

# Corso per Giudici



DEBATE  
ITALIA

*Santa Caterina del Sasso  
11 - 13 Settembre 2017*

*Relatore Gino Greco*

# Il Profilo del Giudice



## I Quattro requisiti del “Giudice Perfetto”

- **Imparziale**

Non giudica squadre con cui ha rapporti personali (squadre a cui ha fatto da coach)

- **Obiettivo**

Prima che il dibattito abbia inizio non ha nessuna idea di chi vincerà il dibattito e mette da parte le sue idee sul tema

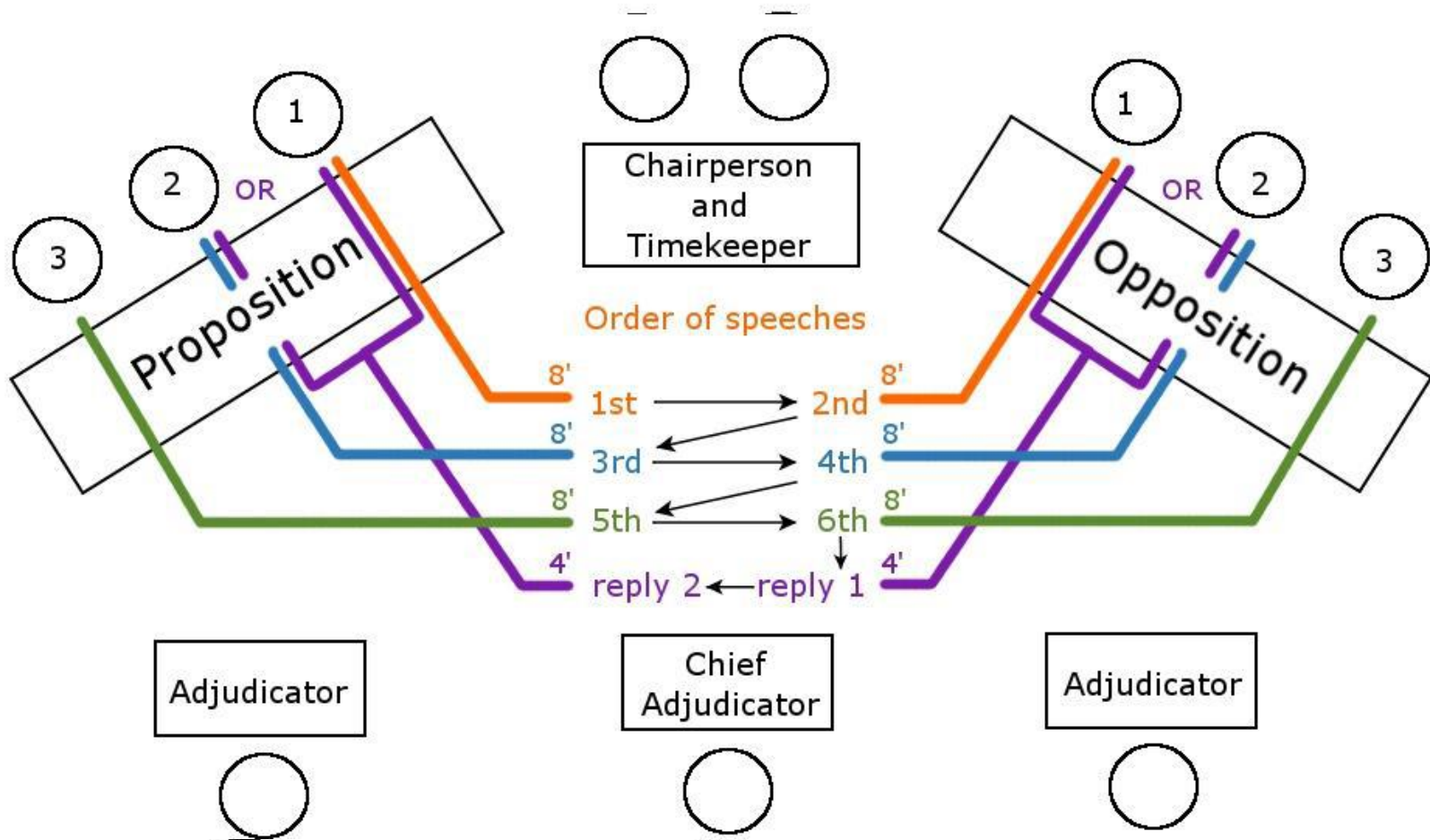
- **Osservatore**

Ascolta attentamente quanto esposto dagli speakers e nella sua disanima non aggiunge altro a quanto è stato detto dagli speakers.

- **Costruttivo**

Crea un’atmosfera serena per gli speakers. Alla fine del dibattito dà consigli su come gli speakers possono migliorare le proprie prestazioni.

# Il format World School Debate



# Il Tema



- Il tema è l'argomento su cui verte il dibattito.
- La squadra Pro (a favore del tema) deve difendere quanto affermato nel tema.
- La squadra Contro deve opporsi.
- La squadra Pro deve interpretare il tema in modo tale da rendere interessante il dibattito.
- Se squadra Pro limita in modo eccessivo l'argomento o lo "piega" troppo a proprio favore sarà penalizzata.

# Strutturare un discorso persuasivo!



## Principio

- Il valore principale che soggiace a tutto il discorso.

## Gancio

- Una frase iniziale che sia coinvolgente in modo da legare a sè l'uditorio!

## Punto principale (solitamente un discorso deve averne 3)

- Introduzione dell'idea fondamentale.
- Tre ragioni per supportare ogni punto principale del discorso.  
Utilizzare fatti, valori e politiche attuali per dare credibilità al proprio discorso e far comprendere ai giudici le proprie scelte

## Conclusione

- Riassumere i propri punti principali e ringraziare l'uditorio.

# Costruire le argomentazioni



- Ogni discorso deve avere tre punti principali o argomentazioni
- Tali punti devono essere costruiti sulla base del principio scelto e devono condurre la giuria a dare la vittoria alla propria squadra.
- Struttura dell'argomentazione– modello A-R-E
  - **Assertion**
  - **Reasoning**
  - **Evidence**
- Aiuta a costruire chiaramente e logicamente la propria posizione

# Ruolo degli speaker – 1



## Il primo speaker Pro

- definisce il tema, descrive la linea di pensiero della squadra Pro (detta anche detta “caso”), spiega la suddivisione degli argomenti con i suoi compagni, e infine presenta le sue argomentazioni
- Segnala l'eventuale presentazione di argomentazioni da parte del terzo speaker Pro, anche se solitamente il terzo speaker Pro non introduce nuovi argomenti ma ha il solo compito di confutare (vedi speaker3)
- **Il primo speaker Contro** torna sulle definizioni e se è necessario contesta quelle avversarie presentate dal primo speaker della squadra Pro, spiega la differenza tra le posizioni delle due squadre e:
  - 1) annuncia la posizione della sua squadra, delinea i ruoli e affronta la sua argomentazione

OPPURE

  - 2) presenta una linea di pensiero alternativa a quella della squadra Pro, delinea i ruoli e affronta la sua argomentazione

# Ruolo degli speakers – 2



**Il secondo speaker Pro** difende la tesi sostenuta dalla sua squadra dalle critiche avanzate dall'oratore che lo ha preceduto e le definizioni portate, se messe in discussione dalla squadra avversaria.

Mediamente il tempo dedicato alla confutazione è di 2- 3 minuti. Lo speaker passa succesivamente a presentare nuove argomentazioni, ricapitola e conclude il suo discorso

**Il secondo speaker Contro** difende a sua volta le argomentazioni della sua squadra , confuta quanto affermato dallo speaker Pro che lo ha preceduto, presenta i propri argomenti , ricapitola e conclude

# Ruolo degli speakers – 3



- **Il terzo speaker Pro** dedica la maggior parte del tempo a sua disposizione alla confutazione. Apprendisce le principali argomentazioni della squadra portando, solo se opportuno ed annunciato dal primo speaker, nuovi argomenti. Ricapitola e conclude.
- **Attenzione:** teoricamente il terzo speaker Pro può introdurre nuovi argomenti **ma è prassi non farlo**, quindi è opportuno non lasciare presentare argomentazioni chiave al terzo speaker.
- **Il terzo speaker Contro** Confuta quanto detto dallo speaker della squadra Pro difende le argomentazioni e la tesi della propria squadra, ricapitola e conclude

# Discorso di Replica



- **Il discorso di replica di entrambe le squadre** non si deve focalizzare su semplici dettagli del debate, ma fornire una visione più ampia dei punti fondamentali e mettere in luce i punti di contrasto tra la tesi della squadra pro e quella della squadra contro. Naturalmente non si possono introdurre nuove argomentazioni.
- Il discorso finale è un rivisitazione **analitica** dell'intero debate, che mette in luce ed analizza i punti di scontro (points of clash) tra le squadre, mettendo in evidenza perché una squadra ritiene di avere vinto il dibattito. La riproposizione degli argomenti fondamentali deve avvenire attraverso l'analisi dei punti di scontro e non come riassunto preparato a priori.
- Il discorso di replica È tenuto dal primo o dal secondo speaker di ogni squadra. È un discorso conclusivo che porrà l'accento sugli argomenti principali di scontro evidenziando come la propria tesi sia stata quella più convincente, persuasiva, ecc..

# La confutazione



## **POIs (Domande): struttura e relazione con la confutazione**

- Le richieste di informazione sono domande brevi che si possono porre nei minuti non protetti dei discorsi costruttivi del modello WSD
  - Il debater richiede la parola alzandosi e dicendo POI o domanda
  - Chi sta parlando è libero di accettare o meno la domanda
  - La domanda non deve durare mediamente più di 15 secondi
- Le domande devono essere intese come il primo step della confutazione
- Devono evidenziare una debolezza/incongruenza della squadra avversaria

# La valutazione

# I criteri



➤ **Contenuto**

➤ **Stile**

➤ **Strategia**

# Il contenuto



Il contenuto rappresenta la qualità e la quantità delle informazioni, ragionamenti e prove presentati durante i discorsi.

Aspetti che il contenuto permette di rilevare :

- L'accettabilità delle fonti e delle informazioni
- La sufficienza di prove, dati o ragioni a supporto delle affermazioni (Esempi, rilevanza, appropriatezza, impatto)
- La rilevanza delle affermazioni, dati o prove
- Gli argomenti (priorità, sviluppo, efficacia, importanza, rilevanza)
- La confutazione (rilevanza, struttura)

# Contenuto – 1



- Il contenuto riguarda le argomentazioni usate, e viene valutato separatamente dallo stile. Il giudice deve valutare il contenuto come se si trovasse davanti ad un testo scritto e non semplicemente ascoltato. E' necessario quindi valutare la forza degli argomenti senza lasciarsi influenzare dalla capacità oratoria dello speaker.
- Il contenuto deve anche riguardare la valutazione della confutazione. Questa valutazione deve essere fatta dal punto di vista di una "persona ragionevole".
- Il contenuto deve essere giudicato indipendentemente dal fatto che gli avversari lo abbiano smontato o meno.

# Contenuto – 2



Se una squadra introduce una argomentazione debole avrà un punteggio basso anche se non viene confutata. Ne derivano due conseguenze:

1. La squadra avversaria che non confuta un argomento debole della squadra avversaria commette una ingenuità maggiore della debolezza stessa dell'argomento, in effetti lascia passare, implicitamente avvalorandolo, un argomento debole. Questa valutazione non è automatica ma è vera nella maggior parte dei casi.
2. L'argomento debole non confutato deve essere un aspetto fondamentale, non un argomento minore che la squadra avversaria decide volontariamente di ignorare per confutare altro.

I giudici devono porre attenzione a non farsi influenzare dalle proprie convinzioni, dai propri pregiudizi o dal loro sapere specialistico.

# Confutazione



- La confutazione deve essere giudicata nel dettaglio, misurando quanto va in profondità fino ad attaccare il principio centrale della squadra avversaria.
- É cruciale per il giudice osservare se:
  - La confutazione attacca solo gli esempi (punteggio basso)
  - La confutazione usa solo esempi (punteggio basso)
  - La confutazione mira a minare i punti principali dell'altra squadra (punteggio alto)

# Lo stile



- I giudici devono giudicare lo stile degli speakers.
- Lo stile riguarda il modo in cui gli speaker espongono il proprio discorso. Non bisogna valutare le inflessioni dialettali o la terminologia ma al modo in cui gli argomenti vengono presentati.

Lo stile non deve sfociare in un:

- Atteggiamento troppo aggressivo
- Andamento della voce troppo veloce

Il giudice deve essere tollerante ma intervenire se l'atteggiamento o il modo di esporre dello speaker superano le modalità comunicative comunemente accettate

# Lo stile



Lo stile rappresenta il modo in cui gli argomenti sono stati presentati.

Indicatori per lo stile:

- La postura
- La gestualità
- Lo sguardo
- La voce (volume, tono, ritmo, silenzi, pause)
- La chiarezza espositiva
- La capacità persuasiva

# La strategia



- La strategia è strettamente legata alle regole del dibattito.

Aspetti che la strategia permette di rilevare :

- Il rispetto dei tempi
- Il rispetto della struttura dell'intervento
- La pertinenza tra gli obblighi imposti dal format e il tempo loro dedicato
- La coerenza strutturale tra i diversi interventi di una squadra
- L'organizzazione del discorso in base alle priorità

# Strategia – 2

## Struttura e gestione del tempo



- Per quanto riguarda la gestione del tempo (durata di un intervento di 6 minuti) uno speaker che parla per 5 o 7 minuti merita una penalità.
- Comunque uno speaker che supera il tempo massimo, ma ha utilizzato una buona strategia per tutto il discorso può comunque conseguire un punteggio importante.
- Lo speaker deve dare priorità ai punti fondamentali del dibattito e lasciare quelli secondari alla fine. Ad esempio è sempre meglio partire dalla confutazione per poi passare all'esposizione delle proprie argomentazioni successivamente.
- Lo speaker deve dedicare più tempo al punto/i importante/i affinché venga/ano sviluppato /i completamente.

# Strategia -3

## Comprensione dei punti focali



- Un debater dovrebbe essere in grado di riconoscere i punti di maggior interesse del dibattito.
- Nella confutazione, ad esempio, è uno spreco di tempo rispondere a punti futili se quelli importanti non ricevono una risposta.
- E' molto importante che i giudici riconoscano e tengano presente la differenza tra contenuto e strategia.

# La strategia



- ESEMPIO
- Un giudice non dovrebbe mai affermare:
- *«Ti ha penalizzato la strategia perché anche se hai confutato l'argomento dell'avversario non lo hai fatto in modo esaustivo»*
- In questo caso si premia lo speaker per quanto riguarda la strategia e si penalizza sul contenuto.
  
- Un giudice non dovrebbe mai dire:
- *«E' chiaro che non hai confutato l'argomento X perché era veramente debole e quindi non hai voluto dedicarci tempo.»*
- Sarebbe stata una buona strategia confutare l'argomento X anche se debole, ma è stata una debole strategia ignorarlo.

# Prendere nota



I giudici sono tenuti a prendere nota di quanto gli speakers affermano nel dibattito in modo da:

- Avere un'analisi contenutistica e argomentativa più completa
- Ripensare e rivedere gli scambi argomentativi, evita fraintendimenti e/o distorsione del significato di quanto detto dagli speakers
- Semplifica il momento del feedback

# Come organizzare il foglio per la trascrizione



- Non esiste una modalità univoca
- Generalmente si utilizza un foglio A3, suddividendolo in 6 colonne
- I discorsi di replica potranno essere trascritti sul retro del foglio usando la stessa modalità
- Le domadne (POIs) saranno riportate su un ulteriore foglio

1 Speaker PRO	1 Speaker CONTRO	2 Speaker PRO	2 Speaker CONTRO	3 Speaker PRO	3 Speaker CONTRO

# Piccoli accorgimenti



- Usare abbreviazioni: DEF, ARG, EX, ecc.
- frecce per collegare argomenti e confutazione
- spazi vuoti
- punteggiatura !!!, ???

1 Prop	1 OPP	2 PROP	2 OPP	3 PROP	3 OPP	REPLY OPP	REPLY PROP
Definition Problem Model 1 Arg. 2 Arg.	Responds	Responds to refutation	Responds to the refutation of the refutation	Responds to everything and anything remaining, especially to the major point of the OPP, explains in dept and gives more examples on his/her side major argument.	Responds to everything and anything remaining, especially to the major point of the PROP, explains in dept and gives more examples on his/her side major argument.	It's a summary speech. It's analyses of the main arguments showing how clashes fall on the Proposition side.	It's a summary speech. It's analyses of the main arguments showing how clashes fall on the Proposition side.
	1 Arg ← Responds 2 Arg ← Responds	Responds Responds	Responds Responds	Responds Responds			
		3 Arg.	3 Arg.				

# Analizzare i propri appunti



Al termine del dibattito il giudice si ritroverà ad avere una trascrizione completa del dibattito

➤ E' necessario ripercorrere i vari interventi ponendosi alcune domande

*Gli speakers hanno rispettato i vari obblighi imposti dal protocollo?*

*Quali argomenti sono stati dibattuti più a lungo e quali no e perché?*

*Gli argomenti presentati erano marginali o rilevanti?*

Una delle due squadre ha presentato informazioni, esempi o prove più pertinenti dell'altra?

➤ I punteggi assegnati vanno inoltre integrati e rivisti in base alle informazioni, agli esempi e alle prove introdotte dagli speakers nei discorsi.

# Elementi aggiuntivi



- Bomande (POIs)
- La rilevanza dell'intervento per l'incontro
- La strategia messa in atto dalla squadra

# Giudicare i POIs



- 1. La parte maggiore del punteggio di uno speaker è data dalla valutazione delle sue argomentazioni fondamentali
  
- 2. Il punteggio può aumentare di uno/due punti se lo speaker ha proposto/risposto ottimi POIs durante il debate.
  
- 3. Il punteggio può calare di uno/due punti se:
  - - lo speaker non presenta POIs;
  - - presenta pessimi POIs;
  - - non accetta alcun POIs nel suo discorso.

# Tabella dei punteggi



Gli interventi costruttivi (6 minuti) sono valutati su di un punteggio totale di 30 punti, di cui:

- 12 per il contenuto
- 12 per lo stile
- 6 per la strategia

come riportato dalle seguenti scale

- I punteggi assegnati agli interventi di replica (3 minuti) valgono la metà di quelli previsti per i discorsi costruttivi ossia:
  - 6 per il contenuto
  - 6 per lo stile
  - 3 per strategia

I giudici non possono utilizzare altri standard di valutazione o categorie di voti.

# Tabella dei punteggi



	<b>Contenuto 12</b>	<b>Stile 12</b>	<b>Strategia 6</b>	<b>Totale 30</b>
Eccellente	12	12	6	30
Ottimo	10	10	5	25
Superiore alla media	8	8	4	20
Nella media	6	6	3	15
Inferiore alla media	4	4	2	10
Carente	2	2	1	5

# La scheda di valutazione



La scheda di valutazione, a differenza del foglio su cui si annota il dibattito, è un documento ufficiale e pubblico ed entrerà a far parte degli atti del torneo e pertanto deve essere redatta in modo chiaro.

**SCHEDA DI VALUTAZIONE**

Torneo		
Round	Aula	Giudice
Tema		

Nome squadra PRO

Nome squadra CONTRO

**SPEAKERS SQUADRA PRO**

1 Speaker Nome		
Contenuto (2-12)	Stile (2-12)	Strategia (1-6)
Speaker 1 Totale punteggio		/30

**SPEAKERS SQUADRA CONTRO**

1 Speaker Nome		
Contenuto (2-12)	Stile (2-12)	Strategia (1-6)
Speaker 1 Totale punteggio		/30

**2 Speaker Nome**

2 Speaker Nome		
Contenuto (2-12)	Stile (2-12)	Strategia (1-6)
Speaker 2 Totale punteggio		/30

**2 Speaker Nome**

2 Speaker Nome		
Contenuto (2-12)	Stile (2-12)	Strategia (1-6)
Speaker 2 Totale punteggio		/30

**3 Speaker Nome**

3 Speaker Nome		
Contenuto (2-12)	Stile (2-12)	Strategia (1-6)
Speaker 3 Totale punteggio		/30

**3 Speaker Nome**

3 Speaker Nome		
Contenuto (2-12)	Stile (2-12)	Strategia (1-6)
Speaker 3 Totale punteggio		/30

Replica Nome		
Contenuto (2-6)	Stile (2-6)	Strategia (1-3)
Speaker replica Totale punteggio		/15

Replica Nome		
Contenuto (2-6)	Stile (2-6)	Strategia (1-3)
Speaker replica Totale punteggio		/15



SQUADRA PRO PUNTEGGIO TOTALE /105

SQUADRA PRO PUNTEGGIO TOTALE /105

Si dichiara vincitrice del dibattito la squadra \_\_\_\_\_  
 con il punteggio di \_\_\_\_\_ /105.

Firma del giudice

\_\_\_\_\_

# PROCEDURA DI DETERMINAZIONE DEL VINCITORE



- Assegnare un punteggio ad ogni speaker già al termine del suo intervento (scheda di valutazione)
- Rivedere al termine del dibattito i punteggi assegnati sulla base dell'intero incontro (scheda di valutazione)
- Dichiarare il proprio voto agli altri giudici per determinare il vincitore dell'incontro.

# Compilazione del ballot



Come la scheda di valutazione, anche il ballot è un documento ufficiale e pubblico ed entrerà a far parte degli atti del torneo, pertanto deve essere redatto in modo chiaro.

## Il Ballot

- E' redatto dal giudice con esperienza e va firmato da tutti i giudici

## Prevede:

- La somma dei punteggi attribuiti dai giudici ad ogni speaker (Contenuto, Stile, Strategia)
- Il commento
- Il miglior debater
- Il miglior POI

## N.B.

## La sezione dedicata al commento

- I giudici dovranno indicare per quale o quali motivi hanno assegnato la vittoria a una, piuttosto che all'altra squadra, verbalizzando quanto presentato numericamente nella sezione superiore.

### SCHEDA DI VALUTAZIONE FINALE

Torneo				Data
Round	Aula	Giudice 1	Giudice 2	Giudice 3
Tema				

Nome squadra <b>PRO</b>
-------------------------

Nome squadra <b>CONTRO</b>
----------------------------

**Contrassegnare con una X la squadra vincitrice.**

Giudice 1 esprime il suo voto a favore della squadra: **PRO / CONTRO**

Giudice 2 esprime il suo voto a favore della squadra: **PRO / CONTRO**

Giudice 3 esprime il suo voto a favore della squadra: **PRO / CONTRO**

La squadra vincitrice del dibattito è la squadra (indicare il nome della squadra)

\_\_\_\_\_

**Commento**

**Best Debater** \_\_\_\_\_ **Best POI** \_\_\_\_\_

**Firma Giudici**

\_\_\_\_\_

# Scheda di presentazione squadre



Si ricorda che all'inizio del dibattito sarà consegnata alle squadre la scheda di presentazione delle squadre e dei giudici sulla quale verranno annotati i nomi e le rispettive posizioni degli speakers (anche il nome della riserva) oltre a quello dei giudici.

## SCHEDA DI PRESENTAZIONE SQUADRE E GIUDICI

+		
Torneo		
Round	Aula	Data
Tema		

<b>Nome Squadra PRO</b>
Nome 1 Speaker
Nome 2 Speaker
Nome 3 Speaker
Nome Speaker Replica
Nome Speaker Riserva

<b>Nome Squadra CONTRO</b>
Nome 1 Speaker
Nome 2 Speaker
Nome 3 Speaker
Nome Speaker Replica
Nome Speaker Riserva

### GIUDICI

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

# La restituzione del giudizio



Determinato il vincitore, consegnate le schede di valutazione e il ballot al Tab Master. E' importante che i giudici scambino tra loro le opinioni e le analisi svolte sul dibattito. Questo momento serve al giudice designato (giudice con esperienza) per raccogliere i consigli utili da restituire agli speakers.

# Feedback



Il feedback può essere individuale o di squadra.

Il giudice deve:

- Porsi in modo costruttivo e incoraggiante (sandwich technique)
- Stabilire delle priorità (ciò che è più utile per i debaters)
- Essere concreto (usare esempi ascoltati durante il dibattito)

Il feedback:

- Non deve riguardare lo speaker ma il compito da lui/lei svolto
- Deve essere specifico, comprensibile e non generico
- Deve aiutare lo speaker a focalizzarsi sull'apprendimento prima che sulla prestazione
- Deve evitare il confronto con altri speakers.

# Scaletta del giudice



- Fa compilare la scheda di presentazione alle squadre e ai giudici
- Dichiara aperto il dibattito (giudice con esperienza)
- Ascolta, prende appunti e al termine di ogni intervento compila la scheda di valutazione
- Alla fine degli interventi invita il pubblico ad uscire dall'aula (giudice con esperienza)
- Rivede i suoi appunti
- Completa la scheda di valutazione
- Dichiara il proprio voto
- Compila il ballot (giudice con esperienza)
- La scheda di presentazione, le 3 schede di valutazione, il ballot vengono consegnate al Tab master
- I giudici scambiano tra loro opinioni e analisi sul dibattito. Il giudice con esperienza parla alle squadre
- Termina il dibattito
- Su richiesta degli speakers, in forma privata, fornisce ulteriori informazioni, consigli sugli aspetti da migliorare

Grazie!