζονται ως νέα επιχειρήματα, συνεπώς πρέπει να αποφεύγονται.

(Χρόνος 1-2 λεπτά)

Οδηγίες για τον χρονομέτρη

- Υπεύθυνος για την τήρηση του χρόνου.
- Υποχρεωμένος να ειδοποιεί τους ομιλητές 15" πριν εκπνεύσει ο χρόνος τους.

Οδηγίες για τους κριτές

Λαμβάνοντας υπόψη τα στοιχεία του πίνακα βαθμολογήστε με άριστα το 5.

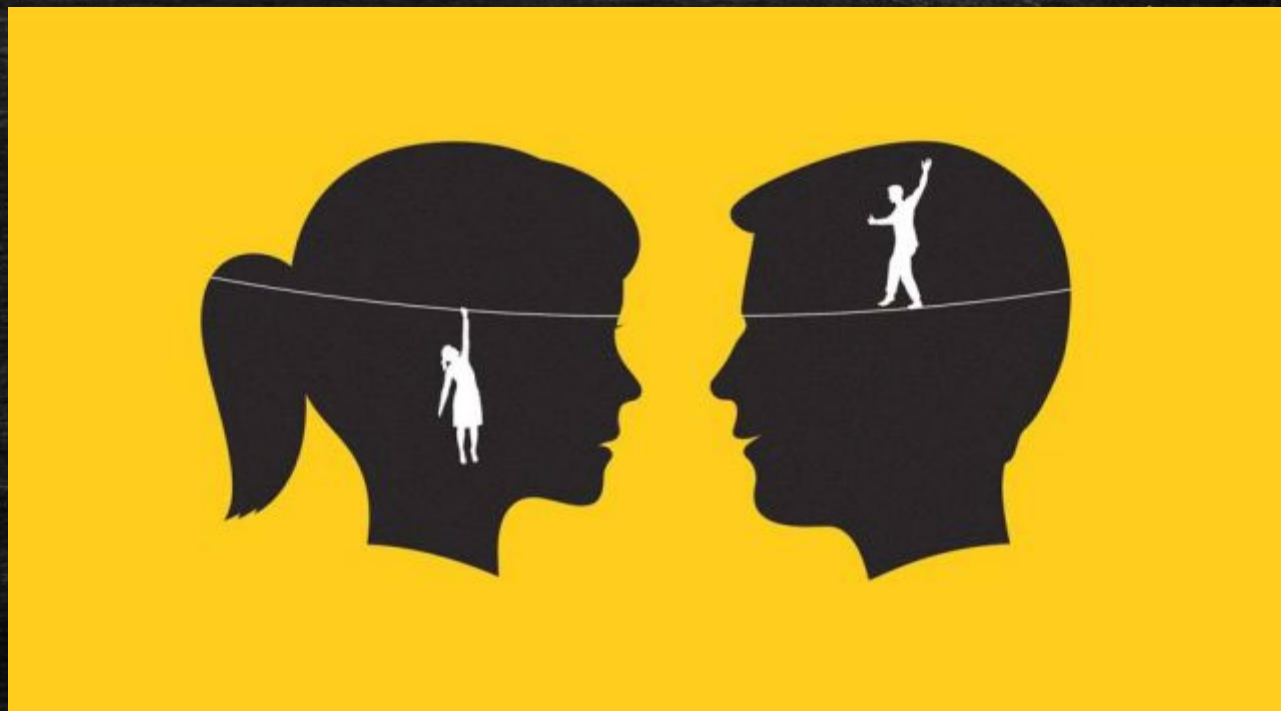
Κριτήρια	Επίδοση			Βαθμολογία
	Χαμηλή(β. 1)	Μέτρια(β. 3)	Εξαιρετική(β. 5)	
Επιχειρήματα	Λίγα ή φτωχά επιχειρήματα	Αρκετά αλλά όχι σημαντικά ή λίγα, αν και σημαντικά επιχειρήματα	Πολλά και ισχυρά επιχειρήματα	
Παρουσίαση	Άτονη, χωρίς χρήση εξωγλωσσικών - παραγλωσσικών στοιχείων, τρακ κτλ.	Μέτρια εικόνα των ομιλητών	Άριστος συνδυασμός καθαρού λόγου και εξωγλωσσικών-παραγλωσσικών στοιχείων	
Διαχείριση Χρόνου	Ανεπιτυχής	Παρέμβαση χρονομέτρη	Αξιοποίηση όλου του χρόνου	
Αποτελεσματικότητα	Καθόλου πειστική παρουσίαση	Αρκετά πειστική παρουσίαση	Πολύ πειστική παρουσίαση	
				Σύνολο

Τρόποι και μέσα πειθούς

Έκφραση - Έκθεση

Γιατί μας ενδιαφέρει η πειθώ;

Στην επικοινωνία με τους άλλους ανθρώπους συχνά προσπαθούμε να μεταδώσουμε πληροφορίες, να ερμηνεύσουμε ένα φαινόμενο/γεγονός, να αναλύσουμε μια έννοια, να υποστηρίξουμε μια άποψη και τελικά, ορισμένες φορές, να πείσουμε το δέκτη ότι οι απόψεις μας είναι οι σωστές, ώστε να τις υιοθετήσει ή και να ενεργήσει σύμφωνα με αυτές. Σε όλες τις παραπάνω περιστάσεις επικοινωνίας υπεισέρχεται η οπτική γωνία του πομπού και χρωματίζει ανάλογα το λόγο του. Σκόπιμο είναι, λοιπόν, να έχουμε υπόψη μας, τόσο ως πομποί όσο και ως δέκτες, τους τρόπους με τους οποίους ασκείται η πειθώ.



1ος τρόπος: Επίκληση στη λογική

Προκειμένου να επιτευχθεί η πειθώ ο πομπός απευθύνεται στην αντιληπτική και κριτική ικανότητα του δέκτη, επικαλούμενος τη λογική του.

Μέσα:

Επιχειρήματα: Επιχείρημα είναι μία ή περισσότερες προτάσεις (προκείμενες) που χρησιμεύουν ως βάση για την αποδοχή μιας άλλης πρότασης (συμπέρασμα) η οποία ακολουθεί λογικά τις προκείμενες.

Τεκμήρια: Τα τεκμήρια είναι συγκεκριμένα στοιχεία, τα οποία χρησιμοποιούνται από τον πομπό για να υποστηρίξει τη θέση του.

Ως τεκμήρια θεωρούμε:

- στατιστικά στοιχεία
- παραδείγματα από την επικαιρότητα ή το ιστορικό παρελθόν
- αλήθειες γενικής ισχύος
- αυθεντίες
- γεγονότα
- γνωμικά
- πορίσματα ερευνών

2ος Τρόπος: Επίκληση στο συναίσθημα

Μερικές φορές η πειθώ έχει στόχο να προκαλέσει μια **απόφαση/ενέργεια**. Στην περίπτωση αυτή συχνά δεν αρκεί η επίκληση στη λογική του δέκτη, με την αποδεικτική ισχύ της επιχειρηματολογίας, αλλά χρειάζεται επιπλέον να προκληθούν στο δέκτη εκείνα τα **συναισθήματα** που θα τον παρακινήσουν στην προσδοκώμενη απόφαση, όπως οργή, πραότητα, αγάπη, μίσος, φόβο, εμπιστοσύνη, οίκτο, αγανάκτηση, φθόνο, ντροπή, περιφρόνηση κτλ.

Μέσα:

- Περιγραφή ή Αφήγηση
- Ειρωνεία
- Χιούμορ
- Ρητορικά ερωτήματα
- Ποιητική λειτουργία της γλώσσας, με χρήση σχημάτων λόγου (μεταφορές, παρομοιώσεις, προσωποποιήσεις κ.ά.), με λέξεις συναισθηματικά φορτισμένες, με επίθετα, καθώς και ύφος γραφής που παρεκκλίνει από την ουδετερότητα (υπερβολή, μεγαλοστομία, συγκινησιακή ένταση).

3ος τρόπος: Επίκληση στο ήθος του πομπού

Για να είναι αποτελεσματική η πειθώ, είναι απαραίτητο να κερδίσει ο πομπός με το λόγο του την εμπιστοσύνη του δέκτη. Οφείλει, δηλαδή, να παρουσιάσει τις ποιότητες εκείνες που θα δημιουργήσουν στο δέκτη την αίσθηση πως ο πομπός είναι **αξιόπιστος και ειλικρινής**.

Μέσα:

- Χρήση α' προσώπου (ενικού ή πληθυντικού)
- Παρουσίαση προσωπικών επιτευγμάτων, απόψεων, χαρακτηριστικών, ιδιοτήτων, που προβάλλουν την αξία και το ήθος του πομπού, ώστε να επιτευχθεί η ζητούμενη αυτοπροβολή
- Χαρακτηρισμοί θετικής χροιάς, ιδίως σχετικοί με την ηθική αρετή και προβολή εκείνων των συμπεριφορών που αναδεικνύουν την αξιοπιστία και τη φερεγγυότητα του πομπού

4ος τρόπος: Επίθεση στο ήθος του αντιπάλου

Ορισμένες φορές αυτός που επιχειρηματολογεί, αντί να ανασκευάσει τα επιχειρήματα του αντιπάλου, κάνει μια **προσωπική επίθεση** εναντίον του, δηλαδή ασκεί **κριτική** στο χαρακτήρα του και στην ιδιωτική του ζωή.

Μέσα:

- Χρήση γ' ενικού προσώπου
- Άσκηση αρνητικής κριτικής στον αντίπαλο, ιδίως σε ό,τι αφορά το χαρακτήρα και τις επιλογές ή συμπεριφορές του σε κρίσιμα ζητήματα
- Παρουσίαση ελαττωμάτων ή αρνητικών πτυχών της προσωπικότητας του αντιπάλου
- Αναφορά σε αρνητικά στοιχεία της ιδιωτικής ζωής του αντιπάλου

5ος τρόπος: Επίκληση στην αυθεντία

Πολλές φορές ο πομπός, για να ενισχύσει την **αξιοπιστία** ενός επιχειρήματος, επικαλείται κάποια αυθεντία, η οποία συμερίζεται τη συγκεκριμένη θέση, και συχνά παραθέτει ανάλογα αποσπάσματα.

Μέσα:

- Απόψεις επιστημόνων ή ειδικών σε κάποιο τομέα
- Ρήσεις προσώπων της αρχαιότητας ή πνευματικών μορφών του νεότερου και σύγχρονου πολιτισμού
- Αποφθέγματα
- Παρατίθενται τα λόγια του άλλου προσώπου είτε αυτούσια, οπότε τίθενται σε εισαγωγικά, είτε σε γενικές γραμμές, οπότε δεν χρησιμοποιούνται εισαγωγικά.

Σε κάθε περίπτωση, ωστόσο, αναφέρεται το όνομα του προσώπου που λειτουργεί ως αυθεντία.