

COESIONE VERDE PER I GIOVANI

MANUALE DEL DIBATTITO



coesione verde
GIOVANI SU UN FUTURO VERDE



Cofinanziato
dall'Unione europea



Coesione verde per i giovani

Manuale del dibattito

A cura di: Rok Hafner

Scritto da: Rok Hafner, Lucija Ivanuša, Gorazd Jurman,
Ivan Koruza, Ana Mencin, Matija Pušnik, Bojana Skrt,
Nuša Stamejčič, Barbara Švagan, Nena Bibica

Pro e contro, Istituto per la cultura del dialogo 2023

Il manuale fa parte del progetto Coesione verde per i giovani, cofinanziato dalla Commissione Europea, dalla Direzione Generale per la Politica Regionale e Urbana e dal Ministero della Pubblica Amministrazione. Le opinioni e i pareri espressi sono esclusivamente quelli degli autori e non riflettono necessariamente quelli dell'Unione europea. Né l'Unione europea né l'autorità concedente possono essere ritenute responsabili di eventuali errori in questo senso.

Titolo	Coesione verde per i giovani
Sottotitolo	Manuale del dibattito
Scritto da	Rok Hafner, Lucija Ivanuša, Gorazd Jurman, Ivan Koruza, Ana Mencin, Matija Pušnik, Bojana Skrt, Nuša Stamejčič, Barbara Švagan, Nena Bibica
A cura di	Rok Hafner
Editore	Za in proti, zavod za kulturo dialoga (Istituto per la cultura del dialogo), www.zainproti.si
© Copyright	Za in proti, zavod za kulturo dialoga (Istituto per la cultura del dialogo)
Raccolta	Za i protti, 6
Anno di pubblicazione	2023
Correttrice di bozze	Lidija Jurman
Autore della copertina	Katja Mijajlović
Formattazione	Emilija Blauzdytė

Testo di accompagnamento	5
Capitolo I: Cos'è la politica di coesione?	6
Capitolo II: Che cos'è il dibattito	9
Capitolo III: Dichiarazione di dibattito	18
Capitolo IV: Elenco delle dichiarazioni di dibattito	25
Capitolo V: L'argomentazione	28
Capitolo VI: Confutazione	38
Capitolo VII: Come vincere il dibattito	41
Capitolo VIII: Formati di dibattito	55
Formato di dibattito per la scuola primaria	55
Formato di dibattito per la scuola secondaria	62
Capitolo IX: Processo del giudizio	67
Capitolo X: Che cos'è ZIP	74

TESTO DI ACCOMPAGNAMENTO

Nell'ambito del progetto Coesione verde per i giovani, in cui Za i protji, zavod za kulturo dialoga, collabora con l'associazione culturale ed educativa PiNA e Radio Televizija Slovenija; nell'anno scolastico 2022/23 si sono tenuti 34 laboratori e due seminari per insegnanti. Studenti, alunni e insegnanti di 22 scuole hanno appreso le basi della metodologia del dibattito e sono stati introdotti alla politica di coesione dell'Unione Europea e alle opportunità e ai dilemmi che questa affronta nel campo delle scoperte verdi e della protezione dell'ambiente.

Per garantire la sostenibilità del progetto, abbiamo sviluppato il manuale di dibattito che sta leggendo. Si rivolge sia ai dibattitori nuovi che a quelli esperti, nonché agli insegnanti e ai tutor dei circoli di dibattito. I capitoli dedicati ai concetti fondamentali della teoria del dibattito, come l'argomentazione, la confutazione e la tipologia delle dichiarazioni, forniscono ai lettori le competenze necessarie per partecipare alle gare di dibattito, introdurre le metodologie in classe e lavorare nei circoli di dibattito. Gli esempi che abbiamo utilizzato nel manuale sono strettamente legati all'obiettivo della politica di coesione di un'Europa più verde e a basse emissioni di carbonio, il che conferisce al manuale un'attenzione tematica e incoraggia i lettori a saperne di più sulla politica di coesione dell'UE e ad analizzare e applicare i temi correlati alle proprie attività di dibattito.

Gli autori del manuale, tutti con molti anni di esperienza a riguardo, riflettono bene la diversità della nostra comunità di dibattito. Tra i partecipanti c'erano il nostro staff, i mentori dei club di dibattito delle scuole superiori ed elementari, gli insegnanti, gli ex dibattenti delle scuole superiori ed elementari e gli studenti dibattenti. Nella stesura, abbiamo seguito le ultime tendenze della metodologia di dibattito e i valori sposati dalla nostra istituzione: promuovere il pensiero critico e la cultura del dialogo e responsabilizzare i giovani. Sebbene sia stato scritto in pochi mesi, si può dire che sia, in un certo senso, il risultato di decenni di lavoro da parte del nostro Istituto e delle migliaia di dibattenti, giudici e mentori che fanno o hanno fatto parte del nostro programma: tutti hanno contribuito a loro modo alla creazione del nostro tesoro comune di conoscenze, di cui questo manuale fa parte.

Rok Hafner

CAPITOLO I: COS'È LA POLITICA DI COESIONE?

La politica di coesione europea è la principale politica di investimento dell'Unione europea per tutte le sue regioni e città. Finanzia la costruzione e la ristrutturazione di scuole, asili, palazzetti dello sport, linee ferroviarie e ciclabili, parchi e impianti di depurazione. Acquisto di attrezzature per la ricerca, mediche e sportive. Sviluppo di programmi educativi, creazione di nuovi posti di lavoro, promozione dell'inclusione sociale, protezione del patrimonio culturale, stimolo della crescita economica, innovazione, digitalizzazione. Protezione dell'ambiente, sviluppo sostenibile, lotta ai cambiamenti climatici.

La politica di coesione dell'UE promuove lo sviluppo delle aree meno sviluppate, con l'obiettivo di favorire la crescita dei Paesi e delle regioni dell'UE per recuperare il ritardo rispetto agli altri, riducendo le disparità economiche, sociali e territoriali ancora esistenti nell'UE.

Nel periodo 2021–27, alla missione Politica di coesione sono destinati **392 miliardi di euro**, ripartiti in 4 fondi:

Il **Fondo europeo di sviluppo regionale** contribuisce a ridurre le disparità tra le regioni europee e a migliorare il tenore di vita in quelle più svantaggiate. Nel periodo 2021–2027, il Fondo consente di investire in un'Europa più intelligente, più verde, più connessa e più sociale, più vicina ai cittadini.

Il **Fondo sociale europeo +** aiuta le persone a trovare un lavoro migliore e offre opportunità di impiego più eque. Sostiene la formazione professionale, finanzia progetti a favore dei sistemi educativi, degli insegnanti e degli studenti e molto altro ancora.

Il **Fondo di coesione** cofinanzia progetti nel settore dei trasporti e dell'ambiente nei Paesi in cui il reddito nazionale lordo pro capite è inferiore al 90% della media UE. Oltre alla Slovenia, nel periodo 2021–2027, possono beneficiare dei finanziamenti del Fondo di coesione Bulgaria, Croazia, Cipro, Repubblica Ceca, Estonia, Grecia, Ungheria, Lettonia, Lituania, Malta, Polonia, Portogallo, Romania e Slovacchia.

Il **Fondo per una giusta transizione** aiuta le aree più colpite dai suoi effetti a traghettarsi verso un'economia verde. Il Fondo sostiene la trasformazione dell'economia in queste aree e l'adattamento delle persone al nuovo ambiente di lavoro.

La politica di coesione europea mira anche a promuovere la cooperazione al di là dei confini nazionali. I programmi di Cooperazione Territoriale Europea o **programmi INTERREG** collegano diverse regioni e paesi all'interno dell'Unione Europea, paesi limitrofi e paesi in fase di avvicinamento all'Unione Europea.

Una delle priorità principali della politica di coesione europea per il periodo 2021-27 è contribuire a un'Europa più verde e a basse emissioni di carbonio:

Si prevede che gli investimenti nell'efficienza energetica andranno a beneficio di 32 milioni di m² di edifici pubblici e di 723.000 famiglie, e che saranno installati 9.555 MW di capacità aggiuntiva di energia rinnovabile.

Per sostenere l'adattamento ai cambiamenti climatici e la gestione del rischio di catastrofi, la politica sosterrà la costruzione di 229.000 ettari di nuove infrastrutture verdi.

La mobilità urbana sostenibile sarà supportata anche tramite l'inclusione di 1.230 km di linee tramviarie e metropolitane nuove e potenziate e di 12.200 km di infrastrutture ciclabili.

*L'acqua pulita e il miglioramento delle infrastrutture per le acque reflue raggiungeranno 16,4 milioni di persone grazie agli investimenti del Fondo.**

La politica di coesione europea non solo costruisce il nostro presente con i suoi investimenti, ma ha anche un grande impatto sul nostro futuro: ecco perché è così importante che i giovani svolgano un ruolo attivo nella definizione degli obiettivi e delle priorità nazionali. Riteniamo che un individuo socialmente consapevole e critico che sappia difendere, ascoltare e comprendere in modo chiaro, convincente e argomentativo le ragioni opposte e stabilire un dialogo possa, con la sua

[*https://ec.europa.eu/regional_policy/whats-new/newsroom/05-02-2023-eu-cohesion-policy-2021-2027-programmes-expected-to-create-1-3-million-jobs-in-the-eu_en](https://ec.europa.eu/regional_policy/whats-new/newsroom/05-02-2023-eu-cohesion-policy-2021-2027-programmes-expected-to-create-1-3-million-jobs-in-the-eu_en)

conoscenza e il suo impegno, influenzare lo sviluppo delle priorità della politica di coesione che promuoveranno una transizione verde giusta.

Poiché tra i giovani non ci sono dibattiti di qualità e confronti di opinioni diverse o opposte sui temi legati alla politica di coesione, al momento di ideare il progetto Coesione verde per i giovani abbiamo deciso di sviluppare un manuale che contribuisse a una migliore comprensione della politica di coesione, allo sviluppo di una cultura del dialogo e quindi alla partecipazione attiva dei giovani. Non solo insegna le tecniche di dibattito, ma offre ai giovani una visione della diversità della politica di coesione attraverso esempi concreti, incoraggiandoli a diventare soggetti attivi nella progettazione di nuovi contenuti e priorità.

Nena Bibica

CAPITOLO II: CHE COS'È IL DIBATTITO

Nel linguaggio quotidiano, il termine “dibattito” viene solitamente utilizzato per descrivere conversazioni, discussioni su vari argomenti su cui i partecipanti hanno opinioni diverse, giudizi di valore, possono basarsi su presupposti ideologici diversi, mettono alla prova idee, informazioni, in breve, sono opinioni che si confrontano. A volte i partecipanti sono alla ricerca di un consenso e di una soluzione comune, a volte vogliono convincere gli altri di avere ragione, a volte vogliono solo capire meglio un particolare fenomeno o problema. La situazione è solitamente informale, senza regole specifiche su chi parla, quando e per quanto tempo. Anche in contesti più formali, come riunioni, tavole rotonde, dibattiti pubblici, le regole sono di solito molto elastiche.

Un dibattito educativo, come lo intendiamo noi dell'Istituto Za in protti, è fondamentalmente diverso dai dibattiti di questo tipo, in quanto è formalizzato e si svolge secondo regole prestabilite, di cui tutti i partecipanti sono informati e istruiti in anticipo. Le regole di un dibattito educativo, i cosiddetti formati di dibattito, stabiliscono il numero di oratori per ogni parte, l'ordine e i compiti degli oratori, la durata degli interventi e il tipo di domande. I formati dei dibattiti variano molto: può esserci un solo oratore per parte, due, tre o più, gli interventi possono durare da uno a otto minuti a seconda del formato, le domande possono essere poste dopo ogni intervento o durante gli interventi stessi. Per ogni dibattito c'è una dichiarazione prestabilita, che una parte difende (la parte che sostiene) e l'altra si oppone (la parte che confuta). I dibattiti possono ricevere una dichiarazione di dibattito con settimane o addirittura mesi di anticipo (dichiarazione di dibattito preparato), oppure solo un'ora o 15 minuti prima del dibattito stesso (dibattito a breve preparazione o dichiarazione di dibattito improvvisato).

La caratteristica fondamentale, e probabilmente la più importante, che distingue il dibattito formale dagli altri tipi di dibattito pubblico è che dà a tutti i partecipanti le stesse possibilità. Non può accadere che il proponente di una dichiarazione di dibattito parli per un minuto e il non dibattente per otto minuti, perché la struttura del dibattito impedisce tali situazioni. In un dibattito formale, se la squadra di difesa ha tre oratori, la squadra di opposizione ne ha altrettanti, la durata degli interventi è la stessa per entrambe le parti, gli oratori non possono interrompersi

a vicenda durante gli interventi, oppure sono gli oratori stessi a decidere quante domande della squadra opponente accettare. In breve, il formato formale di un dibattito offre a tutti i partecipanti uno spazio sicuro in cui partecipare in egual misura, a chi fa la voce grossa e a chi è sicuro di sé, a chi è silenzioso e a chi è timido, a chi è eloquente e a chi è reticente. Questo è in contrasto con altri tipi di dibattito, dove è fin troppo comune che alcuni partecipanti dominino la discussione, interrompendo gli altri durante i loro interventi e alcuni non abbiano nemmeno la possibilità di parlare. Troppo spesso, come accade nelle tavole rotonde o nei dibattiti televisivi, i moderatori concedono più tempo ad alcuni e meno ad altri, il che contribuisce a creare uno squilibrio e, di conseguenza, a non dare a tutti i partecipanti la stessa possibilità di presentare le proprie idee.

Il dibattito formale, che può essere chiamato anche dibattito accademico o educativo o dibattito competitivo, è considerato una delle attività extracurricolari più prestigiose del sistema educativo. Ha avuto origine nel mondo anglosassone, dove è stato introdotto dapprima nelle università e poi è passato alle scuole secondarie e primarie. Negli ultimi 25 anni si è diffuso in tutto il mondo e non c'è quasi Paese in cui non sia conosciuto. Di solito si svolge come attività extracurricolare, in club o circoli in cui i dibattenti si incontrano almeno una volta alla settimana per preparare varie dichiarazioni di dibattito, per poi incontrare dibattenti di altre scuole o università nei tornei. I tornei di dibattito possono essere locali, regionali, nazionali o internazionali. In Slovenia, di solito organizziamo 14 tornei di dibattito per anno scolastico (sei nelle scuole primarie, sei nelle scuole secondarie e due tornei internazionali). Spetta ai circoli di dibattito decidere a quanti tornei partecipare. Inoltre, i circoli di dibattito possono partecipare a tornei internazionali in altri Paesi. A livello di scuole secondarie, da quasi 30 anni vengono organizzati anche Campionati mondiali di dibattito, aperti a una squadra per ogni Paese; i prossimi si terranno in Vietnam nel 2023. In breve, il dibattito formale come disciplina agonistica è conosciuto nella maggior parte dei Paesi, in una forma o nell'altra. Può essere organizzato all'interno di varie organizzazioni giovanili, come attività extracurricolare sotto forma di club o come materia a scelta.

Sempre più spesso, il dibattito viene utilizzato come metodo attivo nell'insegnamento di varie materie nelle lezioni ordinarie. All'Istituto per la cultura del dialogo abbiamo sviluppato questi metodi per molti anni. Negli ultimi anni, abbiamo anche lavorato con i partner dei progetti internazionali Erasmus+ per sviluppare manuali e lezioni sull'uso delle tecniche di dibattito nell'insegnamento di varie materie, sia di scienze sociali che naturali, in generale e in materie specifiche

come l'educazione civica, l'alfabetizzazione ai media, l'apprendimento globale, la filosofia, l'etica.

DEFINIZIONE

Un dibattito educativo è un evento di comunicazione equilibrato e strutturato su un argomento importante, in cui due parti opposte (possono essere più di una) si confrontano e cercano di persuadere il pubblico/giudici. Deve essere inteso come un processo, non come un singolo evento finito.

PRINCIPI DI BASE DEL DIBATTITO

Ciascuna parte del dibattito, spesso due, una che difende e l'altra che respinge la dichiarazione, ha la stessa opportunità di presentare il proprio punto di vista. Ciò significa che, indipendentemente dal formato del dibattito, ogni parte ha a disposizione lo stesso tempo dell'altra. Il formato del dibattito determina anche il numero di oratori per ogni parte, l'ordine in cui si susseguono, i loro compiti, ciò che ogni oratore deve fare e il tipo di domande. Un dibattito è un evento di comunicazione orale e serve come performance e come metodo per la trasmissione e l'analisi critica di idee e argomentazioni.

Ogni dibattito ha una *dichiarazione di dibattito* predefinita da discutere, il che lo rende più focalizzato su un particolare argomento di quanto non avvenga di solito nelle conversazioni informali. Il dibattito verte sempre su questioni soggette a diverse interpretazioni nella società, possono essere analizzate attraverso presupposti ideologici contrastanti e offrono una varietà di soluzioni.

La dichiarazione deve essere formulata in modo da consentire argomentazione a favore e contro, e deve essere chiara e semplice. Dipendente della dichiarazione, il dibattito può riguardare valori, fatti o, più spesso, politiche o strategie diverse. Una dichiarazione di dibattito deve sempre essere equilibrata, per consentire di accogliere sia le argomentazioni a favore che quelle contro. Così, una parte presenta argomentazioni sostenute dalle dichiarazioni, mentre l'altra parte presenta argomentazioni che respingono la dichiarazione e/o respingono le argomentazioni della parte che si difende. In breve, ogni gruppo presenta punti di vista diversi, argomentazioni diverse, presupposti diversi.

Naturalmente, entrambe le squadre *respingono* anche le argomentazioni dell'altra parte, si stabilisce un cosiddetto *punto di contesa*, che è il nucleo, l'essenza del dibattito. I dibattenti analizzano quindi le argomentazioni della controparte in modo molto dettagliato, cercano falle nel ragionamento, presentano supporti alternativi, dati ..., in breve, utilizzano tutte le possibili tecniche di argomentazione e di logica. Ciascuna squadra deve respingere le argomentazioni dell'altra, ma non solo, deve anche riparare il danno causato dal rifiuto delle proprie argomentazioni da parte dell'altra squadra, respingendo il rifiuto dell'altra squadra, ampliando le proprie argomentazioni e presentando nuove prove a suo sostegno. Il processo finale che deve essere sempre seguito è un'analisi dell'intero dibattito: innanzitutto, identificare le argomentazioni più importanti e gli scontri che hanno avuto luogo, soppesare e spiegare perché le argomentazioni di una parte sono più importanti e fornire le ragioni per cui una particolare parte ha vinto.

Di solito, anche l'altra squadra ha la possibilità di fare domande. Esistono due tipi di domande, il cosiddetto controesame e le domande tra un discorso e l'altro. L'interrogatorio incrociato ha luogo dopo che l'oratore ha finito di parlare e un membro della squadra opponente pone delle domande. Le domande vengono poste dopo il primo e il secondo intervento e, a seconda del formato, per ogni domanda vengono dati dai tre ai cinque minuti. Le domande tra un discorso e l'altro vengono poste mentre l'oratore sta parlando e i dibattenti dell'altra squadra stanno cercando di porre una domanda; spetta all'oratore decidere quando accettare e rispondere alla domanda.

La grande differenza rispetto al dibattito informale della vita quotidiana, quando cerchiamo di persuadere il nostro interlocutore o interlocutrice, è il fatto che nel dibattito educativo ci rivolgiamo sempre *al pubblico o ai giudici*. Cerchiamo di convincere i giudici che le nostre argomentazioni sono migliori. I giudici decidono chi è il vincitore del dibattito sulla base di vari criteri, il più importante dei quali è l'argomentazione. Se utilizziamo il dibattito in classe come metodo di insegnamento per introdurre nuovi materiali, ad esempio, l'insegnante assume naturalmente il ruolo di arbitro, ma anche altri studenti possono partecipare.

Esistono molti formati di dibattito competitivo nel mondo. Si differenziano per il numero di oratori per parte (*uno, due, tre...*), per il modo in cui si preparano al dibattito (*una dichiarazione di dibattito si può preparare per molti mesi, molte settimane o solo 15 minuti per una singola dichiarazione*), per il tipo di domande che pongono (*controesame, domande tra gli interventi*), per la durata degli interventi,

per i compiti degli oratori. In Slovenia, a livello di scuola primaria, si dibatte nel formato Karl Popper (due squadre, tre oratori per squadra, controesame), a livello di scuola secondaria nel formato di dibattito mondiale secondario (due squadre, tre oratori per parte, domande tra un intervento e l'altro) e a livello studentesco nel formato di dibattito mondiale universitario, noto anche come formato di dibattito parlamentare britannico (due squadre per parte, due membri per squadra, domande tra un intervento e l'altro).

Quando utilizziamo le tecniche di dibattito nelle lezioni ordinarie, di solito usiamo varie derivazioni dai formati di dibattito agonistico, forme abbreviate e più semplici, metodi di dibattito adattati alla classe e, naturalmente, formati di dibattito agonistico.

Al termine della presentazione di cosa è un dibattito, qualche parola su cosa non è un dibattito. Il dibattito descritto sopra non ha lo scopo di trovare un consenso o un compromesso su un determinato argomento, ma il suo valore principale è quello di portare un'analisi profonda e rispettosa dei diversi punti di vista, che approfondisce la comprensione di un determinato argomento, sia delle argomentazioni che l'oratore difende sia di quelle con cui è in disaccordo. Si tratta di una base eccellente per trovare le soluzioni migliori a un determinato problema, per raggiungere compromessi, per costruire il consenso sociale su questioni urgenti e per difendere le proprie opinioni.

PERCHÉ IL DIBATTITO È “BUONO”

Il dibattito sviluppa il pensiero critico, le capacità di argomentazione, l'alfabetizzazione mediatica, la capacità di parlare in pubblico e di ascoltare. Si tratta di un metodo eccellente per acquisire conoscenze, per responsabilizzare i giovani al lavoro di squadra e per insegnare loro a trovare soluzioni ai vari problemi della società moderna. Il dibattito consente ai giovani di diventare cittadini attivi, dotandoli delle competenze necessarie per partecipare con padronanza e fiducia ai processi democratici, per lottare per ciò in cui credono, per diventare efficaci sostenitori e paladini di un cambiamento sociale in meglio.

Tutti coloro che dibattono in un modo o nell'altro scoprono che il dibattito ha un impatto sul rendimento scolastico: l'alfabetizzazione, la lettura e la comprensione e il rendimento scolastico complessivo migliorano, l'interesse per l'attualità

e le materie scolastiche aumenta, le aspirazioni accademiche sono più alte, l'assenteismo è più basso e un maggior numero di studenti si iscrive all'università rispetto a quelli che non dibattono. Risultati simili sono stati riscontrati anche nello studio *Debating the evidence* preparato nel 2016 dall'English Speaking Union, che ha analizzato vari articoli e ricerche sull'impatto del dibattito. Non è un caso che, soprattutto nel mondo anglosassone, il dibattito sia particolarmente apprezzato nelle ammissioni universitarie delle migliori università, il che ha contribuito, tra l'altro, al fiorire del dibattito nelle scuole secondarie, ad esempio in Corea del Sud e in Cina. Inoltre, le competenze che il dibattito sviluppa – capacità analitiche come la capacità di analizzare, argomentare e pensare in modo critico, capacità comunicative che vanno dalla presentazione di argomentazioni in modo chiaro e persuasivo all'ascolto attivo, al lavoro di squadra e alle capacità di leadership, sono soft skills fondamentali che le aziende moderne considerano prioritarie per le assunzioni.

Il dibattito sviluppa il pensiero critico

Il dibattito è uno dei metodi migliori per sviluppare il pensiero critico. In un dibattito, gli studenti devono essere preparati a difendere le loro argomentazioni, ad analizzare e valutare criticamente le argomentazioni della controparte e a difendere le proprie, ed è proprio questo fatto che li porta a pensare in modo critico. Mentre i metodi educativi tradizionali insegnano agli studenti ad accettare acriticamente i contenuti e i concetti presentati, il dibattito incoraggia i giovani a valutare criticamente le conoscenze acquisite, ad approfondirle, a cercare nuove spiegazioni, ad esplorare ulteriormente, ad analizzare criticamente la sostanza della argomentazione presentata, a proporre nuove soluzioni. Questi sono tutti processi essenziali, per il pensiero critico. Il pensiero critico è l'attività di applicare le conoscenze, le idee e i concetti acquisiti in modi nuovi, usandoli per risolvere i problemi in modo creativo, collegando le idee in modi originali. Il pensiero critico si verifica quando uno studente applica un concetto appreso a un nuovo contenuto. Il trasferimento delle conoscenze acquisite avviene in una situazione che il discente non era preparato ad analizzare in anticipo.

Il dibattito insegna le capacità di comunicazione

Una delle qualità più importanti per un giovane, che il dibattito sviluppa in modo molto efficace, è la fiducia in se stesso. I giovani che conoscono bene le argomentazioni, che capiscono il materiale di cui parleranno e che, ovviamente,

hanno già partecipato a qualche dibattito agiscono con più sicurezza e sono più sicuri di sé. Ma il dibattito insegna anche un altro tipo di fiducia in sé: il coraggio di rimanere calmi anche quando tutto sembra andare a rotoli. Per la natura stessa del dibattito, in cui tutto ciò che una persona dice viene analizzato da un'altra, valutato criticamente, evidenziate le falle del ragionamento, suggerite soluzioni migliori, spesso con argomentazioni inaspettate: tutti coloro che si impegnano in un dibattito sviluppano la capacità di pensare e reagire rapidamente. In un dibattito si deve rispondere alle argomentazioni dell'opponente e non c'è molto tempo per pensare. Molte argomentazioni e le loro risposte possono essere anticipati dai dibattenti durante la preparazione del dibattito, ma molte argomentazioni devono essere risolte durante il dibattito stesso, il che aumenta sia la velocità di pensiero che la capacità di rispondere con sicurezza agli imprevisti.

Naturalmente, oltre alla sicurezza, il dibattito insegna tutte le altre tecniche di persuasione, come l'immenso potere delle parole, le diverse tattiche di conversazione, l'organizzazione del discorso, il linguaggio del corpo efficace e l'analisi del pubblico. Tutte le ricerche dimostrano che il dibattito migliora anche il vocabolario ed è riconosciuto come un metodo eccellente per l'apprendimento delle lingue straniere. Le ricerche dimostrano che i dibattenti leggono di più e comprendono meglio i testi rispetto ai non dibattenti. Poiché il rifiuto delle argomentazioni della controparte è una delle caratteristiche essenziali di questo tipo di dibattito, esso insegna anche la capacità di ascolto e di prendere appunti. Nel mondo odierno, individualizzato e atomizzato, in cui gli innamorati siedono l'uno accanto all'altro con il cellulare in mano, in cui la conversazione è sostituita da immagini e frasi di una sola parola, l'abilità dell'ascolto attivo è ancora più necessaria, se non addirittura esistenziale. Ultimo, ma non meno importante, i datori di lavoro sono alla ricerca di persone che sappiano ascoltare, poiché questa è una delle qualità chiave dei manager.

Oltre a essere formati e a diventare oratori migliori, i dibattenti cominciano anche a riconoscere, dal punto di vista delle tecniche di persuasione, le conseguenze negative e i poteri manipolatori delle tecniche di persuasione, così comuni nel discorso politico. L'uso efficace delle tecniche di persuasione, unito ad argomenti di dibattito ben studiati e ad argomentazioni solide, è un'abilità che garantirà il successo dei dibattenti non solo durante la scuola, ma per tutta la vita, in quanto saranno prima in grado di ricercare bene l'argomento, analizzare le informazioni, organizzarle bene e poi presentarle in modo convincente. Padroneggiando le tecniche di persuasione, saranno anche in grado di riconoscere dagli altri quando

vengono utilizzate in modo non etico, quando l'oratore fa leva sulle emozioni, quando il contenuto è mascherato o non giustificato, quando prevale solo un discorso a buon mercato.

Il dibattito porta all'alfabetizzazione informativa e mediatica sviluppando la ricerca attiva, la selezione e l'analisi delle informazioni

La ricerca è una componente fondamentale per la preparazione di qualsiasi dibattito. In altre parole, il primo compito dei dibattenti quando scoprono la dichiarazione di dibattito che dovranno affrontare è digitare alcune parole chiave in un browser web e iniziare a selezionare e leggere il materiale che trovano, oppure andare in biblioteca e trovare quanto più materiale possibile sull'argomento, sia in libri e riviste che in varie altre banche dati. In questo modo, imparano e diventano abili nell'uso di vari strumenti di ricerca, sia quelli tradizionali della biblioteca che quelli moderni. La maggior parte dei formati di dibattito richiede anche, e questo è particolarmente importante per i dibattiti in classe e per la scrittura di saggi, che i dibattenti citino da dove hanno tratto le loro informazioni, dove hanno trovato una teoria, una statistica, uno studio, in modo simile a quanto devono fare per una tesina o un saggio scritto.

Naturalmente, i dibattenti imparano anche a vagliare il materiale, dovendo esaminare una serie di documenti per avere un'ampia panoramica dell'argomento, il che li allena a una rapida scansione, "scannerizzando" documenti di un tipo o dell'altro. Sono anche addestrati a valutare rapidamente le informazioni che esaminano e a estrarre quelle necessarie per un dibattito. È inoltre estremamente importante che, quando si preparano a un dibattito, non cerchino informazioni solo per una parte, ma sempre per entrambe le parti, quella che sostiene la dichiarazione di dibattito e quella che lo contrasta. Si confrontano con diverse interpretazioni, idee e valutazioni contrastanti, che contribuiscono a una comprensione più profonda e completa dei fenomeni del mondo contemporaneo.

Competenze come la velocità nel reperire informazioni, l'individuazione di informazioni di qualità, la selezione delle informazioni e, naturalmente, l'analisi delle informazioni sono tra le più apprezzate e rispettate, ma anche le più necessarie. Nell'era dell'informazione del XXI secolo, non è più possibile sopravvivere senza queste competenze, se si vuole stare al passo con gli sviluppi e godere di una vita soddisfacente sia a livello personale che professionale, partecipare attivamente

alla formazione dell'ambiente in cui si vive, riconoscere i cambiamenti sociali e civili nella comunità locale e globale, in breve, vivere come cittadini attivi.

In un'epoca di notizie fasulle, in cui i media si sono trasformati in una macchina di propaganda per vari blocchi ideologici o capitali, e in cui la maggior parte dei giovani si informa sugli eventi mondiali dai social network, la capacità di "leggere tra le righe" o di valutare criticamente le informazioni è un'abilità cruciale per chiunque voglia essere informato in modo credibile sugli eventi mondiali e partecipare attivamente ai processi democratici.

Il dibattito trasforma la conoscenza in comportamento

Il dibattito incoraggia sia gli studenti che gli insegnanti a pensare, a trovare nuove soluzioni, perché il suo scopo è creare nuovi spazi cognitivi per tutti i partecipanti. I dibattiti sono un dialogo vivo tra persone informate, ogni affermazione è soggetta a contro-dichiarazione, e qui si crea lo spazio per nuove idee attraverso applicazioni critiche della conoscenza. La preparazione stessa di un dibattito, che richiede molte ricerche, la raccolta di dati, la valutazione delle informazioni, comprese le argomentazioni con cui si è in disaccordo, l'uso creativo di informazioni diverse, genera nuovi modelli di conoscenza. Uno dei principali vantaggi del dibattito in classe è che insegna a trasformare le conoscenze acquisite in una forma utile che gli studenti possono gestire con sicurezza e utilizzare in una varietà di contesti, passando dal livello astratto del comportamento alle applicazioni, dal trasferimento di ciò che hanno imparato all'applicazione creativa.

Bojana Skrt

CAPITOLO III: DICHIARAZIONE DI DIBATTITO

I dibattiti competitivi ruotano intorno alle dichiarazioni che una squadra deve difendere e l'altra contrastare. La maggior parte delle dichiarazioni di dibattito sono formulate in modo tale da iniziare con la frase "Questa Assemblea" (ad esempio, Questa Assemblea vieterebbe i veicoli a combustibile fossile), il che può sembrare un po' insolito a chi prende parte a un dibattito per la prima volta. Ma la frase non dovrebbe essere troppo difficile da capire, perché può sempre essere sostituita da "Noi" (Vietiamo noi i veicoli a combustibile fossile), o addirittura omessa del tutto (Vietiamo i veicoli a combustibile fossile), ma il significato rimane lo stesso.

TIPI DI DICHIARAZIONI DI DIBATTITO

Esistono diversi tipi di dichiarazione di dibattito e ognuno impone obblighi o oneri diversi alle squadre, richiedendo strategie diverse per difendere o contrastare la dichiarazione in modo convincente. Tradizionalmente, esistono tre tipi di dichiarazioni: fattuali, valoriali e politiche; tuttavia, nel corso del tempo, i tipi di dichiarazioni di dibattito che non rientrano in queste categorie standard sono diventati più importanti e saranno discussi più avanti in questo capitolo. Le dichiarazioni di fatto e di valore del dibattito sono di solito stilate in modo molto simile e spesso possono essere confuse o non è chiaro in quale categoria rientrino, ma questo non è fondamentale per il dibattito in sé.

DICHIARAZIONI DI DIBATTITO FATTUALI

Le dichiarazioni fattuali sono le più semplici, in quanto le squadre devono solo dimostrare che l'affermazione che compone la dichiarazione è vera se la squadra è dalla parte dei sostenitori e falsa se è dalla parte degli avversari. In altre parole, una cosa o è vera o non è vera. Ad esempio, nel dibattito sulla dichiarazione "Il Parlamento ritiene che il turismo faccia più male che bene", ciò che ciascuna parte sostiene è chiaro dalla dichiarazione stessa di dibattito. Se la dichiarazione del dibattito è che qualcosa provoca più danni che benefici, spetta alla parte che si difende dimostrare che ci sono più casi di turismo dannoso che positivo, o che

i casi in cui si provoca un danno sono più importanti dei casi in cui si verifica qualcosa di positivo. Quindi, per la vittoria dell'opposizione, non basta indicare un solo esempio in cui si sarebbe potuto fare un bene maggiore.

DICHIARAZIONI DI DIBATTITO VALORIALI

Le proposizioni di valore sono più ambigue di quelle di fatto perché richiedono una definizione molto chiara di ciò che si sta discutendo o dei criteri di discussione. La dichiarazione “Questo Parlamento ritiene che le centrali nucleari siano la fonte di energia elettrica preferita” e “Crediamo che la protezione dell'ambiente sia più importante dello sviluppo economico” sono dichiarazioni di valore, in quanto c'è un passo in più da fare prima che sia chiaro cosa ogni squadra deve dimostrare per vincere. È necessario stabilire dei criteri per stabilire cosa costituisce una “fonte di elettricità preferita” e cosa costituisce qualcosa di “più importante”. La fonte di energia elettrica più appropriata è quella più economica? O forse quella più sicura o semplicemente la più efficiente in termini di quantità di elettricità generata in un determinato periodo di tempo? Le risposte alle domande appena poste non sono ovvie e sono soggette a dibattito.

DICHIARAZIONI DI DIBATTITO POLITICHE

Le dichiarazioni politiche sono quelle che richiedono una certa azione, una certa politica (spesso, ma non necessariamente, da parte dello Stato). Di solito possono essere identificate dalla parola “sarebbe” nella dichiarazione e dal fatto che propongono un intervento sullo *status quo*, cioè che introducono un cambiamento. E proprio perché questo tipo di dichiarazione di dibattito introduce un cambiamento, è essenziale che la parte affermante identifichi il problema che la dichiarazione sta risolvendo. Deve stabilire che sta diventando necessario fare qualcosa per rimediare o alleviare il problema descritto. Pertanto, nella dichiarazione di dibattito “L'Assemblea vieterebbe le borse di plastica”, possiamo probabilmente aspettarci la spiegazione che attualmente abbiamo un grosso problema con la sovrapproduzione di prodotti di plastica, che ha un impatto negativo sull'ambiente. Tuttavia, nella dichiarazione di dibattito “Questa Assemblea sostiene la costruzione della seconda unità della centrale nucleare di Krško”, la parte sostenitrice non deve solo stabilire gli aspetti positivi della costruzione, ma deve anche dimostrare che esiste attualmente un problema (che potrebbe essere una produzione di energia elettrica troppo scarsa

o forse una dipendenza energetica eccessiva della Slovenia) che la dichiarazione affronta e risolve.

Nelle dichiarazioni politiche, è importante che la parte difendente presenti un modello o una tabella di marcia di un'azione specifica. Dovrebbe rispondere a domande che possono includere, a seconda del caso: chi attuerebbe la misura; cosa viene proposto e come verrebbe attuato; chi finanzierebbe la misura; quali sarebbero le sanzioni in caso di non conformità; se ci sarebbero delle eccezioni. L'attore della politica non deve essere necessariamente lo Stato, può essere un'organizzazione internazionale come l'ONU, la Banca Mondiale, una scuola, i genitori, una ONG, un individuo... Per esempio, nella dichiarazione di dibattito "Questo gruppo educerebbe i bambini a essere vegetariani", la frase "Questo gruppo" si riferisce molto probabilmente ai genitori, ma potrebbe anche riferirsi alla scuola.

ALTRI TIPI DI DICHIARAZIONI DI DIBATTITO

Tra le dichiarazioni più difficili da classificare ci sono quelle che iniziano con "Questo gruppo sostiene/si oppone a", in cui le squadre discutono se un fenomeno o un'azione provochi più danni e debba essere contrastata, o se in realtà sia vero il contrario. Sebbene queste dichiarazioni possano talvolta riferirsi a politiche, il gruppo difendente non è libero (*fiat*) di proporre un modello specifico, ma deve spiegare cosa si suppone sia il fenomeno. Un esempio di tale dichiarazione è: "Questo Parlamento sostiene l'aumento degli investimenti nelle infrastrutture ferroviarie a scapito degli investimenti nelle strade". La difesa non può proporre un modello (ad esempio, "costruiremmo una ferrovia ad alta velocità tra Lubiana e Maribor"), ma può illustrare e descrivere cosa significherebbe un maggiore investimento nelle infrastrutture ferroviarie.

Una versione ancora più complessa sono le proposte che iniziano con "Questo gruppo si rammarica", in cui le squadre devono essere in disaccordo sul fatto che un mondo in cui esiste un certo fenomeno porti più benefici o danni rispetto a un mondo ipotetico o alternativo in cui il fenomeno non esiste. Ad esempio, in un dibattito sulla dichiarazione "Ci rammarichiamo dell'accordo di Kyoto", possiamo aspettarci che la parte sostenitrice analizzi tutti gli effetti negativi dell'accordo di Kyoto. L'arco temporale del dibattito non è solo fissato nel presente, ma è limitato dalla durata del fenomeno in discussione; la parte dei sostenitori può quindi

descrivere tutti gli impatti negativi dell'accordo di Kyoto dalla sua adozione a oggi, mentre la parte oppositrice può descriverne le conseguenze positive. Ma entrambe le parti, e questa è la chiave di questo tipo di dichiarazioni di dibattito, devono definire un mondo alternativo: come sarebbe stato il mondo se non ci fosse stato l'accordo di Kyoto. La parte dei sostenitori può scegliere, ad esempio, di sostenere che in un mondo senza l'accordo di Kyoto ci sarebbe più spazio per altri accordi migliori sul clima. Qualsiasi alternativa deve essere giustificata o spiegata.

Tutte le proposte devono essere discusse da una prospettiva globale: non si tratta del risultato migliore per un particolare attore, ma di quello migliore per tutti. Questo non è solo il caso in cui la posizione dell'attore è esplicitamente indicata nel testo della proposta. Nelle dichiarazioni di dibattito "È nell'interesse dell'UE abbandonare il nucleare" e "Questo Parlamento, come l'UE, abbandonerebbe il nucleare", è essenziale che i gruppi analizzino l'interesse dell'UE. Le argomentazioni che non riguardano l'impatto sull'unico attore rilevante della dichiarazione, nel nostro caso l'UE, non sono rilevanti per il dibattito.

La modifica di poche parole può cambiare drasticamente il significato di una dichiarazione di dibattito e può comportare una differenza nel tipo di dichiarazione. Ad esempio, le dichiarazioni "Vogliamo vietare le auto private" e "Questo Parlamento ritiene che le auto private facciano più male che bene" danno luogo a due dibattiti molto diversi, anche se entrambi riguardano lo stesso tema. Nel primo caso, l'affermazione dovrebbe presentare un modello di come verrebbe attuato il divieto di circolazione, entrambe le squadre dovrebbero discutere le implicazioni politiche e la parte opponente potrebbe insistere sul fatto che si tratta di una restrizione ingiustificata del diritto alla proprietà personale. Nessuna di queste domande è rilevante per la seconda dichiarazione, in quanto le squadre devono solo analizzare i benefici e i danni delle auto e quale dei due è più importante. Il dibattito non riguarda uno scenario ipotetico in cui le auto sono vietate.

DICHIARAZIONI DI DIBATTITO - STRATEGIE

La parte difendente è di solito abbastanza chiara, in quanto le dichiarazioni del dibattito sono progettate per definire esplicitamente ciò che viene sostenuto.

"Il governo sloveno dovrebbe adottare una legge che consenta la costruzione immediata di parchi eolici senza il consenso della comunità locale e del comune".

Nell'esempio precedente, ad esempio, il "percorso" sostenuto dalla parte dei sostenitori è ovvio: un mondo in cui i parchi eolici possono essere costruiti immediatamente, anche senza il consenso della comunità locale e del comune. La parte proponente ha il diritto di definire con maggiore precisione (ma sempre nei limiti dell'argomentazione) cosa significherebbe un cambiamento.

Per la parte opponente, la questione è più complessa. Quando ci opponiamo a un cambiamento, abbiamo due opzioni fondamentali:

1. Possiamo difendere lo status quo, cioè la situazione così com'è;
2. Possiamo sostenere un'altra soluzione.

Sebbene si tratti di due opzioni piuttosto diverse, il principio che le accomuna è semplice. Nella situazione attuale, c'è chiaramente un capitale per il cambiamento. Può trattarsi di denaro, se si vuole costruire qualcosa, di volontà politica se si vuole cambiare il modo in cui si fa qualcosa, o di qualsiasi altra cosa. La parte sostenitrice cercherà di convincerci che questo capitale dovrebbe essere speso esattamente per questo cambiamento, mentre la parte oppositrice ha l'opportunità di dimostrare che sarebbe meglio non fare nulla e risparmiare il capitale, o che potrebbe essere speso meglio.

Ciò che la parte oppositrice può sostenere dipende, quindi, dall'entità del capitale necessario per far valere la pretesa sostenuta dalla parte proponente. Nel caso precedente (parchi eolici), l'applicazione della legge sostenuta dalla parte proponente richiede una certa volontà politica, il che significa che la parte opponente può proporre misure simili, ad esempio: "Preferiremmo approvare una legge che consenta l'immediata costruzione di centrali solari". Può anche suggerire di non fare nulla: "Lascieremo la situazione così com'è". Ma non può proporre alternative che richiederebbero più capitale, come "Investiremmo immediatamente 10 miliardi per costruire un reattore a fusione".

Nelle dichiarazioni in cui la parte difendente non spende alcun capitale, anche la parte opponente non può spenderne. Nel caso della dichiarazione "Pensiamo che la perdita di biodiversità sia peggiore dell'accumulo di gas serra nell'atmosfera", la parte che difende si limita a giustificare la validità dell'affermazione e non apporta alcun cambiamento nel mondo, il che significa che la parte che si oppone non ha altra scelta che spiegare perché la dichiarazione non è valida.

Quindi, se siamo parte opponente, dobbiamo pensare a ciò che possiamo effettivamente difendere. Nei limiti delle opzioni che possono essere realisticamente difese, possiamo scegliere la migliore o quella più facile da difendere. Nella tabella che segue, presentiamo l'insieme delle opzioni strategiche a disposizione di ciascuna parte per le dichiarazioni di dibattito selezionati. Vengono forniti solo esempi di posizioni generali o strategie che possono essere sostenute da ciascuna squadra. Ma spetta sempre a ciascuna parte argomentare sul perché la propria posizione sia quella giusta. La parte opponente ha un po' più di spazio di manovra nella scelta delle argomentazioni, in quanto può concentrarsi sull'evidenziare gli aspetti positivi del mondo che difende, o sull'evidenziare gli aspetti negativi o cattivi del mondo che difende. Nella maggior parte dei dibattiti si assiste a una combinazione di entrambe le cose e, attraverso l'opposizione, la parte proponente di solito stabilisce anche la prospettiva negativa del mondo della parte opponente.

Dichiarazione di dibattito	Cosa possono sostenere i difendenti la dichiarazione	Cosa possono sostenere gli opposenti della tesi
Sosteniamo l'energia nucleare	Utilizzo dell'energia nucleare	Utilizzo di altre fonti energetiche
Costruiremmo il secondo blocco della centrale nucleare Krško	Costruzione di NEK2	1. Costruzione di un'altra centrale elettrica 2. Non costruire nulla
Gli attivisti ambientali dovrebbero applicare i principi della disobbedienza civile	La disobbedienza civile nell'attivismo ambientale	1. Altre forme di attivismo ambientale 2. Mancanza di attivismo ambientale
I Paesi in via di sviluppo hanno il diritto di utilizzare i combustibili fossili	Il diritto dei Paesi in via di sviluppo di utilizzare i combustibili fossili	I Paesi in via di sviluppo non hanno il diritto di utilizzare i combustibili fossili
Gli imballaggi monouso dovrebbero essere vietati	Divieto di imballaggi monouso.	Uso continuato di imballaggi monouso, eventualmente con una regolamentazione più severa sui materiali
Come ONU, deploriamo il vertice ambientale in Egitto	Dal punto di vista delle Nazioni Unite, il vertice ambientale in Egitto ha fatto più male che bene	Dal punto di vista delle Nazioni Unite, il vertice egiziano sull'ambiente ha fatto più bene che male
Preferiamo il meccanismo di Kyoto a quello di Parigi, per la protezione dell'ambiente	Il meccanismo di Kyoto per la protezione dell'ambiente è migliore di quello di Parigi	Il meccanismo di Parigi è migliore del meccanismo di Kyoto

Rok Hafner e Matija Pušnik

CAPITOLO IV: ELENCO DELLE DICHIARAZIONI DI DIBATTITO

I temi ambientali sono una caratteristica regolare dei tornei di dibattito a tutti i livelli. La seguente lista offre 50 dichiarazioni di dibattito che coprono diversi aspetti dell'affrontare le questioni sollevate dal cambiamento climatico o le strategie per muoversi verso un futuro verde. Variano per difficoltà e complessità, perché vogliamo che tutti i tipi di pubblico trovino qualcosa di interessante e adatto a loro.

1. I fondi di coesione per l'allevamento dovrebbero essere reindirizzati verso la produzione di ortaggi e frutta per il consumo umano.
2. L'acqua e le risorse idriche non dovrebbero mai essere privatizzate.
3. I movimenti ambientalisti dovrebbero concentrarsi sull'attività di lobbying per ottenere soluzioni legislative (ad es. scambio di emissioni, divieto di fratturazione idraulica, ecc.) piuttosto che sostenere azioni individuali (ad es. riciclaggio, riduzione dell'uso delle automobili, ecc.).
4. La Slovenia dovrebbe dare priorità all'ammodernamento delle ferrovie, non delle strade.
5. Siamo a favore dell'energia nucleare.
6. Costruiremmo il secondo blocco della centrale nucleare Krško.
7. Gli attivisti ambientali dovrebbero applicare i principi della disobbedienza civile.
8. I Paesi in via di sviluppo hanno il diritto di utilizzare i combustibili fossili.
9. Gli imballaggi monouso dovrebbero essere vietati.
10. L'Assemblea, come le Nazioni Unite, deplora il vertice ambientale in Egitto.
11. Preferiremmo il meccanismo di Kyoto al meccanismo di Parigi per la tutela dell'ambiente.
12. Dovremmo limitare il consumo di energia pro capite.
13. Questa assemblea istituirebbe un mercato globale per lo scambio di emissioni.
14. L'Assemblea si oppone all'Accordo di Kyoto.

15. Questa assemblea ritiene che gli attivisti ambientalisti debbano sostenere lo smembramento delle grandi aziende di lavorazione della carne in entità più piccole.
16. Questa assemblea sostiene l'ingegneria genetica per adattare l'uomo ai cambiamenti climatici.
17. L'Assemblea deplora la commercializzazione dello spazio.
18. Per combattere il cambiamento climatico, questa assemblea vorrebbe nazionalizzare tutte le aziende energetiche.
19. L'Assemblea ritiene che la politica climatica nazionale debba essere guidata da esperti, non da politici.
20. L'Assemblea vieterebbe la circolazione delle auto nei centri urbani.
21. L'Assemblea ritiene che i movimenti ambientalisti debbano ricorrere a misure radicali (lancio di zuppe, blocco di autostrade, occupazione di istituzioni pubbliche) per raggiungere i loro obiettivi.
22. L'Assemblea è favorevole all'abolizione del principio di irretroattività nel caso di crimini contro l'ambiente.
23. L'Assemblea ritiene che i Paesi in via di sviluppo debbano avere il diritto di dare priorità allo sviluppo economico rispetto alla protezione dell'ambiente.
24. I politici non dovrebbero prendere l'aereo per viaggiare in Europa.
25. L'Assemblea deplora la tendenza della crescente popolarità dell'antinatalismo.
26. Smettiamo di acquistare i prodotti dei grandi inquinatori (Cocacola, Pepsi, Nestle...).
27. I pasti scolastici dovrebbero contenere carne non più di due volte alla settimana.
28. L'ecoturismo fa più male che bene.
29. La comunità internazionale dovrebbe condannare le estrazioni di petrolio previste nell'Artico orientale nell'ambito del progetto Willow.
30. La produzione e la vendita di acqua naturale in bottiglia dovrebbero essere vietate.
31. Dovremmo iniziare a popolare la Luna.
32. Per combattere il riscaldamento globale e proteggere l'ambiente, dovremmo diventare vegetariani.
33. Dovremmo sostituire le auto a benzina con auto elettriche.
34. I primati - animali come scimmie e delfini - dovrebbero avere lo stesso diritto alla vita, alla protezione dal dolore fisico e alla libertà di movimento degli esseri umani.

35. L'albero vero di Natale/Capodanno dovrebbe essere sostituito da uno artificiale.
36. Si dovrebbero introdurre quote di turisti per proteggere i siti e le attrazioni turistiche.
37. I Paesi che inquinano pesantemente dovrebbero aprire le loro frontiere ai rifugiati ambientali.
38. Tutti i Paesi dovrebbero sancire il diritto all'acqua nelle loro costituzioni.
39. Sosteniamo l'insediamento sulla Luna e su altri corpi celesti in risposta ai cambiamenti ambientali.
40. Come individui, possiamo fare il massimo per proteggere l'ambiente smettendo di mangiare carne e prodotti a base di carne.
41. La Corte penale internazionale dovrebbe iniziare a trattare i crimini contro l'ambiente come crimini contro l'umanità.
42. Il Paese dovrebbe stabilire un consumo massimo di acqua pro capite.
43. I vegetariani e i vegani dovrebbero esercitare una forte pressione nelle loro comunità per cercare di impedire il consumo di carne.
44. Nelle Alpi, la tutela dell'ambiente dovrebbe avere la precedenza sullo sviluppo turistico.
45. La guida delle auto nelle valli alpine dovrebbe essere vietata.
46. Il numero di visitatori delle Alpi dovrebbe essere limitato da quote.
47. Il più grande nemico dell'ecologia è il capitalismo.
48. Smettiamo di comprare e di vestirci con la fast fashion.
49. La piantumazione di alberi dovrebbe diventare una parte obbligatoria del curriculum scolastico a tutti i livelli.
50. Sosteniamo la creazione di un tribunale penale internazionale per i "crimini contro la Terra".

CAPITOLO V: L'ARGOMENTAZIONE

QUALCHE PAROLA SULL'ARGOMENTAZIONE

Nel mondo della logica formale, un'argomentazione è una dichiarazione che conduce in modo ragionevole a una conclusione che segue logicamente da essa, ma che presumibilmente non è nota all'inizio del ragionamento. Le frasi, le proposizioni, di un'argomentazione dimostrano quindi (logicamente) la validità di una conclusione quando sono collegate in modi prestabiliti, regolati da regole logiche. La verità di una conclusione (in senso logico) non è una categoria molto importante; una conclusione è vera se il ragionamento, il collegamento delle proposizioni, è stato corretto e se tutte le proposizioni collegate erano anch'esse vere.

Ma quando parliamo di un'argomentazione in un dibattito, dobbiamo innanzitutto tenere presente il significato della argomentazione, che è legato al suo ruolo nel dibattito stesso. Certo, l'argomentazione deve essere formulata correttamente, ma questa forma è necessariamente subordinata al suo scopo, a ciò che cerca di ottenere nel dibattito.

Per ogni tema trattato, possiamo sviluppare diversi punti di vista. Possiamo quindi esprimere un giudizio negativo su qualsiasi proposta di sovvenzione all'acquisto di veicoli elettrici: perché, nonostante le sovvenzioni, il prezzo della maggior parte delle auto elettriche è ancora troppo alto per l'acquirente medio e stiamo sovvenzionando solo chi non ne ha realmente bisogno; perché l'estrazione del litio necessario per farle funzionare sta causando danni ambientali inimmaginabili nei Paesi in via di sviluppo; e perché le auto elettriche non fanno altro che aumentare il fabbisogno di elettricità, che è ancora in gran parte ricavata da combustibili fossili, o perché, in quanto nuovi status symbol, non eliminano di fatto la causa principale di quasi tutti i problemi ambientali, ossia il consumismo, ma, al contrario, lo rendono socialmente accettabile, scoraggiando così le persone dall'apportare cambiamenti veramente necessari al loro comportamento quotidiano. Tutti questi punti di vista diversi possono diventare argomentazioni nella discussione. Lo

stesso vale, ovviamente, per le diverse opinioni sul perché le auto elettriche siano ancora una scelta migliore rispetto alle auto a combustione interna convenzionali.

L'argomentazione è quindi una visione relativamente ristretta del problema che stiamo affrontando: possiamo essere d'accordo o contrari alla proposta che stiamo discutendo (sussidi per i veicoli elettrici) in un modo molto ristretto e specifico. Una proposta può essere accettabile per motivi morali, economici, ambientali, psicologici o di altro tipo, e quindi si possono avanzare argomentazioni morali, economiche, ambientali o psicologiche sulla richiesta. Affinché una visione così ristretta del problema possa avere un ruolo nel dibattito, deve soddisfare due requisiti.

In primo luogo, e qui torniamo ai requisiti formali: deve essere formulata in modo che sia chiara a tutti (in un dibattito, principalmente all'altra squadra e al giudice) perché l'argomento che stiamo difendendo è ragionevole. Ciò significa che l'argomentazione deve esporre i processi di pensiero che ci hanno portato alla posizione che stiamo difendendo. Sebbene la squadra avversaria (o il giudice) non debba necessariamente essere d'accordo con l'argomentazione che stiamo sostenendo ("i sussidi per le auto elettriche aumentano il consumo di elettricità da combustibili fossili"), qualsiasi argomentazione dovrebbe mirare a rendere la validità del ragionamento logico o la rilevanza delle prove che citiamo a sostegno della nostra argomentazione sufficientemente chiara da permettere ad altri esseri razionali di comprendere la nostra posizione. Una buona argomentazione è quindi caratterizzata dalla chiarezza e dalla visibilità del processo di ragionamento logico e dall'uso di esempi validi e significativi a cui fare riferimento in tale ragionamento.

In secondo luogo, e questo è legato allo scopo dell'argomentazione: l'argomentazione deve essere formulata in modo tale da rendere evidente non solo la propria verità o ragionevolezza, ma soprattutto la sua rilevanza nel dibattito, il suo peso rispetto alle argomentazioni che verranno avanzate dagli oppositori. Ad esempio, l'argomentazione secondo cui le auto elettriche migliorano la qualità della vita perché sono più silenziose di quelle convenzionali (meno inquinamento acustico) e hanno meno emissioni di gas serra può essere formulata molto facilmente in modo da dimostrare che è vera (o perché la diciamo), ma sarà molto più difficile dimostrare, che il minor rumore è un beneficio reale rispetto al danno ambientale causato dall'estrazione del litio, o che un minor odore nel parcheggio di casa è davvero molto meglio di un aumento delle emissioni di gas serra delle centrali termoelettriche (soprattutto se queste utilizzano la co-combustione di

materiali di scarto come i pneumatici delle auto e i rifiuti industriali per generare energia). Un'argomentazione deve quindi essere formulata in modo da evidenziare la validità e la verità della nostra tesi da un lato, e la sua validità dall'altro; deve quindi permetterci di confrontarla con le argomentazioni dell'altra squadra in qualsiasi momento del dibattito e mostrare perché è più veritiera e più rilevante delle argomentazioni dell'altra parte.

COME FORMULARE UN'ARGOMENTAZIONE

Quando discutiamo di questa o quella possibile visione di un problema con i membri della nostra squadra di dibattito o con un gruppo di amici che pensano allo stesso modo, troviamo rapidamente un terreno comune, poiché di solito concordiamo sugli assunti di base che ci hanno portato a una determinata posizione. I problemi sorgono quando dobbiamo spiegare questo accordo scontato a qualcuno che non è d'accordo con noi o addirittura si oppone alla nostra posizione con le sue elaborate argomentazioni. In questi casi, vogliamo che la nostra argomentazione consenta all'opponente che ascolta di ripercorrere il percorso di ragionamento che abbiamo seguito per formularla. Questo non significa, ovviamente, che sarà d'accordo con noi, ma è necessario affinché ci capisca e cerchi di partecipare con i suoi argomenti al confronto, allo scontro di opinioni da cui nascono approfondimenti.

Sono molte, le diverse teorie dell'argomentazione, ma nel dibattito generalmente usiamo la derivazione e la variante della forma argomentativa, ideata dal filosofo britannico Stephen Toulmin alla fine degli anni '50. Una delle idee più importanti di Toulmin è l'idea che la validità logica delle proposizioni di collegamento sia talvolta più fuorviante di quanto non appaia. Prendiamo il classico esempio di un'argomentazione (logicamente non valida):

L'opposizione all'energia nucleare ci spinge verso la dipendenza dalle centrali a combustibili fossili.

Questo governo si oppone alla costruzione di una nuova centrale nucleare.

Questo governo (quindi) sostiene la dipendenza dai combustibili fossili.

Tale argomentazione (logicamente non valida, anche se purtroppo probabilmente vera) è un tipico esempio di "dilemma illusorio", una fallacia argomentativa che nasce dalla convinzione che esistano solo due alternative. A prima vista, l'argomentazione sembra convincente, soprattutto perché è altamente plausibile

e i politici la utilizzano con grande efficacia. Uno dei suggerimenti di Toulmin era di invertire l'ordine del ragionamento: se iniziassimo dicendo che questo governo è a favore della dipendenza dai combustibili fossili perché si oppone alla costruzione di una centrale nucleare, saremmo molto più impegnati a spiegare come l'uno porta all'altro, oppure, nello spiegare perché lo pensiamo, dovremmo probabilmente dire ad alta voce quello che prima era un assunto implicito: che ci sono solo queste due alternative. Questo permetterebbe ai nostri oppositori di evidenziare il nostro errore e di correggerci.

Il modello di Toulmin parte quindi da una conclusione: per prima cosa, dobbiamo essere chiari su ciò che stiamo affermando; dobbiamo cercare di spiegare tale conclusione o affermazione; e solo in seguito mostrare che esistono esempi reali e concreti per dimostrarla. Pertanto, la maggior parte degli argomenti utilizzati nel dibattito sarà presentata sotto forma di DICHIARAZIONE–SPIEGAZIONE–ESEMPIO. Ma una parte importante dell'argomentazione sarà anche quella che chiamiamo IMPATTO, ciò che dovrebbe farci prendere sul serio la nostra argomentazione; l'obiettivo o il valore per cui ci stiamo battendo.

DICHIARAZIONE

La dichiarazione deve indicare in modo chiaro e distinto, sotto forma di frase argomentativa, ciò che si vuole presentare nel dibattito come il punto di vista sulla questione che si ritiene più importante. È opportuno includere le definizioni dei termini che potrebbero essere problematici. Nell'affermazione “L'aumento degli investimenti nell'energia eolica aumenterà l'indipendenza energetica del settore energetico del Paese”, è bene chiarire cosa significa “aumento”, soprattutto se si considera che nell'ultimo anno non abbiamo investito nulla nell'energia eolica e quindi l'investimento “aumentato” può essere anche solo di un euro.

A seconda del tipo di argomentazione, dovrebbe essere chiaro in modo inequivocabile dalla dichiarazione che stiamo facendo quale relazione di causa ed effetto stiamo cercando di evidenziare (“controlli più severi costringono gli inquinatori a ridurre le emissioni”), quali valori stiamo cercando di soppesare (“la salute umana è più importante dei profitti aziendali”), o quale dichiarazione stiamo cercando di presentare come un dato di fatto (“non esiste un limite inferiore sicuro per le emissioni degli inceneritori”). È consigliabile evitare frasi troppo complesse o creazioni logiche, poiché non vogliamo che i nostri oppositori

discutano un'argomentazione mal compresa e finiscano per vincere perché il giudice ha frainteso la nostra tesi.

La dichiarazione deve quindi mostrare con la necessaria chiarezza due cose: cosa si sta sostenendo esattamente (“un controllo più severo degli inquinatori”) e quali saranno le conseguenze di questo cambiamento (“riduzione delle emissioni”). Naturalmente questo non è sempre possibile, e nei dibattiti su fatti o valori sarà difficile inquadrare l'argomentazione in questo modo, ma è utile insegnare ai dibattenti a farlo, in quanto li aiuterà a identificare più rapidamente il tipo di dibattito con cui hanno a che fare.

SPIEGAZIONE

Il passo successivo nella formulazione di un argomento è l'interpretazione. A titolo esemplificativo, cerchiamo di presentare il meccanismo o i principi che collegano la nostra dichiarazione all'evidenza di seguito riportata. Di norma, introduciamo la spiegazione con le congiunzioni “perché”, “poiché”, “quindi”, o con il leggermente più descrittivo “lascia che ti spieghi perché questo è vero”. Una spiegazione evidenzia ciò che la dichiarazione stessa non può fare: spiega il *meccanismo* attraverso il quale il cambiamento presentato nella dichiarazione avrà la conseguenza prevista.

La spiegazione di solito funziona cercando di mettere in relazione la nostra dichiarazione con una dichiarazione più generale e ovviamente valida. Una possibile spiegazione di questa dichiarazione è che:

“Controlli più severi costringono gli inquinatori a ridurre le emissioni”

può essere:

“perché le ispezioni possono imporre pesanti multe o divieti temporanei per le infrazioni che mettono seriamente a rischio la redditività delle aziende per le quali sono state commesse”.

In realtà, una simile “spiegazione” non fa altro che affermare chiaramente ciò che già si sospettava nell'argomentazione e che in qualche modo dobbiamo condividere, anche se l'argomentazione stessa sembra sospetta: che tutte le

aziende esistono principalmente per realizzare un profitto per i loro proprietari. Altre interpretazioni della stessa proposizione possono quindi essere collegate a questa “verità generale”:

“Non solo le multe imposte, ma anche la maggiore frequenza delle ispezioni può da sola minare la fiducia dei clienti (e del pubblico), con conseguenze disastrose per le prestazioni e la competitività di un’azienda”.

“Le frequenti multe, l’interruzione della produzione e il deterioramento dell’immagine delle aziende possono anche portare a un trattamento più severo da parte di altri dipartimenti governativi responsabili del rilascio di licenze o concessioni, che in casi estremi possono a loro volta causare il blocco delle attività di un’azienda”.

Questi tentativi di spiegare perché il “controllo funziona” si basano quindi essenzialmente sull’ovvia realtà della premessa che “nessuna azienda metterà volentieri a repentaglio i propri profitti e la propria esistenza”. Si spera che la maggior parte dei partecipanti al dibattito sia d’accordo con questa affermazione. Se questa premessa debba essere esplicitata anche nell’argomentazione, o se sia sufficiente che sia presente solo implicitamente, è una questione di giudizio. La persuasività di un’argomentazione non dipende solo da quanto riteniamo ragionevole tale spiegazione o da quanto siamo d’accordo con essa, ma anche dalla possibilità di presentare prove empiriche a suo favore. Se è più facile trovare prove del fatto che un maggiore controllo ha funzionato a causa di multe, mancanza di fiducia o ritiro di concessioni a un’azienda piuttosto che a causa di prove del fatto che le aziende sono impegnate solo per il profitto, probabilmente ha senso mantenere questa parte della spiegazione implicita. Se esistono prove empiriche (sentenze, disposizioni di legge, esempi di prassi) che dimostrano che le aziende dovrebbero preoccuparsi solo dei loro profitti, è probabilmente ragionevole presentarle (esplicitamente).

ESEMPI

Nel dibattito, la parola “esempi” si riferisce a tutte le illustrazioni della validità del nostro ragionamento o della ragionevolezza di una dichiarazione. Le illustrazioni aumentano la persuasività della nostra argomentazione, poiché le sole analisi logiche possono risultare troppo spettrali per il pubblico. Le illustrazioni possono essere suddivise in due gruppi. Il primo gruppo di queste illustrazioni contiene

solitamente dati empirici, fatti, statistiche e simili, che i dibattenti trovano lavorando in modo indipendente. In questo caso, cerchiamo di rendere i dati il più possibile reali, rilevanti e tipici, e di evitare il più possibile esempi aneddotici o molto specifici; la nostra affermazione dovrebbe quindi essere supportata dal maggior numero possibile di esempi concreti rilevanti, o addirittura essere statisticamente dimostrabile.

Dovremmo tutti mangiare meno carne, poiché la produzione di carne contribuisce in modo determinante alla produzione di gas serra e, di conseguenza, al riscaldamento globale.

Uno studio del 2018 dell'Università di Oxford dimostra che i singoli individui possono ridurre la loro impronta di carbonio del 73% cambiando il modo in cui mangiano, mentre uno studio del 2021 pubblicato su Nature Food dimostra che quasi il 57% di tutti i gas serra è legato all'industria della carne.

Introduciamo questo tipo di giustificazione definendo chiaramente di cosa si tratta (“studio, dati, ricerca”), e cerchiamo di spiegare il più precisamente possibile entro le tempistiche date chi/quando e perché i dati sono stati ottenuti prima di presentare il contenuto stesso.

Il secondo gruppo di illustrazioni, che di solito cerchiamo nei dibattiti non preparati (improvvisati), sono esempi più ipotetici, in cui cerchiamo di dimostrare per analogia che il punto della nostra argomentazione è qualcosa che anche l'altra parte condivide in altre situazioni, ma simile alla nostra argomentazione. La derivazione di cui sopra:

“controlli più severi costringono gli inquinatori a ridurre le emissioni,

in quanto le ispezioni possono imporre pesanti multe o divieti temporanei in caso di infrazioni, che mettono seriamente a rischio la redditività delle aziende per le quali sono impegnate”,

può essere accompagnata da un'analogia della vita quotidiana invece che da dati empirici:

Anche a scuola facciamo regolarmente i compiti con gli insegnanti che li correggono e ci premiano per averli fatti o ci penalizzano per non averli fatti.

IMPATTO E RILEVANZA DELL'ARGOMENTAZIONE

“Impatto” è il termine che usiamo per descrivere il tentativo di spiegare perché ciò che sosteniamo è in effetti qualcosa di buono o comparativamente migliore di ciò che l'altra parte sta cercando di sostenere. È una questione di portata, di impatto dell'argomentazione e di come si confronterà con le altre argomentazioni del dibattito. Quindi, quando parliamo dell'impatto di un'argomentazione, parliamo della serietà delle ragioni o dell'importanza dei valori per cui sosteniamo una determinata posizione.

Nel caso delle argomentazioni consequenzialiste (che riguardano le conseguenze specifiche di un'azione proposta), il peso dell'argomentazione può essere dimostrato con relativa facilità dalle conseguenze misurabili dell'azione sostenuta: possiamo dimostrare che la misura avrà conseguenze positive su un gran numero di persone (o negative su un numero relativamente piccolo di persone), che le conseguenze positive di queste misure saranno effettivamente di lunga durata (e le conseguenze negative di durata trascurabile), che l'effetto di queste misure farà una differenza significativa rispetto a ciò che è male; possiamo dimostrare che non avranno conseguenze negative degne di nota, che queste misure otterranno qualcosa che nessun'altra misura avrebbe altrimenti ottenuto, e così via. Si tratta di criteri per dimostrare in che senso oggettivo e misurabile la nostra argomentazione è più forte di quella dell'altra parte.

È un po' più complicato con le argomentazioni di principio (quando diciamo che qualcosa è, per esempio, ingiusto o giusto, indipendentemente dalle conseguenze). Prendiamo il famoso caso della Disney, che nel 1966 voleva costruire una stazione sciistica nella valle del Mineral King. Le argomentazioni dell'azienda erano ovviamente coerenti: il progetto porterà sviluppo, molti nuovi posti di lavoro, modernizzazione, elettrificazione, collegamenti stradali e spazio per attività ricreative di qualità. La valle non sarà più quella di una volta, ma i cambiamenti non ne influenzeranno l'essenza, la sua geologia, la sua posizione e il suo affascinante impatto su tutti coloro che la visitano. Gli oppositori della costruzione hanno sottolineato l'importanza della natura incontaminata e che le bellezze naturali non dovrebbero essere distrutte a scopo di lucro. Sebbene l'argomentazione sembri abbastanza ragionevole e possa essere sviluppata in modo efficace, appare un po' blanda rispetto a tutte le conseguenze positive della costruzione di una stazione sciistica.

Quando ci confrontiamo con argomentazioni di principio e consequenzialistiche, in genere cerchiamo di dimostrare che una particolare politica (o misura) avrà più conseguenze positive che negative *in questo caso specifico*, e che, d'altra parte, *infrangere una regola* è qualcosa che avrà conseguenze più negative nel lungo periodo e in generale.

In questo caso, potremmo presentare i valori principali della natura incontaminata in termini di benefici che essa comporta (acqua potabile, aria, biodiversità, ecc.) e cercare di dimostrare che sacrificarli per lo sviluppo economico comprometterà, a lungo termine, la qualità della vita più della stagnazione economica, poiché le persone stanno molto peggio senza aria o acqua che in una situazione di stagnazione economica.

Allo stesso modo, è facile impelagarsi nella valutazione di due diverse argomentazioni di principio, nel caso, ad esempio, dell'argomentazione sul diritto di disporre liberamente della proprietà da un lato, e dell'argomentazione sul diritto all'esistenza (di un fiume, di una valle, ecc.) dall'altro.

L'alternativa è cercare di mostrare la relazione tra queste due argomentazioni, spingendole ai loro limiti. Possiamo quindi chiederci cosa significherebbe se il diritto di disporre liberamente della propria proprietà fosse assoluto e potessimo fare qualsiasi cosa con ogni singolo oggetto che possediamo: torturare gli animali domestici, abbattere i ponti, usare i giardini come discariche. Una riflessione di questo tipo mostra rapidamente che il diritto di proprietà è un diritto derivato, che deve sempre tenere conto del fatto che la nostra proprietà, oltre ad avere un valore acquisitivo (per noi), ha anche alcuni diritti a sé stanti: a una vita dignitosa per gli animali, per esempio. E così come gli animali non dovrebbero essere sottoposti a inutili sofferenze o mutilazioni a scopo di lucro, lo stesso vale per risorse inanimate come fiumi o laghi di montagna.

Quando decidono come presentare il peso di una argomentazione, i dibattenti devono tenere presente innanzitutto la questione della sua rilevanza. Ciò significa che dobbiamo chiederci ripetutamente se l'argomentazione di dibattito che stiamo cercando di difendere (o di contestare) raggiunge davvero gli obiettivi che stiamo proponendo nel modo più efficace, e se non potrebbero essere raggiunti in un modo diverso e meno faticoso. Se le preoccupazioni sull'importanza della biodiversità sembrano ragionevoli, la questione è se essa possa essere davvero protetta semplicemente sostenendo che "dovremmo vietare la costruzione di

stazioni sciistiche nel mondo alpino”, o se potrebbe già essere protetta da una pianificazione più sostenibile e da regolamenti più severi sulla costruzione e la gestione di tali stazioni.

Riflettere sulla pertinenza di una argomentazione fa quindi parte dello sviluppo di una strategia di dibattito significativa. Non tutte le argomentazioni che ci vengono proposte nella fase di preparazione sono ugualmente valide. La scelta delle misure da sottoporre al dibattito deve quindi essere sempre separata dalla domanda se gli obiettivi delle nostre argomentazioni (le conseguenze previste dalle argomentazioni) saranno davvero raggiunti solo con la misura proposta, o se ci sono altri modi più semplici; se i cambiamenti proposti sono importanti o desiderabili.

Gorazd Jurman

CAPITOLO VI: CONFUTAZIONE

La confutazione, il rifiuto delle argomentazioni contrarie, è un processo che deve essere strutturato quanto la formulazione dell'argomentazione stessa. Nel confutare le argomentazioni, dobbiamo essere il più precisi possibile nel cercare di dire su cosa esattamente non siamo d'accordo e perché. Questo è il motivo per cui di solito nei dibattiti si usa una forma di confutazione in quattro fasi:

- riassunto (“Voi sostenete che ...”): Il riassunto è un tentativo di restituire l'essenza dell'argomentazione dell'altra squadra nel modo più breve possibile. “Voi sostenete che l'uso di bottiglie di plastica dovrebbe essere vietato a causa dell'intrusione di microplastiche nella catena alimentare”;
- esposizione (“Non siamo d'accordo con ...”): Di seguito, cerchiamo di essere il più precisi possibile su quale parte dell'argomentazione non ci convince. “Riteniamo che la vostra argomentazione sia scarsamente supportata”;
- spiegazione (“perché ...”): Una spiegazione illustra perché la parte che abbiamo evidenziato è essenziale per la rilevanza dell'argomentazione. “Dal momento che la vostra argomentazione mira a modificare la legislazione locale e che il fenomeno delle microplastiche è un problema globale, è necessario sapere quanta parte del consumo globale di bottiglie di plastica è generata dai consumatori sloveni per valutare la ragionevolezza del provvedimento”;
- impatto (“quindi ...”): Nella parte finale della confutazione, dobbiamo mostrare come questa abbia indebolito o invalidato l'argomentazione dell'opponente, oppure cercare di mostrare quali dei nostri argomenti hanno già respinto le implicazioni dell'argomentazione. “Voi non avete queste informazioni perché il cambiamento sarebbe trascurabile, ma noi vi abbiamo mostrato gli effetti negativi misurabili di una simile misura sull'economia slovena, quindi dobbiamo respingere la vostra argomentazione, perché gli effetti potenziali e praticamente non misurabili non possono essere più importanti dei danni reali e misurabili”.

Su quale parte dell'argomentazione dell'opponente non siamo d'accordo? In generale, nella parte sostanziale, possiamo attaccare i supporti o la logica dell'argomentazione. Naturalmente, può capitare che la squadra opponente presenti un argomento senza alcun supporto o senza una spiegazione dettagliata, e noi dobbiamo ovviamente metterli in guardia e cercare di respingere tali

argomentazioni. L'assenza di una spiegazione è piuttosto comune nei dibattiti, in quanto questi presumono per lo più che il legame tra l'affermazione e i potenziali supporti sia sufficientemente ovvio da non dover essere elaborato ulteriormente. Questo è anche il luogo di molte fallacie argomentative: gli elenchi abbondano sul web, ma ciò che accomuna questo tipo di fallacie è che invece di analizzare il rapporto causa-effetto della nostra argomentazione, si ricorre ad appelli al senso comune, a ciò che dice questa o quella autorità, a come tutti noi lo sappiamo comunque, e così via. Ma è vero anche che spesso agli oppositori piace trascurare di farlo, poiché sembra loro che sia più importante prestare attenzione ai dati e agli esempi utilizzati. Sebbene non si riscontrino spesso enormi fallacie logiche nella formulazione delle argomentazioni, è comunque possibile che le argomentazioni offrano dilemmi forzati, pendii scivolosi, connessioni casuali e simili al posto delle spiegazioni, e vale la pena di prestare attenzione a questo aspetto, perché un'argomentazione ben sostenuta che utilizza un ragionamento difettoso non dimostra realisticamente nulla.

I dibattenti hanno molto più lavoro da fare con le argomentazioni di supporto, dove si applicano regole leggermente diverse. In questo caso, le strategie per rifiutare i dati possono essere molto diverse: si possono presentare controesempi, dati alternativi, si può mettere in dubbio l'obiettività o la tempestività degli studi presentati, ecc. Un esempio piuttosto noto sono i dati sull'effetto positivo della CO₂ sulla crescita delle piante pubblicati dal Centro per lo studio dell'anidride carbonica e del cambiamento globale su co2science.org. Sebbene i dati siano probabilmente veritieri e aggiornati, questa ONG è fortemente sponsorizzata dalla ExxonMobil, un importante commerciante di combustibili fossili, il che solleva dubbi sull'obiettività dei dati. Ma anche in questo caso, è importante rendersi conto che la validità dell'argomentazione non è invalidata dalla fonte compromessa: è vero che gli alberi amano la CO₂ e prosperano meglio quando ce n'è di più. Allo stesso modo, con altri attacchi al sostegno degli oppositori, possiamo solo ridurre la rilevanza e l'impatto dell'argomentazione, ma non possiamo respingerlo semplicemente a causa del debole sostegno.

La terza area che possiamo quindi respingere è quella che a volte viene chiamata la logica del caso di dibattito dell'opponente: rifiutiamo l'influenza e la pertinenza delle sue argomentazioni. Ciò significa che riconosceremo che l'argomentazione dell'opponente, pur essendo vero e ragionevole, è il più irrilevante possibile (soprattutto se confrontato con gli effetti negativi della misura che abbiamo presentato).

“La vostra parte sostiene che ridurre radicalmente le emissioni di gas serra è dannoso perché la CO₂ è estremamente benefica per la crescita delle piante, soprattutto per gli alberi che producono ossigeno. Non siamo d’accordo, non solo perché vi riferite ai dati del sito web co2.science.org sponsorizzato dalla lobby del petrolio, che non è esattamente obiettivo, ma perché anche se questa affermazione fosse vera, l’aumento della crescita delle piante non supera le conseguenze delle catastrofi ambientali globali che i gas serra causano: siccità, inondazioni e incendi, sfollati e morti, come sottolineato nella nostra argomentazione”.

Gorazd Jurman

CAPITOLO VII: COME VINCERE IL DIBATTITO

COSA SIGNIFICA VINCERE IL DIBATTITO

Ci sono molti dibattiti in corso ovunque e in ogni momento. Molti di essi, come quelli tra amici davanti a un caffè, terminano senza una vera conclusione, *accettando di non essere d'accordo* – anche questa è un'abilità importante. Ma spesso qualcuno deve vincere il dibattito; questo accade di solito quando un individuo, un gruppo o addirittura una comunità più ampia deve prendere una decisione. Possiamo immaginare questo pensando al dibattito come a un processo decisionale: possiamo decidere cosa fare, quale valore ci sta più a cuore o semplicemente se una proposizione sia valida o meno.

Che cosa significa per qualcuno vincere un dibattito? Se ci accontentassimo di risposte superficiali, non avremmo difficoltà a rispondere a questa domanda: *“lui aveva argomentazioni migliori”* o *“lei era più persuasiva”*. È molto più difficile dire cosa significhino queste osservazioni generali o quali siano i passi concreti da compiere per vincere il dibattito. Lo scopo di questo capitolo è rispondere nel modo più preciso possibile alla domanda *“cosa significa vincere un dibattito”*.

IL DIBATTITO È UN PROCESSO DECISIONALE

Abbiamo già detto che possiamo pensare a un dibattito come a una sorta di processo decisionale, soprattutto perché quelli importanti sono solitamente legati a decisioni di qualche tipo. Possiamo anche pensare al dibattito come a un processo decisionale in un modo leggermente diverso. Immaginate di camminare lungo un sentiero nel bosco che improvvisamente si divide in due. Quale sceglieremo? La risposta a questa domanda dipende probabilmente da due fattori:

1. quali siano effettivamente i due percorsi,
2. cosa vogliamo veramente dal nostro cammino.

Lo stesso si può dire di qualsiasi dibattito. Se riduciamo una domanda a una proposizione, ci vengono offerte due opzioni: essere d'accordo o non essere d'accordo. Di solito – a seconda di cosa si sta discutendo esattamente – essere d'accordo e in disaccordo con una proposizione si traduce in due versioni del mondo. Quale delle due versioni, delle due facce, sceglieremo? Dipende da:

1. come sono effettivamente i due mondi possibili,
2. cosa vogliamo effettivamente ottenere.

Si capisce subito che, prima di iniziare a discutere, è fondamentale sapere cosa si sta effettivamente decidendo. La natura dei due percorsi sarà probabilmente parte del dibattito e verrà discussa, ma è sufficiente conoscere la differenza indicativa tra i due percorsi per iniziare.

Orientamento strategico n. 1: assicurarsi sempre che si sappia qual è il vero tema del dibattito.

PARTE PROPONENTE

La parte proponente è di solito abbastanza chiara, in quanto le argomentazioni del dibattito sono concepite in modo tale da definire esplicitamente ciò che viene sostenuto.

“Il governo sloveno dovrebbe adottare una legge che consenta la costruzione immediata di parchi eolici senza il consenso della comunità locale e del comune”.

In questo caso, ad esempio, la “via da seguire” sostenuta dalla parte dei sostenitori è ovvia: un mondo in cui i parchi eolici possono essere costruiti immediatamente, anche senza il consenso della comunità locale e del comune. La parte proponente ha il diritto di definire con maggiore precisione (ma sempre nei limiti dell'argomentazione) cosa significherebbe un cambiamento.

Orientamento strategico n. 2, rilevante per le dichiarazioni di dibattito politico: la parte proponente difende la dichiarazione. L'interpretazione del significato di una dichiarazione deve rientrare nei limiti della ragione.

PARTE OPPONENTE

Per la parte opponente, la questione è più complessa. Quando ci opponiamo a un cambiamento, abbiamo due opzioni fondamentali:

1. possiamo sostenere lo *status quo*, la situazione attuale,
2. possiamo sostenere *qualche altra soluzione*.

Sebbene si tratti di due opzioni piuttosto diverse, il principio che le accomuna è semplice. Nella situazione attuale, c'è chiaramente un *capitale* per il cambiamento. Può trattarsi di denaro, se si vuole costruire qualcosa, di volontà politica se si vuole cambiare il modo in cui si fa qualcosa, o di qualsiasi altra cosa. La parte proponente cercherà di convincerci che questo *capitale* dovrebbe essere speso esattamente per questo cambiamento, mentre la parte opponente ha l'opportunità di dimostrare che sarebbe meglio non fare nulla e risparmiare il *capitale*, o che potrebbe essere speso meglio.

Ciò che la parte opponente può sostenere dipende quindi dall'entità del *capitale* necessario per far valere la pretesa sostenuta dalla parte difensiva. Nel caso precedente (parchi eolici), l'applicazione della legge sostenuta dalla parte proponente richiede una certa volontà politica, il che significa che la parte opponente può proporre misure simili, ad esempio *“preferiremmo approvare una legge che permetta la costruzione immediata di parchi solari”*. Può anche suggerire di non fare nulla: *“lasciare la situazione così com'è”*. Ma non può proporre alternative che richiederebbero più capitale, ad esempio *“investiremmo subito 10 miliardi per costruire un reattore a fusione”*.

Nelle argomentazioni in cui la parte che si difende non spende alcun *capitale*, anche la parte che si oppone non può spenderne. Nel caso della dichiarazione *“pensiamo che la perdita di biodiversità sia peggiore dell'accumulo di gas serra nell'atmosfera”*, la parte proponente si limita a giustificare la validità dell'affermazione e non apporta alcun cambiamento nel mondo, il che significa che la parte opponente non ha altra scelta che spiegare perché la dichiarazione non è valida.

CONFRONTO DI BASE: CHI DESCRIVE IL MONDO IN MODO PIÙ ACCURATO

Abbiamo già detto che la domanda su chi vince il dibattito – che è la stessa domanda su quale strada scegliere – dipende da due cose:

1. quali sono le due opzioni,
2. quello che vogliamo veramente.

Ora che sappiamo cosa stiamo decidendo, possiamo concentrarci sulla decisione stessa. Inizieremo con il caso più semplice, in cui *sappiamo cosa vogliamo, ma non sappiamo ancora quale opzione ci aiuterà a ottenerlo*. Immaginiamo di discutere la seguente dichiarazione: “*Preferiamo costruire parchi eolici piuttosto che parchi solari*”. Immaginiamo inoltre che entrambe le squadre abbiano un solo obiettivo: fornire la massima energia possibile. Quale opzione sceglieremo? Quella che porterà più energia. Il dibattito verterà quindi su tre aspetti:

1. quanta energia sarà generata dalla costruzione di parchi eolici,
2. quanta energia sarà generata dalla costruzione di centrali solari,
3. quale tipo di centrale elettrica genererà più energia.

Il contenuto di questo dibattito potrebbe essere raggruppato in:

1. argomentazioni sull’energia eolica (i sostenitori spiegheranno gli aspetti dell’energia eolica che la fanno produrre molta energia, i non sostenitori spiegheranno gli aspetti che limitano la produzione di energia),
2. argomentazioni sull’energia solare (qui i ruoli si invertono),
3. criticare le argomentazioni (la parte proponente criticherà le argomentazioni contro l’eolico e a favore del solare, la parte opponente il contrario),
4. analisi comparativa.

Le argomentazioni e la critica delle argomentazioni (opposizione) sono già stati menzionati in altri capitoli. Ma anche se molte delle considerazioni che abbiamo citato in questo capitolo fanno parte delle argomentazioni – e quindi del contenuto del primo e del secondo oratore – in pratica sono soprattutto i terzi oratori che si occupano del dibattito nel suo complesso: il loro compito non è solo quello di analizzare le singole argomentazioni e le loro confutazioni, ma anche quello di

chiarire il dibattito; questo viene talvolta chiamato *chiarificazione*. Un concetto nuovo (e relativamente complesso) è l'*analisi comparativa (benchmarking)*. Che cosa significa? A volte il confronto è semplice. Immaginiamo di essere ingegneri elettrici e di confrontare due parchi eolici. Potrebbero essere necessari alcuni calcoli complessi e molti esperimenti, ma alla fine saremo in grado di calcolare esattamente quanta energia viene prodotta da quale dei due, e il confronto sarà molto semplice perché potremo confrontare i due numeri e vedere immediatamente quale è più grande.

1. Molto spesso – e queste sono le questioni su cui si svolge la maggior parte dei dibattiti – non è possibile un confronto *quantitativo* diretto. Questo può accadere per due motivi:
2. potremmo non avere il tempo, le risorse o la capacità di calcolare accuratamente il problema (questo è spesso il caso di sistemi molto complessi, come quelli presenti in economia);

ma forse, e la maggior parte dei problemi nel dibattito rientra in questa categoria, il problema è essenzialmente di natura qualitativa e difficile da quantificare (immaginiamo di parlare della minaccia che il cambiamento ambientale rappresenta per il nostro stile di vita, nel qual caso non abbiamo modo di tradurre nulla in numeri, anche nel migliore degli scenari).

Nella vita reale, se ci venisse chiesto se si produce più energia con l'eolico o con il solare, un professionista sarebbe probabilmente in grado di rispondere in modo accurato e oggettivo. Ma immaginiamo che non ci sia un calcolo esatto e che si debba prendere una decisione. Il modo più semplice per farlo sarebbe che le argomentazioni di una parte fossero estremamente negative e quelle dell'altra estremamente valide – ma questo è molto raro, soprattutto perché di solito il dibattito si svolge su questioni difficili in cui entrambe le parti hanno argomenti validi e convincenti. Come si fa a decidere? La risposta è l'analisi comparativa. È importante rendersi conto che l'analisi comparativa non è un processo univoco, ma che esistono molti approcci ed euristiche diverse, che hanno tutti la stessa cosa in comune: fare un confronto tra argomentazioni altrimenti difficili da comparare in modo comprensibile e supportato da una spiegazione logica. In questa sede citeremo tre approcci comuni che ci aiutano a confrontare le diverse argomentazioni.

PRIMO APPROCCIO: QUANTO È UNICO L'IMPATTO DELLE DUE ARGOMENTAZIONI

Immaginiamo che ci siano due argomenti principali nel dibattito tra eolico e solare. La parte proponente sostiene l'energia eolica, quella opponente l'energia solare.

La parte proponente: l'energia solare dipende dal bel tempo e dalla lunghezza del giorno; con meno sole in inverno e più nuvole, l'energia solare è meno stabile.

La parte opponente: l'energia eolica richiede una costruzione più centralizzata e quindi più dipendente dal consenso delle comunità locali, e rischia di rendere la costruzione più lenta e il sistema meno efficiente.

Le argomentazioni sono volutamente molto semplicistiche e presentano diversi problemi. Ma se assumiamo che entrambi soddisfano uno standard minimo di ragionamento logico che ci permette di accettare l'argomentazione almeno in parte, il confronto diventa più difficile. Un modo per confrontare le due argomentazioni sulla parte opponente è quello di chiedersi *quanto sia unico l'impatto delle due argomentazioni*.

L'unicità di una argomentazione è un termine che ha un significato leggermente diverso nel dibattito, rispetto alla vita quotidiana. Il modo più breve per spiegarlo è dire che il mondo è molto complesso; ogni volta che confrontiamo due cose (decisioni, oggetti, qualsiasi altra cosa), risulterà che, in pratica, anche se una parte può avere più di qualcosa, quel qualcosa è ancora presente nell'altra parte. Per esempio, anche se possiamo dire che le mele sono migliori delle arance perché contengono una quantità maggiore di una certa vitamina, questo non significa necessariamente che le arance non contengano affatto quella vitamina. *L'unicità di un argomento è una misura della misura in cui qualcosa si applica esclusivamente a una parte*. Nel nostro caso, potremmo dire che la dipendenza dell'energia solare dal tempo è una argomentazione meno univoca, perché si può dire che anche l'energia eolica dipende dal tempo.

Il fatto che un'argomentazione non sia del tutto unica non la mette in discussione e non significa che sia necessariamente inadeguata. Immaginate di chiedervi se tornare a casa a piedi attraverso il bosco o attraverso una radura, sapendo che sta piovendo. Si potrebbe usare l'argomentazione che è meglio attraversare la foresta perché dalla radura uscirete completamente fradici. L'argomentazione non è del

tutto univoca, perché anche nella foresta saremo almeno in parte bagnati, ma ciò non significa che non sia valida.

Tuttavia, l'unicità può aiutarci a confrontare due argomentazioni. Se il lato positivo del solare è la decentralizzazione e quello negativo la dipendenza dalle condizioni atmosferiche, allora pensare all'unicità può aiutarci a dire: "Se è vero che il solare dipende dalle condizioni atmosferiche, anche l'eolico dipende dalle condizioni atmosferiche – forse un po' meno, ma comunque vi dipende – e d'altra parte il solare può essere completamente decentralizzato, cosa che non accade per l'eolico", e quindi scegliere di usare il solare.

Orientamento strategico n. 3: quando progettiamo le argomentazioni, verifichiamo in anticipo la loro unicità. Quando confrontiamo le argomentazioni, verifichiamo la loro unicità.

SECONDO APPROCCIO: SE C'È UNA FORZA QUALITATIVA NELL'ARGOMENTAZIONE

Se le due argomentazioni sono uniche, ci si potrebbe chiedere se non ci sia qualche differenza qualitativa che possa stabilire una distinzione chiara e categorica tra le due. Ciò significa che un'argomentazione ha una proprietà (qualità) che fa la differenza e la rende più forte, più probabile o più importante. Questa differenza qualitativa può essere stabilita a due livelli:

1. a livello di spiegazione,
2. a livello di impatto.

A livello di spiegazione, si tratta semplicemente di argomentazioni che possono avere una diversa plausibilità. A differenza delle prove matematiche, che sono certe, le argomentazioni sul mondo reale si basano sempre sulla probabilità: c'è sempre una possibilità di sbagliarsi. Se abbiamo a che fare con due argomentazioni che sono entrambe significative e uniche, un modo per stabilire un confronto tra di esse è quello di chiedersi se entrambe le argomentazioni siano ugualmente plausibili.

Immaginiamo di seguire ancora il dibattito sull'eolico e sul solare e che questa volta entrambe le squadre discutano dei danni ambientali di entrambe le fonti energetiche. La parte proponente critica l'energia solare, affermando che la produzione di celle è molto dannosa per l'ambiente, mentre la parte opponente

critica l'energia eolica, affermando che danneggia gli uccelli. Un modo in cui i sostenitori potrebbero confrontare le due argomentazioni è quello di chiedersi quale danno sia più probabile. Si potrebbe rispondere alla domanda dicendo *che la spiegazione che collega l'energia eolica alla diminuzione delle popolazioni di uccelli è meno convincente e che questa argomentazione può essere considerata meno plausibile, mentre i danni causati dalla produzione di pannelli solari sono più evidenti e quindi più plausibili*.

A livello di influenza, il punto è che l'impatto finale delle diverse argomentazioni può essere di forza diversa. Utilizzando un esempio simile di danni ambientali causati dalle due fonti energetiche, anche la parte proponente dell'argomentazione potrebbe fare un paragone: "Il danno a vari uccelli è un esempio isolato di danno che può essere rimediato con diversi processi, mentre quello causato dalla produzione di pannelli solari è globale e distrugge completamente gli ecosistemi locali, il che è molto più grave e comporta conseguenze più significative e a cui è più difficile porre rimedio". In entrambi i casi, cerchiamo fattori qualitativi che possano essere utilizzati per dichiarare una delle argomentazioni più forti o più importanti.

Orientamento strategico n. 4: quando si studia un'argomentazione, chiedersi quanto sia forte qualitativamente, sia in termini di interpretazione che di impatto.

TERZO APPROCCIO: SE C'È UNA CERTA FORZA QUANTITATIVA NELL'ARGOMENTAZIONE

La forza quantitativa di un'argomentazione è simile a quella qualitativa. Anche in questo caso, possiamo parlare di potenza a livello di interpretazione e di influenza. A livello di interpretazione, possiamo chiederci se il fenomeno che descrive sia comune o raro. A prima vista, l'approccio è simile a un confronto qualitativo delle spiegazioni, ma c'è un'importante differenza: a livello qualitativo, ci chiediamo quanto siano buone e convincenti le spiegazioni stesse, mentre a livello quantitativo, quanto sia comune un dato fenomeno nel mondo reale. Se le argomentazioni sui danni ambientali dell'energia eolica e solare venissero confrontate quantitativamente, ad esempio, i sostenitori potrebbero spiegare che *"il numero effettivo di uccelli danneggiati dall'installazione di turbine eoliche è molto ridotto, mentre d'altro canto l'ambiente viene danneggiato dalla produzione di ogni singolo pannello solare"*. Allo stesso modo, potremmo confrontare quantitativamente l'impatto: la parte che confuta potrebbe dire che *"le turbine*

oliche potenzialmente danneggiano un'ampia varietà di specie di uccelli, mentre il danno della produzione di pannelli solari è limitato a poche aree”.

Si potrebbe pensare che gli approcci qualitativi e quantitativi siano abbastanza simili: in realtà, spesso si sovrappongono. L'obiettivo non è quello di costruire un sistema unico e coerente, ma di mostrare alcuni approcci diversi per confrontare argomenti difficili da confrontare. Finora abbiamo confrontato argomentazioni che perseguono obiettivi simili, ma di seguito vedremo come confrontare argomentazioni che perseguono obiettivi diversi.

Orientamento strategico n. 5: quando si costruisce un'argomentazione, ci si chiede quante volte il fenomeno che stiamo evidenziando si verifica nel mondo, e anche quanti soggetti diversi sono interessati da questi fenomeni. Quando confrontiamo le argomentazioni, prestiamo attenzione anche a questo aspetto.

CONFRONTO DEGLI SCONTRI

Finora abbiamo dato per scontato che entrambe le parti in causa fossero d'accordo su ciò che effettivamente vogliono. Ma nella maggior parte dei dibattiti non è così; più spesso, gli obiettivi sono diversi, o forse più precisamente, sono diversi i criteri da prendere in considerazione. Possiamo anche pensarla in questo modo: quando decidiamo quale strada prendere per tornare a casa, consideriamo diversi fattori: dove saremo meno bagnati, quale è più breve, quale è più panoramica. ... Il problema sorge quando dobbiamo decidere quale di questi fattori sia più importante per noi. A volte le cose sono semplici, un modo è migliore sotto ogni punto di vista: è più corto, è più bello ed è al coperto. Ma, come abbiamo già detto, i dibattiti più importanti sono proprio quelli che non sono semplici, il che nella maggior parte dei casi significa che è l'argomento a essere complesso. Molto spesso, una squadra riesce a dimostrare che la sua alternativa è migliore secondo un criterio, mentre un'altra riesce a dimostrare che la sua alternativa è migliore secondo un altro criterio. Che cosa facciamo allora?

Cominciamo con una definizione terminologica. Una parte particolare del dibattito riguardante un obiettivo o un criterio si chiama *scontro*. Utilizzando il concetto di *scontro*, un dibattito può essere significativamente diviso in capitoli, ognuno dei quali viene affrontato in un modo specifico. Nella sezione precedente abbiamo parlato di come confrontare le argomentazioni all'interno di uno scontro, di come scoprire *chi abbia vinto in un determinato scontro*. Va notato che, sebbene i terzi

oratori organizzino spesso i loro discorsi in modo da analizzare gli scontri, questo non è l'unico modo e i terzi oratori hanno tutto il diritto di organizzare i loro discorsi in altri modi, ma d'altra parte, il primo e il secondo oratore potrebbero già parlare di scontri.

Come si identifica uno scontro? Per definizione, gli scontri si differenziano in quanto ruotano attorno a obiettivi e criteri diversi; questo significa anche che le argomentazioni che rientrano nello stesso scontro si “*scontrano*” naturalmente tra loro. Con il tempo, i contrasti saranno molto evidenti per noi, ma all'inizio possiamo identificarli osservando le argomentazioni di entrambe le parti e trovando:

1. argomentazioni che fanno sostanzialmente parte dello stesso obiettivo/criterio,
2. argomentazioni che si sono contrapposti per tutto il dibattito.

È importante notare che per uno scontro non è necessariamente importante che entrambe le parti abbiano un'argomentazione: una parte può avere un'argomentazione completamente diversa da tutte le altre argomentazioni del dibattito. Anche se a questo punto non c'è stato un vero e proprio scontro di argomentazioni, stiamo comunque parlando di uno scontro.

Energia eolica in confronto all'energia solare	Parte proponente	Parte opponente
Scontro sul danno ambientale	I parchi eolici sono migliori perché la produzione di celle solari è molto tossica.	I parchi eolici sono peggiori perché danneggiano le popolazioni di uccelli.
Scontro sulla quantità di energia prodotta	I parchi eolici sono migliori perché non dipendono dalla quantità di sole.	I parchi eolici sono peggiori perché sono centralizzati.
Scontro sul prezzo	I parchi eolici sono più economici perché non hanno bisogno di litio.	I parchi eolici sono più costosi perché richiedono più investimenti una tantum e, di conseguenza, più prestiti.

Spesso le argomentazioni più forti di entrambe le parti non fanno parte dello stesso scontro. In questo caso, ci troviamo ancora una volta di fronte a un dilemma: siamo a un bivio e non sappiamo cosa vogliamo veramente. Anche qui, in queste situazioni si possono impiegare diversi approcci:

APPROCCIO: UNICITÀ

Si tratta di un'euristica simile a quella utilizzata quando si considerano le argomentazioni all'interno dello scontro stesso. Immaginiamo una forma semplificata del dibattito sui parchi eolici e sui pannelli solari:

Energia eolica in confronto all'energia solare	Parte proponente	Parte opponente
Scontro sul danno ambientale	I parchi eolici sono migliori perché la produzione di celle solari è molto tossica.	I parchi eolici sono peggiori perché danneggiano le popolazioni di uccelli.
Scontro sulla quantità di energia prodotta		I parchi eolici sono peggiori perché sono centralizzati.

Se assumiamo che in uno scontro sul danno ambientale siamo più convinti dalla parte proponente, e in uno scontro sulla quantità di energia prodotta siamo più convinti dalla parte opponente, che è anche l'unica parte che ne parla, possiamo concludere che “possiamo non sapere se ci interessi di più il danno ambientale o la quantità di energia prodotta, ma sappiamo che un certo danno ambientale ci sarà comunque – anche saranno maggiori con i pannelli solari, ma la quantità di energia prodotta sarà molto più alta con quelli eolici”. Questo confronto è possibile in situazioni in cui esiste una differenza significativa nella quantità di analisi tra gli scontri.

Orientamento strategico n. 7: se in uno scontro la bilancia pende leggermente in una direzione, ma in un altro scontro la vittoria dell'altra parte è chiara, possiamo, anche se non sappiamo quale scontro sia più importante per noi, decidere che l'altra parte vince sulla base di una maggiore unicità.

2. APPROCCIO: COLLEGAMENTO A UN CRITERIO COMUNE

A volte possiamo scoprire che due scontri che sembrano rispondere a criteri distinti possono in realtà riferirsi alla stessa cosa. Ciò è possibile se si riconosce che il significato di entrambi gli scontri è indiretto e dipende dallo stesso scontro, oppure che gli effetti di uno degli scontri possono essere tradotti nell'altro. Anche in questo caso, immaginiamo una forma più semplice del dibattito sui parchi eolici e sui pannelli solari.

Energia eolica in confronto all'energia solare	Parte proponente	Parte opponente
Scontro sulla quantità di energia prodotta	I parchi eolici sono migliori perché non dipendono dalla quantità di sole.	I parchi eolici sono peggiori perché sono centralizzati.
Scontro sul prezzo	I parchi eolici sono più economici perché non hanno bisogno di litio.	I parchi eolici sono più costosi perché richiedono più investimenti una tantum e, di conseguenza, più prestiti.

Immaginiamo che in uno scontro sulla quantità di energia prodotta, siamo fortemente persuasi dalla parte proponente, e in uno scontro sul prezzo, dalla parte opponente. In questo caso, la parte opponente potrebbe addurre il seguente ragionamento: “I parchi eolici possono essere migliori nel generare energia, ma i pannelli solari sono molto più economici, il che significa che potremmo comprare molti più pannelli solari con il resto dei soldi e compensare il calo nella produzione di elettricità”. Concludiamo quindi che uno scontro può essere indirettamente tradotto in un altro scontro.

Orientamento strategico n. 8: verifichiamo che gli scontri siano davvero separati e non possano essere collegati tra loro.

3. APPROCCIO: IMPATTO PIÙ SIGNIFICATIVO

Vediamo un ultimo esempio di dibattito più semplice. Questa volta, siamo stati più convinti dalla parte proponente nello scontro sul danno ambientale e più convinti dalla parte opponente nello scontro sul prezzo.

Energia eolica in confronto all'energia solare	Parte proponente	Parte opponente
Scontro sul danno ambientale	I parchi eolici sono migliori perché la produzione di celle solari è molto tossica.	I parchi eolici sono peggiori perché danneggiano le popolazioni di uccelli.
Scontro sul prezzo	I parchi eolici sono più economici perché non hanno bisogno di litio.	I parchi eolici sono più costosi perché richiedono più investimenti una tantum e, di conseguenza, più prestiti.

Supponendo che non sia possibile alcun altro confronto e che non sia possibile esaminare l'unicità degli scontri o altro, dovremo dimostrare in qualche modo perché uno dei due è più significativo. In realtà, questo può essere parte dell'argomentazione stessa e, in effetti, in molti dibattiti è la parte essenziale. Qui non c'è una guida se non una semplice strategia: riflettiamo sul perché uno scontro in cui prevalga la nostra parte possa essere più incisivo dell'altro. In un determinato caso, ad esempio, la parte proponente potrebbe affermare che *“il danno all'ambiente è molto più importante di qualsiasi prezzo e che vale la pena pagare di più se ciò significa proteggere l'ambiente”*.

Orientamento strategico n. 9: a volte dovremo spiegare perché una cosa è più importante di un'altra, perché uno scontro *prevale* su un altro. Questo può anche essere un'argomentazione a parte.

La parte opponente probabilmente cercherebbe anche di spiegare perché il prezzo sia più importante del danno ambientale; improvvisamente il dibattito

cambiarebbe completamente si porrebbe su un altro livello, emergerebbe un altro scontro. Si possono usare approcci simili per affrontare questo nuovo scontro, ma possiamo certamente concludere che il dibattito, così come la sua strategia, è qualcosa di molto complesso. Ma ci auguriamo che questo articolo possa aiutare a capire cosa significa vincere un dibattito.

Matija Pušnik

CAPITOLO VIII: FORMATI DI DIBATTITO

Il termine “formato del dibattito” si riferisce a un insieme di regole che definiscono il contesto in cui si svolge un dibattito. Include regole sul numero di squadre in ogni dibattito, sul numero e sul ruolo degli oratori e sulla lunghezza dei discorsi. In Slovenia, il formato del dibattito è quello di Karl Popper a livello di scuola primaria, il *World Schools Debate Format* a livello di scuola secondaria e il formato parlamentare britannico (*British Parliamentary Format*) a livello universitario. Questa guida presenta i primi due formati.

FORMATO DI DIBATTITO PER LA SCUOLA PRIMARIA

In un dibattito si fronteggiano due squadre: la parte proponente o dei proponenti, che difende la dichiarazione del dibattito, e quella dei oppositori, che si oppone alla dichiarazione di dibattito. Ogni parte ha tre oratori, ognuno dei quali pronuncia un discorso. Gli interventi delle parti proponente e opponente si alternano (prima il primo intervento dei proponenti, poi il primo intervento degli oppositori, seguito dal secondo intervento dei proponenti).

Non è detto che si susseguano immediatamente, poiché ogni parte ha a disposizione 10 minuti per preparare i propri interventi. In pratica, ciò significa che il primo oratore chiede alla parte che non si muove, ad esempio, due minuti di tempo per la preparazione e gli altri due oratori hanno otto minuti da dividere tra loro. Inoltre, una parte importante del formato è il controesame che segue ogni primo e secondo discorso. Il controesame viene spiegato alla fine del capitolo e il tempo di preparazione a disposizione della squadra può essere utilizzato anche per prepararsi.

I primi due interventi di ogni pagina hanno una durata di cinque minuti, mentre tutti gli altri hanno una durata di quattro minuti.

RUOLI DEGLI ORATORI

Una caratteristica importante del formato di dibattito di Karl Popper è che tutte le argomentazioni devono essere presentate per la prima volta nel primo intervento di ciascuna parte. Mentre le argomentazioni possono essere sviluppate nel secondo discorso, il terzo discorso serve esclusivamente a riassumere il dibattito e a confutarlo. I ruoli dei primi parlanti differiscono leggermente per le parti proponente e opponente, mentre il secondo e il terzo parlante non differiscono nei loro ruoli rispetto alla parte che rappresentano, e sono quindi descritti insieme di seguito.

IL PRIMO DISCORSO DELLA PARTE PROPONENTE

Introduzione	L'oratore spiega perché l'argomentazione di dibattito è importante con una breve introduzione, che può essere un aneddoto, una citazione di statistiche o una storia personale. Lo scopo dell'introduzione è quello di indicare la linea di argomentazione della parte proponente e di far interessare il pubblico al discorso.	Fino a 30 secondi
Definizione	Si da una definizione dei termini o delle espressioni presenti nella dichiarazione di dibattito.	Fino a 30 secondi
Modello (o piano o progetto)	Nel caso di una dichiarazione di dibattito di politica, l'oratore deve spiegare come si presenterà in pratica la politica specifica (chi attuerà la misura, come saranno puniti coloro che non la seguiranno...) e anche identificare il "problema" che la dichiarazione di dibattito affronta.	Fino a 30 secondi
Criteri	L'oratore spiega qual è il valore principale per cui la sua parte si batte e in base a quale criterio intende vincere il dibattito (ad esempio, la protezione dell'ambiente o il maggior benessere materiale della popolazione). Anche se non è obbligatorio, la definizione di un criterio spesso contribuisce a migliorare la chiarezza della tesi della proposizione.	10 secondi
Annuncio delle argomentazioni	Le argomentazioni sono annunciate in anticipo ("Presenterò prima un'argomentazione sulla prevenzione della corruzione, e poi seguirà un'argomentazione su come il nostro modello porterà a un livello più alto di autosufficienza").	10 secondi
Spiegazione delle argomentazioni	L'oratore presenta le argomentazioni.	Fino a 2 minuti per argomentazione
Conclusione	Vengono presentati i punti principali del discorso. Per un migliore effetto retorico, il discorso può essere concluso con una citazione o un aneddoto.	Fino a 30 secondi

IL PRIMO DISCORSO DELLA PARTE OPPONENTE

Introduzione	L'oratore spiega perché è importante opporsi a una argomentazione di dibattito fornendo una breve introduzione, che può essere un aneddoto, una citazione o una storia personale. Lo scopo dell'introduzione è quello di indicare la linea argomentativa della parte opponente e di suscitare l'interesse del pubblico per il discorso.	Fino a 30 secondi
Risposta alla definizione e al modello	La squadra opponente ha la possibilità di estendere o rifiutare le definizioni fornite dalla parte proponente. Dovrebbe essere respinta solo se la definizione data non è corretta o non consente un dibattito equilibrato. Quando la parte opponente decide di rifiutare una definizione, deve anche spiegare perché la ritiene inadeguata. Se il primo oratore non rifiuta la definizione, questo vincola l'intera parte opponente ad accettarla. Lo stesso vale per la risposta al modello: se l'opposizione ritiene che il modello sia inattuabile o poco chiaro, dovrebbe stabilirlo nel primo discorso.	Fino a 1 minuto
Criteri	L'oratore spiega qual è il valore principale per cui la sua parte si batte e in base a quale criterio intende vincere il dibattito (ad esempio, la protezione dell'ambiente o il maggior benessere materiale della popolazione). Anche se non è obbligatorio, la definizione di un criterio spesso contribuisce a migliorare la chiarezza della tesi della proposizione.	10 secondi
Annuncio delle argomentazioni	Le argomentazioni sono annunciate in anticipo ("Presenterò prima un'argomentazione sulla prevenzione della corruzione, e poi seguirà un'argomentazione su come il nostro modello porterà a un livello più alto di autosufficienza").	10 secondi
Spiegazione delle argomentazioni	L'oratore presenta le argomentazioni.	Fino a 2 minuti per argomentazione
Conclusione	Vengono presentati i punti principali del discorso. Per un migliore effetto retorico, il discorso può essere concluso con una citazione o un aneddoto.	Fino a 30 secondi

SECONDO DISCORSO DELLA PARTI PROPONENTE E OPPONENTE

Introduzione	Una breve introduzione, che evidenzi la linea di argomentazione della propria parte e annunci il contenuto del discorso.	Fino a 30 secondi
Rifiuto delle argomentazioni della controparte	L'oratore respinge le argomentazioni presentati dalla controparte. Lo fa esponendo la sostanza delle argomentazioni presentate, i motivi per cui non è d'accordo con le argomentazioni o perché sono irrilevanti o meno importanti delle argomentazioni della propria parte, e offre una spiegazione di tali affermazioni.	Fino a 2 minuti
Ripresa delle argomentazioni della propria parte	Vengono riprese le argomentazioni già presentate nel primo discorso della stessa parte. È possibile aggiungere analisi, valutazioni o nuovi esempi.	Fino a 2 minuti
Conclusione	L'oratore riassume il suo discorso e ne ribadisce i punti principali.	Fino a 30 secondi

Il rifiuto e la ripresa delle argomentazioni possono avvenire anche in ordine inverso e le singole opposizioni possono essere incluse nella ripresa delle argomentazioni. Ciò significa, ovviamente, che l'oratore deve prestare maggiore attenzione affinché la struttura del discorso sia ancora chiara, nonostante la complessità aggiuntiva.

TERZO INTERVENTO DELLE PARTI PROPONENTE E OPPONENTE

Introduzione	Una breve introduzione, che evidenzi la linea di argomentazione della propria parte e annunci il contenuto del discorso.	Fino a 30 secondi
Analisi del dibattito	Il compito del terzo oratore è quello di riassumere i contributi più importanti di entrambe le squadre e di dimostrare perché la propria parte è la vincitrice. L'oratore deve fare riferimento alle argomentazioni già presentate e giustificare perché queste sono ancora rilevanti per il dibattito. Finché il discorso è chiaramente strutturato, il terzo oratore è relativamente libero di scegliere come analizzare il dibattito. Ad esempio, può scegliere di presentare i singoli scontri, di presentare una panoramica cronologica del dibattito o di dividere il suo discorso in una confutazione e in una ripresa delle proprie argomentazioni. Sono ammesse nuove risposte o opposizioni, così come nuove analisi di argomentazioni già presentati.	Circa 3 minuti
Conclusione	L'oratore riassume il suo discorso e quello di tutta la sua parte. Questa è l'ultima possibilità di influenzare i giudici e il pubblico, quindi la conclusione del terzo discorso è estremamente importante.	Fino a 30 secondi

Il rifiuto e la ripresa delle argomentazioni possono avvenire anche in ordine inverso e le singole opposizioni possono essere incluse nella ripresa delle argomentazioni. Ciò significa, ovviamente, che l'oratore deve prestare maggiore attenzione affinché la struttura del discorso sia ancora chiara, nonostante la complessità aggiuntiva.

CONTROESAME

Il controesame è una parte del dibattito in cui un dibattente da una parte pone domande a un dibattente dall'altra parte, che risponde. Il tempo di scambio è limitato a due minuti. Raccomandiamo che almeno alcune delle domande siano preparate in anticipo e che siano poste per chiedere chiarimenti quando qualcosa nell'argomentazione della controparte non è chiaro, o per evidenziare errori di ragionamento logico o incongruenze della parte avversaria, o per suscitare risposte utili all'argomenti di dibattito del gruppo che pone le domande.

Il controesame ha luogo quattro volte durante il dibattito. Dopo il primo discorso della parte proponente, un terzo oratore della parte opponente pone domande allo stesso oratore. Dopo il primo discorso della parte opponente, il terzo oratore della parte proponente porrà le domande, e dopo il secondo discorso di ciascuna parte, il primo oratore porrà le domande alla parte avversaria

Rok Hafner

FORMATO DI DIBATTITO PER LA SCUOLA SECONDARIA

In un dibattito si fronteggiano due squadre: la parte proponente o dei propositori, che difende la dichiarazione del dibattito, e quella dei opposenti, che si oppone alla dichiarazione di dibattito. Ogni parte ha tre oratori, ognuno dei quali fa un “discorso costruttivo”, mentre uno dei primi due oratori di ogni parte fa un discorso di chiusura. I discorsi costruttivi hanno una durata di sette minuti (nei tornei sloveni) o otto minuti (nei tornei internazionali), mentre i discorsi di chiusura hanno una durata di quattro minuti.

Dopo la fine del primo minuto e prima dell’inizio dell’ultimo minuto di ogni intervento costruttivo, l’altra parte può porre domande (*points of information*). Questo può essere fatto da uno dei due oratori durante il discorso della controparte, alzandosi in piedi e dicendo “domanda, prego”. La persona che fa il discorso può accettare o rifiutare la domanda, e ogni oratore dovrebbe rispondere ad almeno una domanda durante il discorso, idealmente a due. Le domande non possono durare più di 15 secondi e non devono essere necessariamente domande, ma possono anche essere costituite da un commento o da una rapida confutazione di un discorso in corso. Fare domande riflette l’impegno e l’interesse dei partecipanti al dibattito: è importante che i membri della parte avversaria pongano almeno sei domande durante ogni intervento, ma è consentito farne di più. Per garantire che le domande non distraggano troppo, è necessario lasciare uno spazio di almeno 15 secondi tra una domanda e l’altra.

I discorsi costruttivi delle parti proponente e opponente si alternano (prima il primo discorso dei proponenti, poi il primo discorso degli opposenti, seguito dal secondo discorso dei proponenti ...), dopo il terzo discorso della parte opponente c’è l’intervento conclusivo degli opposenti. L’ultimo discorso del dibattito è il discorso di chiusura della parte proponente.

RUOLI DEGLI ORATORI

I ruoli del primo discorso di ogni schieramento sono leggermente diversi, mentre i ruoli dei restanti discorsi non differiscono tra gli schieramenti delle parti proponente e opponente e sono quindi descritti insieme di seguito.

IL PRIMO DISCORSO DELLA PARTE PROPONENTE

Introduzione	L'oratore spiega perché l'argomentazione di dibattito è importante con una breve introduzione, che può essere un aneddoto, una citazione di statistiche o una storia personale. Lo scopo dell'introduzione è quello di indicare la linea di argomentazione della parte proponente e di far interessare il pubblico al discorso.	Fino a 30 secondi
Definizione	Si dà una definizione dei termini o delle espressioni utilizzate nella dichiarazione del dibattito.	Fino a 30 secondi
Stabilire un quadro di riferimento per il dibattito (<i>framing</i>)	Nel caso di una dichiarazione di dibattito di politica, l'oratore deve fornire una spiegazione (modello) di come si presenterà in pratica la politica concreta (chi attuerà la misura, come saranno puniti coloro che non la seguiranno...), oltre a identificare il "problema" che la dichiarazione del dibattito risolve. Le argomentazioni di dibattito di altro tipo devono, se del caso, stabilire criteri di discussione, stabilire un confronto tra mondi o descrivere gli interessi dell'attore.	Circa 1 minuto, a seconda della dichiarazione del dibattito.
Annuncio delle argomentazioni	Le argomentazioni sono annunciate in anticipo ("Presenterò prima un'argomentazione sulla prevenzione della corruzione, e poi seguirà un'argomentazione su come il nostro modello porterà a un livello più alto di autosufficienza").	10 secondi
Spiegazione delle argomentazioni	L'oratore presenta le argomentazioni.	Da 2 a 3 minuti per argomentazione
Conclusione	Vengono presentati i punti principali del discorso. Per un migliore effetto retorico, il discorso può essere concluso con una citazione o un aneddoto.	Fino a 30 secondi

IL PRIMO DISCORSO DELLA PARTE OPPONENTE

Introduzione	L'oratore spiega perché l'opposizione alla dichiarazione del dibattito è rilevante con una breve introduzione, che può essere un aneddoto, una citazione di statistiche o una storia personale. Lo scopo dell'introduzione è quello di indicare la linea argomentativa della parte oppponente e di suscitare l'interesse del pubblico per il discorso.	Fino a 30 secondi
Risposta alla definizione	La squadra oppponente ha la possibilità di estendere o rifiutare le definizioni fornite dalla parte proponente. Dovrebbe essere respinta solo se la definizione data non è corretta o non consente un dibattito equilibrato. Quando la parte oppponente decide di rifiutare una definizione, deve anche spiegare perché la ritiene inadeguata. Se il primo oratore non rifiuta la definizione, questo vincola l'intera parte oppponente ad accettarla.	Fino a 1 minuto
Rispondere all'inquadramento del dibattito e, se necessario, stabilire un inquadramento alternativo del dibattito (<i>framing</i>)	L'argomentazione del dibattito politico è simile alla definizione. Se l'opposizione vuole opporsi all'equità o alla fattibilità del modello, dovrebbe farlo presente nel suo primo discorso. Nel caso di qualsiasi altro tipo di dichiarazione di dibattito, l'opposizione può accettare il quadro della parte sostenitrice, ampliarlo (ad esempio, aggiungendo un ulteriore criterio o interesse dell'attore) o rifiutarlo.	Circa 1 minuto, a seconda della dichiarazione del dibattito.
Annuncio delle argomentazioni	Le argomentazioni sono annunciate in anticipo ("Presenterò prima un'argomentazione sulla prevenzione della corruzione, e poi seguirà un'argomentazione su come il nostro modello porterà a un livello più alto di autosufficienza").	10 secondi

Spiegazione delle argomentazioni	L'oratore presenta le argomentazioni.	Da 2 a 3 minuti per argomentazione
Conclusione	Vengono presentati i punti principali del discorso. Per un migliore effetto retorico, il discorso può essere concluso con una citazione o un aneddoto.	Fino a 30 secondi

SECONDO DISCORSO DELLA PARTI PROPONENTE E OPPONENTE

Introduzione	Una breve introduzione, che evidenzi la linea di argomentazione della propria parte e annunci il contenuto del discorso.	Fino a 30 secondi
Rifiuto delle argomentazioni della controparte	L'oratore respinge le argomentazioni presentati dalla controparte. Lo fa esponendo la sostanza delle argomentazioni presentate, i motivi per cui non è d'accordo con le argomentazioni o perché sono irrilevanti o meno importanti delle argomentazioni della propria parte, e offre una spiegazione di tali affermazioni.	Fino a 2 minuti
Ripresa delle argomentazioni della propria parte	Vengono riprese le argomentazioni già presentate nel primo discorso della stessa parte. È possibile aggiungere analisi, valutazioni o nuovi esempi.	Fino a 2 minuti
Conclusione	L'oratore riassume il suo discorso e ne ribadisce i punti principali.	Fino a 30 secondi

Il rifiuto e la ripresa delle argomentazioni possono avvenire anche in ordine inverso e le singole opposizioni possono essere incluse nella ripresa delle argomentazioni. Ciò significa, ovviamente, che l'oratore deve prestare maggiore attenzione affinché la struttura del discorso sia ancora chiara, nonostante la complessità aggiuntiva.

TERZO DISCORSO DELLE PARTI PROPONENTE E OPPONENTE

Introduzione	Una breve introduzione, che evidenzi la linea di argomentazione della propria parte e annunci il contenuto del discorso.	Fino a 30 secondi
Analisi del dibattito	Il compito del terzo oratore è quello di collegare i contributi più importanti delle due squadre e mostrare perché la propria parte è la vincitrice. Sono ammesse nuove risposte o opposizioni, ma non nuove analisi di argomentazioni esistenti o nuovi esempi. Finché il discorso è chiaramente strutturato, il terzo oratore è relativamente libero di scegliere come analizzare il dibattito. Ad esempio, può scegliere di presentare i singoli scontri, di presentare una panoramica cronologica del dibattito o di dividere il suo discorso in una confutazione e in una ripresa delle proprie argomentazioni.	Circa 6 minuti
Conclusione	L'oratore riassume il suo discorso e quello di tutta la sua parte. Questa è l'ultima possibilità di influenzare i giudici e il pubblico, quindi la conclusione del terzo discorso è estremamente importante.	Fino a 30 secondi

Il rifiuto e la ripresa delle argomentazioni possono avvenire anche in ordine inverso e le singole opposizioni possono essere incluse nella ripresa delle argomentazioni. Ciò significa, ovviamente, che l'oratore deve prestare maggiore attenzione affinché la struttura del discorso sia ancora chiara, nonostante la complessità aggiuntiva.

DISCORSI DI CHIUSURA

Lo scopo dei discorsi di chiusura è quello di riassumere il dibattito, che può ovviamente essere esplicitamente soggettivo, poiché l'obiettivo è comunque quello di convincere il giudice che la squadra a cui appartiene l'oratore ha vinto il dibattito. Non sono ammesse nuove analisi, né nuove confutazioni, ad eccezione di alcune nuove risposte (massimo un minuto) nel discorso di chiusura della parte proponente, che segue due discorsi consecutivi (il terzo e il discorso di chiusura) della parte oppponente. Sono ammessi nuovi esempi.

Rok Hafner

CAPITOLO IX: PROCESSO DEL GIUDIZIO

Un elemento chiave del dibattito competitivo è che i dibattenti non si convincono a vicenda di avere ragione, ma si rivolgono al pubblico. Nelle gare di dibattito, un giudice fa parte del pubblico e modera il dibattito, decide chi sia il vincitore e, dopo il dibattito, spiega la sua decisione ai partecipanti e fornisce loro un'analisi. Conoscere i criteri di giudizio è quindi fondamentale non solo per i giudici, ma anche per i dibattenti. Questo capitolo risponde a questa esigenza, descrivendo il ruolo del giudice nel dibattito e offrendo consigli pratici per aiutare i giudici a svolgere al meglio il loro ruolo. Un buon giudizio è indispensabile per il successo di un programma di dibattito, in quanto motiva i partecipanti e fornisce loro informazioni che consentono loro di progredire, sia che vincano o perdano in una determinata occasione. Questi consigli si applicano al dibattito competitivo, ma nel dibattito in classe l'insegnante ha ovviamente l'autonomia di adattare la forma del feedback e la moderazione del dibattito al processo di apprendimento.

MODERAZIONE DI UN DIBATTITO

Durante il dibattito, il giudice assume il ruolo di moderatore. Prima dell'inizio degli interventi, presentatevi, assicuratevi che i dibattenti siano seduti correttamente (la squadra proponente è alla sinistra del giudice, la squadra opponente alla destra del giudice), chiedete ai dibattenti i loro nomi e annotate l'ordine degli oratori. Poi annunciate il primo oratore; non c'è bisogno di eccessiva pompa, si può semplicemente dire: "Do ora la parola al primo oratore del gruppo proponente". Durante il discorso, così come in tutti i discorsi successivi, il giudice non parla, ma si limita a osservare l'oratore e a prendere appunti, intervenendo solo se deve avvertire gli altri presenti in sala (dibattenti o pubblico) di fare silenzio. Quando il primo oratore ha terminato, il giudice lo ringrazia e invita l'oratore successivo. La moderazione continua secondo questa chiave di lettura fino alla fine del dibattito, quando il giudice ringrazia tutti i dibattenti e chiede loro di stringersi la mano, per poi aspettare fuori dall'aula mentre decide chi sia il vincitore e prepara il feedback.

Il giudice spesso funge anche da cronometrista e deve assicurarsi che i dibattenti non parlino troppo a lungo e dare un segnale (che può essere un tocco sul tavolo)

per indicare l'inizio e la fine del tempo delle domande (formato di dibattito della scuola secondaria), o per annotare quanto tempo rimane a ciascuna squadra per prepararsi (formato di dibattito della scuola primaria). Durante il dibattito, il giudice lo segue attentamente (senza usare il cellulare o guardare fuori dalla finestra) e prende appunti sul contenuto dei discorsi. I giudici possono modificare i loro appunti in diversi modi, ma probabilmente il più diffuso è quello di piegare un foglio di carta A3 in sei colonne e scrivere il contenuto di ogni discorso in una delle sei colonne. Questo modo di disporre le note consente al giudice di scrivere i contenuti relativi alla stessa argomentazione su una riga orizzontale (ad esempio, la presentazione dell'argomentazione del primo oratore proponente nella prima colonna, la risposta del primo oratore opponente nella seconda colonna e la ricostruzione nella terza colonna, per il secondo oratore proponente).

COME VIENE STABILITO CHI SIA IL VINCITORE DEL DIBATTITO

Dopo il dibattito, i partecipanti lasciano solitamente l'aula e il giudice si prende del tempo per riflettere sul vincitore del dibattito e compila una scheda di giudizio, sulla quale registra il vincitore del dibattito e il numero di punti di discorso ottenuti da ciascun oratore. Per decidere, il giudice fa uso delle note prese, ma deve essere consapevole di alcuni principi generali relativi al mantenimento della distanza del giudice da una particolare dichiarazione di dibattito.

Il primo è che il giudice deve cercare di ignorare qualsiasi competenza possa avere. Ciò non significa che debba far finta di non sapere nulla sull'argomentazione, ma se le sue conoscenze superano quelle che ci si aspetta da un individuo informato che segue regolarmente la copertura mediatica (legge i giornali, guarda i telegiornali), dovrebbe ignorarle. Ciò è particolarmente importante quando si valutano argomentazioni molto complesse. Anche se il giudice è un esperto di politica di coesione e sta giudicando un dibattito relativo alla politica di coesione dell'UE, deve "fingere" di saperne quanto un cittadino medio informato e competente (cioè molto poco). Ciò significa che tutte le argomentazioni di un dibattito devono essere sviluppate in modo graduale, in modo da essere comprensibili a un pubblico più ampio, per quanto sofisticato.

Lo stesso vale per le opinioni che un giudice ha su una determinata argomentazione, oltre che per le conoscenze. Se un giudice è coinvolto nell'ambientalismo nella sua vita privata, questo non dovrebbe portarlo a valutare le argomentazioni a

favore della protezione dell'ambiente più di quanto farebbe altrimenti. Il giudice deve sempre decidere l'importanza di determinate argomentazioni in base a ciò che è stato detto nel corso del dibattito: se gli stessi partecipanti al dibattito non hanno sottolineato l'importanza dell'ambientalismo, il giudice non deve "aiutarli" con le sue eventuali opinioni nel decidere il vincitore del dibattito. Lo stesso vale per le argomentazioni che non sono state presentate nel dibattito: il giudice, nell'esprimere il suo giudizio, non può penalizzare i partecipanti per non aver presentato un'argomentazione che il giudice ritiene essere la più importante nel dibattito su una specifica dichiarazione di dibattito. Il giudice deve anche ignorare le proprie opinioni sulla dichiarazione del dibattito. Se ritiene che una particolare argomentazione di discussione sia troppo difficile per una parte, non deve "compensare" lo squilibrio nell'argomentazione di discussione ed essere più indulgente verso la squadra che "ha avuto un compito più difficile".

I giudici devono essere guidati nel loro processo decisionale da due domande: "Che cosa è stato in grado di dimostrare ogni squadra?" e "Quanto sono rilevanti i punti o le dichiarazioni dimostrate?" Il giudice deve seguire lo sviluppo delle singole argomentazioni e giudicare fino a che punto "stanno in piedi" e fino a che punto sono pertinenti. Questo può essere fatto identificando i principali scontri nel dibattito, ma anche avendo una visione d'insieme delle reazioni alle argomentazioni presentate. Può darsi che non ci sia stata alcuna confutazione di una particolare parte dell'argomentazione e, se c'è stata, è necessario valutare in che misura ha danneggiato l'argomentazione presentata.

Nel decidere il vincitore di ogni scontro, è importante che il giudice non si limiti a contare il numero di scontri vinti, ma consideri l'importanza di tali scontri. Può accadere, ad esempio, che il gruppo proponente vinca due scontri e il gruppo opponente ne vinca uno, ma che il gruppo opponente vinca comunque il dibattito. Nel giudicare il significato di uno scontro, il giudice deve basarsi su quanto è stato detto durante il dibattito. I dibattenti devono spiegare perché le loro argomentazioni o gli scontri che vincono sono pertinenti, e il giudice deve giudicare quanto sono convincenti nel farlo. Se i dibattenti non hanno stabilito criteri chiari, il giudice può basarsi su criteri più impliciti: quanto tempo i dibattenti hanno dedicato a ogni scontro o quanto è sviluppato lo scontro (quanto è stata forte l'argomentazione a sostegno).

PUNTEGGIO

I diversi formati di dibattito utilizzano metodi diversi per assegnare un punteggio ai dibattenti. Tutti hanno in comune il fatto che il giudice stabilisce prima chi è il vincitore del dibattito e poi passa a valutare i singoli discorsi. Se la squadra a cui il giudice ha assegnato una sconfitta ha più punti della squadra avversaria nel punteggio finale, il giudice deve correggere il punteggio per renderlo inferiore.

A ogni oratore viene assegnato un certo numero di punti per il discorso. Sia nel formato di dibattito mondiale per le scuole secondarie che nel formato di dibattito Karl Popper, sono tre, i criteri secondari che aiutano i giudici a determinare i loro punteggi. Il primo è il contenuto o l'argomentazione, che si riferisce alla qualità dell'analisi nel discorso (quanto sono "forti" le singole argomentazioni, la significatività delle confutazioni, l'uso di esempi ...), il secondo è lo stile o esecuzione, che riguarda la qualità della trasmissione delle informazioni nel discorso (quanto l'oratore è stato indipendente nell'esecuzione, se ha mantenuto il contatto visivo con il giudice, se abbia parlato in modo sufficientemente chiaro), e il terzo criterio è la strategia o organizzazione, che riguarda la struttura dei discorsi (chiarezza e anche il senso dell'organizzazione e la significatività delle informazioni fornite: se le argomentazioni, a prescindere dalla loro qualità, avessero un senso strategico). È importante sottolineare che l'accento di un oratore non è un elemento che può influire negativamente sullo stile o sulle prestazioni dell'oratore. L'esame incrociato non viene valutato con punti di discorso.

La gamma di punti per il discorso varia a seconda del formato del dibattito. Nel formato di dibattito delle scuole superiori, l'intervallo teorico è di 60–80 punti (e la metà, da 30 a 40, per gli interventi finali), ma in pratica un discorso medio ottiene 70 punti, un discorso con molti difetti almeno 64 punti e un discorso veramente eccellente fino a 75 punti. La media dei discorsi di chiusura è di 35 punti. Nel formato di dibattito della scuola primaria, il punteggio, in teoria, va da 20 a 30, ma in pratica i discorsi con punti deboli sono valutati con un punteggio di 21, mentre quelli eccellenti con un punteggio di 28 o 29. Il discorso medio ha un punteggio di 25. Sono ammessi mezzi punti (ad esempio 70,5 o 26,5). Il giudice scrive i punti di discorso sul foglio dei giudici accanto ai nomi dei dibattenti e alla fine somma i punti ricevuti da ogni squadra.

ANALISI DEI GIUDICI

Dopo il dibattito, ha luogo l'analisi dei giudici. Nei tornei di dibattito della scuola secondaria, i giudici spiegano la loro decisione ai partecipanti dopo il dibattito, mentre nei tornei di dibattito della scuola primaria e nella stragrande maggioranza dei dibattiti nei circoli di dibattito si limitano a fornire critiche costruttive ai partecipanti. Se la decisione sul vincitore di un dibattito è pubblica, è importante che ci sia una linea chiara tra l'interpretazione della decisione del giudice e la critica costruttiva. Deve quindi essere chiaro quando il giudice sta dando consigli ai partecipanti e quando sta spiegando perché un gruppo ha vinto o perso un dibattito.

SPIEGAZIONE DELLA DECISIONE DEL GIUDICE

I giudici possono presentare la loro decisione in diversi modi. Se il giudice prevede in anticipo come sarà strutturata l'interpretazione e poi la segue, spesso i dibattenti ne traggono vantaggio. Ecco due esempi di possibili strutture del ragionamento di un giudice e alcuni suggerimenti generali per quello che segue.

Il primo modo è che il giudice strutturi il suo ragionamento intorno agli scontri del dibattito. In primo luogo, evidenzia gli scontri principali (spiegando eventualmente perché li ha scelti) e presenta il contributo di ogni squadra a questi scontri, sia la parte costruttiva che quella di confutazione. Poi spiega quale squadra ha vinto ogni scontro e perché. Se una squadra ha vinto tutti gli scontri, ha ovviamente vinto il dibattito, ma se ogni gruppo è stato migliore in almeno uno degli scontri, il giudice deve spiegare perché alcuni scontri erano più importanti di altri.

Il secondo modo prevede che il giudice introduca prima l'argomento del dibattito di una delle parti e indichi le risposte dell'altra parte. Valuta poi in che misura queste reazioni sono state dannose per l'argomento del dibattito. Il giudice passa quindi all'argomento di dibattito dell'altra squadra e ripete la procedura. Infine, confronta i due esempi di dibattito ed esprime la propria decisione.

Qualunque sia la struttura scelta, è importante che il giudice sia il più specifico possibile nella sua interpretazione (per esempio, quando parla dell'analisi di una delle argomentazioni, dovrebbe dire quale analisi specifica ha in mente) e che

eviti di cercare ragioni generiche per la vittoria di una delle squadre. Il fatto che gli interlocutori di un gruppo abbiano risposto meno bene non può essere di per sé un motivo per aver perso il dibattito, ma è vero che la mancanza di confutazioni ha probabilmente lasciato intatto il punto di vista dell'altra parte e lo ha reso più persuasivo alla fine del dibattito rispetto a quello del gruppo che ha perso. Allo stesso modo, una struttura inadeguata non è una ragione per perdere, ma una struttura inadeguata può rendere le argomentazioni meno chiare e il tempo dell'oratore meno ben utilizzato, rendendo più difficile per la squadra vincere gli scontri e, di conseguenza, il dibattito.

Se un giudice afferma nella sua motivazione che il dibattito era chiuso, deve anche spiegarne il motivo. Questo permette di concentrarsi sulla parte del dibattito più cruciale per il risultato e rende la spiegazione più utile per i partecipanti. Nell'interpretare la sua decisione, il giudice deve fare attenzione a non indicare un particolare partecipante, poiché si può creare rapidamente l'impressione che la sconfitta del dibattito sia "colpa" del singolo. A ogni giudice capita di trovarsi in disaccordo con la sua decisione. Questo è normale e i dibattiti non ne devono risentire. Se i dibattenti hanno ulteriori domande in seguito al dibattito, suggeriamo che il giudice risponda e li incoraggi a porre ulteriori domande, se necessario e se la decisione non è loro chiara. Naturalmente, è importante che ciò avvenga dopo (e non durante) l'interpretazione della decisione del giudice e che i partecipanti al dibattito pongano domande con calma e in maniera adeguata.

IL FEEDBACK

Il momento pedagogico avviene indirettamente quando viene fornita la motivazione del giudice; i dibattenti apprendono dall'analisi del giudice il motivo per cui hanno perso o vinto il dibattito, e così facendo imparano cosa hanno fatto bene e cosa devono migliorare. Dare un feedback significa dare direttamente consigli e indicazioni, la funzione pedagogica è in primo piano e l'utilità in senso competitivo è solo indiretta. Quando danno un feedback o fanno una critica, i giudici di solito si concentrano prima sul dibattito nel suo complesso, poi sulla singola squadra, e di solito sono anche a disposizione dei dibattenti per un feedback sul loro discorso individuale.

È importante che il giudice, a prescindere dalla persona a cui si rivolge, trovi sempre esempi di cose che i dibattenti hanno fatto bene. Il dibattito è un'attività

impegnativa e i dibattenti meritano che venga loro riconosciuto quanto hanno fatto bene. È importante che il giudice sia preciso e specifico nelle sue lodi e nelle sue critiche. Se loda l'argomentazione, deve dire che cosa è stato fatto bene, se pensa che l'argomentazione non sia stata tra le migliori, deve dire specificamente che cosa non è stato fatto bene (magari l'analisi è stata carente, gli esempi non sono stati spiegati, o l'impatto non è stato abbastanza specifico). È anche una buona idea che il giudice, nel dare un feedback, prenda in considerazione suggerimenti che possano aiutare i dibattenti a migliorare le loro prestazioni nel turno successivo. L'importanza del feedback non è solo quella di fornire informazioni specifiche o conoscenze in merito al dibattito, ma anche quella di mantenere i dibattenti motivati, non demotivati dopo la critica, e di far loro sapere esattamente dove devono migliorare.

Ci sono diversi modi per strutturare il feedback: il giudice può strutturare la critica in base al pubblico di riferimento (tutti i partecipanti al dibattito, la squadra o il partecipante), può distinguere tra il contenuto e le questioni più tecniche (ruoli degli oratori, struttura, domande), oppure può scegliere di fornire una panoramica cronologica del dibattito.

Rok Hafner

CAPITOLO X: CHE COS'È ZIP

Za in proti, zavod za kulturo dialoga (ZIP) è un'organizzazione non governativa e non a scopo di lucro le cui attività principali sono il coordinamento di un programma di dibattiti in Slovenia a livello di scuola primaria e secondaria, l'educazione al dibattito e al pensiero critico, la promozione del dialogo su questioni sociali attuali e lo sviluppo dell'advocacy e della cittadinanza attiva tra i giovani. Una parte importante del programma è rivolta anche agli operatori dell'istruzione e della gioventù, per i quali l'istituto Za in proti offre vari corsi di formazione, consigli e materiali sulla gestione dei circoli di dibattito, sull'uso delle tecniche di dibattito in classe, sullo sviluppo del pensiero critico, del parlare in pubblico e delle capacità di difesa.

L'Istituto Za in proti è stato fondato nel 1998 ed è nato da un programma di dibattito lanciato in Slovenia nell'ottobre 1996 come uno dei programmi dell'allora Istituto per la Società Aperta (Zavod za odprto družbo). Ogni anno, l'Istituto organizza più di 100 diversi dibattiti ed eventi educativi volti a incoraggiare i giovani a diventare socialmente consapevoli, a pensare in modo critico, a difendere le proprie opinioni in modo convincente e a creare una cultura del dialogo.

La rete Za in proti comprende quasi 50 circoli di dibattito in tutta la Slovenia, dove più di 800 giovani si incontrano regolarmente e si preparano per i dibattiti. L'Istituto Za in proti ai club di dibattito offre supporto amministrativo e pedagogico, organizza tornei di dibattito (12 a livello nazionale e due tornei internazionali), fornisce istruzioni, formazioni e consulenze regolari ai giovani, agli insegnanti e agli operatori giovanili, organizza laboratori, scuole di dibattito, forum pubblici, dibattiti e discussioni. Durante il periodo dell'epidemia del virus COVID, le attività dell'Istituto sono state trasferite con successo all'ambiente online, in modo che il programma si svolgesse senza intoppi.

Nell'ambito delle sue attività di ricerca e sviluppo, Za in proti sviluppa una metodologia di dibattito e produce materiale didattico. Negli ultimi tre anni ha partecipato a otto diversi progetti Erasmus+, sviluppando principalmente materiali didattici per diverse materie, collaborando con università, organizzazioni di dibattito e scuole di diversi Paesi europei. Nell'ambito di questi progetti sono già stati completati tre manuali: uno per i circoli di dibattito, che fornisce la teoria del dibattito e una serie di esempi

di lezioni ed esercizi; un altro contenente testi teorici ed esempi pratici sul legame tra dibattito e filosofia; un terzo che collega il dibattito alla fotografia. Altri tre manuali sono in fase di completamento: un manuale sull'uso del dibattito nell'insegnamento dell'etica, un manuale e un sito web interattivo sull'alfabetizzazione mediatica e un manuale e una piattaforma di apprendimento interattiva sull'uso del dibattito in classe, nei circoli o come dibattito pubblico, soprattutto a livello di scuola primaria e secondaria. Altri due progetti saranno completati nel 2024, uno sull'apprendimento globale, sui contenuti globali e sui collegamenti interdisciplinari e l'altro sull'insegnamento dell'educazione alla cittadinanza o sull'educazione alla cittadinanza attiva.

Nel 2023, l'Istituto Za in proti organizzerà la 14^a edizione della World Schools Debate Academy (WSDA), alla quale partecipano solitamente tra i 150 e i 250 giovani provenienti da tutto il mondo. Abbiamo portato con successo il modello dell'accademia di dibattito in tutto il mondo e abbiamo tenuto corsi di formazione simili in Turchia, Tunisia, Qatar, Iraq, Russia e altrove, riscuotendo un grande successo. Inoltre, dal 1998 l'Istituto organizza ogni anno a Ljutomer il Torneo internazionale di dibattito per le scuole secondarie, considerato il torneo internazionale con la più lunga e antica tradizione nell'Europa continentale.

Oltre a coordinare il programma nazionale e lo sviluppo del dibattito in Slovenia, l'Istituto è molto attivo anche a livello internazionale. I partecipanti partecipano regolarmente a tornei internazionali di dibattito e ad altri eventi sia in Europa che all'estero, tra cui l'annuale Campionato mondiale di dibattito per le scuole secondarie. I dipendenti dell'Istituto sono spesso invitati come docenti, organizzatori e giudici capo a vari eventi internazionali, ad esempio nel 2022 hanno partecipato all'organizzazione di eventi di dibattito in Finlandia, Danimarca, Repubblica Ceca, Italia, Croazia, Serbia, Turchia e all'organizzazione dei Campionati mondiali di dibattito delle scuole secondarie. Inoltre, i docenti hanno tenuto corsi di formazione online di 10 ore su dibattiti a più di 500 dibattenti italiani e 100 insegnanti italiani. L'Istituto Za in proti è membro di due organizzazioni internazionali di dibattito globale: IDEA – International Debate Education Association (<https://idebate.net/>) e World Schools Debate Championships (<https://www.wsdcdebating.org/>).

Maggiori informazioni sull'Istituto Za in proti, zavod za kulturu dialoga, sono disponibili su: www.zainproti.si, www.facebook.com/zainproti.

Bojana Skrt



coesione verde

GIOVANI SU UN FUTURO VERDE



Cofinanziato
dall'Unione europea



pina

