

Manuale di insegnamento di Riccardo Martinenghi Cava

Introduzione/presentazione

Il mio nome è Riccardo Martinenghi Cava, e con questa presentazione mi potrete conoscere.

Attualmente ho 19 anni e da novembre 2018 a maggio 2020 ho tenuto un corso di “orazione pubblica e debate” all’interno della mia scuola: il Liceo Scientifico G. Ferraris di Varese

Nella prima fase, sono stato affiancato dai miei due compagni di squadra coi quali abbiamo partecipato ai diversi tornei, poi, in una seconda fase, il corso l’ho gestito da solo.

Questo si divideva in 15 lezioni teoriche da 90 minuti l’una:

le prime 7 di orazione pubblica (o public speaking), le restanti 8 di debate vero e proprio.

Quello che segue e che avrete quindi la possibilità di seguire, è il programma utilizzato in questi due anni, perfezionato dall’esperienza, già diviso in lezioni e con l’aggiunta di esercizi pratici, al fine di poter ricreare lo stesso corso all’interno di qualunque scuola per qualsiasi docente.

Si prega di notare che, onde evitare inutili ripetizioni, in questo manuale è contenuto solo quello che non si può trovare nel precedente manuale pubblicato: *De Bello Rhetorico*. Qualora il contenuto della lezione presa in considerazione, sia presente nel manuale di cui sopra, troverete nelle pagine tra le parentesi quadre, ciò a cui fare riferimento.

Consigli su come creare un corso di debate

Alcuni consigli utili dettati dalla mia esperienza:

- Presentare e proporre il corso di debate anche come un corso di public speaking aperto quindi anche solo a chi vuole imparare ad “esprimere più efficacemente ciò che pensa e farsi capire meglio”. Questo attirerà molti ragazzi che durante lo svolgimento delle lezioni, si appassioneranno al debate, aumentando il numero di debater che saranno formati a fine corso;
- Presentare il corso di debate durante l’open day dell’istituto così che anche i genitori possano essere coinvolti considerato che quasi la metà degli studenti in questi due anni ha iniziato il corso su suggerimento dei genitori, per poi entusiasarsi e continuare di propria sponte;
- Far tenere qualche lezione da uno studente già coinvolto, aumenta la voglia e la curiosità dei ragazzi di partecipare, ascoltare, impegnarsi e rimanere per migliorare la loro capacità di espressione;
- Fare dei debate dimostrativi durante le assemblee di istituto al fine di coinvolgere più partecipanti possibili, aumenta la popolarità del corso.

Lezione 1 – Introduzione al corso

Teoria

Essendo la prima lezione, non ha contenuti teorici e deve essere utilizzata come introduzione: come abbiamo detto infatti, molti ragazzi o non sanno cosa sia il debate o non sono al corso di loro sponte e questa lezione serve ad informare i primi e convincere i secondi.

Pratica

Non c'è niente di meglio per iniziare che fare loro improvvisare un discorso su un tema a loro scelta. Se qualcuno dovesse avere difficoltà a trovare un tema, può essere efficace chiedere loro di parlare di perché siano venuti al corso, quale sia il loro hobby e perché lo sia o quale sia stato il giorno più bello finora.

Lezione 2 – introduzione al public speaking

Teoria

Gli input

Esistono tre tipi di input: visivi, verbali, vocali.

Gli input visivi (o non-verbali) sono quelli che il cervello riceve mediante gli occhi; gli esempi più lampanti sono i gesti, lo sguardo, il movimento nello spazio e le espressioni facciali. Può essere utile ricordarli come “tutto quello che capisci di un discorso avendo le orecchie tappate”

Gli input vocali (o para-verbali) sono quelli che il cervello riceve mediante le orecchie escluso il significato delle singole; gli esempi più lampanti sono il tono e il volume della voce, la velocità (o frequenza delle parole) e le pause. Può essere utile ricordarli come “tutto quello che capisci di un discorso in una lingua che non conosci, ad occhi chiusi”

Gli input verbali sono quelli che il cervello riceve mediante l'interpretazione operata dal centro del linguaggio; gli esempi più lampanti sono il significato delle parole, la complessità e la specificità del linguaggio, l'utilizzo di figure retoriche come l'iperbole, la similitudine e la metafora. Può essere utile ricordarli come “tutto quello che capisci dalla trascrizione su carta di un discorso”

Sono in ordine di priorità, ossia, qualora due input non fossero concordi, l'ascoltatore crederà a quello più in alto nella lista. Ad esempio: se i gesti saranno agitati e il tono calmo l'audience percepirà agitazione, viceversa percepirà calma.

Come iniziare un discorso

L'obiettivo dell'introduzione è quella di attirare l'attenzione dei partecipanti, suscitare interesse e anticipare il contenuto del discorso. Sono sei i modi più comuni di iniziare, che immagineremo di usare per introdurre ad esempio un discorso sul cambiamento climatico:

1. Domanda retorica – “non trovate che ultimamente faccia troppo caldo, che i fiori sboccino troppo presto, che piova troppo poco e che l'inverno duri troppo poco? È perché c'è qualcosa di troppo nell'aria dicasi la CO2?”; la domanda, alla quale si può rispondere subito o nella conclusione del discorso, può essere o non essere ironica, ma è essenziale che sia pertinente.
2. Prolessi (o anticipazione) - “oggi vi spiegherò perché chi di voi è venuto qui in macchina debba sentirsi un po' in colpa”; la prolessi, generalmente introdotta da “oggi vi spiegherò perché/convincerò che/dimostrerò che”, è bene che non sia una semplice spiegazione di cosa

verrà dopo, ma contenga un elemento (come il senso di colpa, nell'esempio) che incuriosisca l'ascoltatore.

3. Aneddoto - 'venendo qua, ovviamente in pullman, una Signora non più giovane mi ha chiesto di aiutarla a salire sul bus, la cosa ha fatto sì che iniziassimo ad interloquire tra di noi e, come sempre accade, siamo finiti a chiacchierare sul tempo meteorologico. A un certo punto lei mi ha detto "comunque oggi per voi giovani è una pacchia, avete sempre il sole. Ai miei tempi, tra pioggia e neve, non si usciva così spesso" e sapete una cosa? Ha ragione!'; l'aneddoto, che può essere reale o, pressoché verosimile, dichiaratamente inventato (e allora inizierà con "immaginate che"), ha il vantaggio di suscitare curiosità ed essere facilmente comprensibile, al prezzo però di essere parecchio lungo e quindi potenzialmente noioso.
4. Citazione - "come diceva un certo Albert Einstein, 'Il mondo è un bel posto e per esso vale la pena di lottare'"; le citazioni sono certamente l'inizio più immediato rimanendo comunque di enorme impatto, ma richiedono abilità nello sceglierle, poiché una citazione imprecisa o di un autore poco gradito possono essere deleterie. Nell'uso di una citazione l'autore va sempre comunque menzionato.
5. Problema/situazione corrente – "oggi stiamo respirando veleno, un veleno che sta uccidendo il bene più prezioso che abbiamo: la terra"; iniziare presentando quale fatto, evenienza o porzione di realtà tratteremo (e non il contenuto in sé del discorso) può essere molto utile e aiuta a risultare chiari, ma bisogna fare attenzione poiché soprattutto agli inizi, si rischia di annoiare l'audience.
6. Interagire col pubblico - "vorrei chiedervi di chiudere gli occhi, tutti, stare in silenzio e ascoltare. Lo sentite il ticchettio? È l'orologio che segna quanto tempo rimane alla terra e, fidatevi, il tempo che resta è molto poco"; poiché si interagisce direttamente col pubblico, questo è quello che cattura di più l'attenzione, ma richieste esagerate (come ad esempio cantare) possono essere rifiutate dal pubblico, creando un imbarazzante silenzio mentre chiedere di alzare la mano ("alzi la mano chi ha mai sentito parlare dei clorofluorocarburi") è comunemente accettabile, ma bisogna essere pronti a qualunque interazione, sia che la alzino tutti, sia che non la alzino nessuno, sia qualunque altra combinazione.

È caldamente consigliato che l'inizio sia enfatico (gli esempi sono, appunto, molto enfatici), poiché così facendo si cattura meglio l'attenzione. Dopo uno di questi inizi, è consigliabile presentarsi.

Come concludere un discorso

La conclusione è la parte che più viene ascoltata, anche da chi si è distratto durante la parte centrale, e quella che viene ricordata meglio ed è pertanto necessario sfruttarla al meglio, usandola per fissare nella memoria dell'audience qualcosa o per suscitare un'ultima emozione. I modi più comuni per fare ciò sono:

1. Riassunto - è la conclusione più utile per far ricordare il contenuto del discorso, ma anche la meno emozionante.
2. Domanda finale – di maggiore impatto emotivo, è più che necessario che il pubblico non abbia dubbi sulla risposta.
3. Riprendere l'inizio - se nell'inizio abbiamo incluso un elemento (come il ticchettio dell'esempio 6), riprenderlo nella conclusione è generalmente apprezzato, a condizione che il pubblico se lo ricordi (quindi da evitare per i discorsi particolarmente lunghi)
4. Riprendere un elemento del discorso – una variante, più apprezzata, della precedente, dove ad essere ripreso è un elemento che è stato introdotto in una parte del discorso. Ecco un esempio: *Questa è un'età in cui cambierete e questo è certo, quello che non è certo è come*

cambierete!. Vedete, molti di voi cambieranno completamente, e non intendo solo fisicamente, diventando quasi irriconoscibili, vi trasformerete, come quegli artisti che nel corso della carriera si evolvono. Voglio prendere Fabri Fibra come esempio: nei suoi album si nota come sia cresciuto, sia come artista che come persona senza tuttavia smettere di essere sé stesso. Ve ne parlo perché la maggior parte dei suoi fan concorda sul fatto che l'album migliore sia il secondo, "Mr. Simpatia", e che quindi il suo evolversi non lo abbia portato a migliorare, ma lui dice sempre che se fosse rimasto quello di "Mr. Simpatia" oggi non sarebbe felice, ebbene, anche voi dovrete evolvervi e nel farlo troverete resistenze, persone che vi invitano a non farlo, ad aspettare, ma voi fregatevene, tentate quel progetto, perseguite quell'obiettivo, non abbiate paura di provare, cambiare, evolvervi, perché se dopo tutte queste prove, cambi ed evoluzioni sarete felici, allora ve ne fregherete di chi vi dirà "ti preferivo quando eri quello di Mr. Simpatia".

Pratica

Discorso in cerchio la cui durata deve essere di 90 secondi: si fanno sedere i ragazzi in cerchio, il primo dice una qualsiasi parola su cui si dovrà basare il discorso della persona che segue. Commenti su inizio e fine discorso.

Esempio: il coach dice "debate" e si siede, il primo ragazzo si alza e fa un discorso sul debate dopo il quale dice "tempo", allora il ragazzo successivo si alza e fa un discorso sul tempo e così fino alla fine del giro. La restituzione, che dovrebbe concentrarsi sull'inizio e sulla fine del discorso, può essere fatta prima o dopo che il ragazzo abbia detto la parola così da dare poco o tanto tempo al ragazzo successivo per pensare al discorso.

Lezione 3 – input visivi ed enfasi

Teoria

Input visivi

Esistono alcune regole per rendere il più efficace e gradevole possibile la propria gestualità, tra cui:

- Le mani devono sempre stare tra l'ombelico e la linea degli occhi dell'oratore, eccezione rarissima quando si elevano per il gesto di Vittoria;
- Evitare sempre gesti ripetuti;
- Non sistemarsi mai il vestiario durante il discorso, è concesso ovviamente che venga abbottonata la giacca all'atto di alzarsi dalla sedia;
- Non nascondere mai le mani, poiché l'idea che si vuole dare è che non si nasconda niente. L'unica eccezione è, per gli uomini, mettere una mano in tasca in caso si voglia mostrare sicurezza e leggera sfrontatezza, anche se è sconsigliato nella maggioranza dei casi;
- Tenere la parte dall'ombelico in giù completamente ferma. È consentito, in caso se ne abbia lo spazio e il pubblico sia folto, camminare mentre si parla, ad esempio attraversando la stanza in cui si sta parlando, senza però esagerare. È, comunque, vietato camminare durante un debate;
- Cercare di essere il più simmetrici possibile ed evitare di tenere una mano completamente ferma per lungo tempo. È ovviamente consentito fare quel tipo di gesti che prevedono l'uso di una sola mano;

- Se possibile, evitare di tenere oggetti in mano. Se ciò è necessario, ad esempio perché sono i fogli da cui dobbiamo leggere il discorso, trattare l'oggetto come se fosse una parte del corpo e muovere le mani come se fossero libere; in ogni caso, non fare mai nulla che possa distrarre l'audience, come ad esempio continuare a cliccare una penna o rotarla le mani;
- Mai incrociare gambe e braccia;
- Guardare sempre il pubblico, spostando lo sguardo in modo da guardare tutti almeno una volta. Non alzare mai lo sguardo, poiché considerato segno di riflessione e si vuole dare l'idea che si abbia già in mente cosa dire, né abbassarlo mai, poiché dà l'idea di sottomissione o mancata sicurezza, entrambe cose che non si vogliono dimostrare;
- La forza del gesto deve accompagnare la forza di ciò che si dice: tanto più si avrà alzato la voce, si sarà stati enfatici e tanto più le parole saranno state forti, tanto più i nostri gesti dovranno essere marcati, scattanti ed ampi; viceversa, tanto più avremo parlato con tono basso, calmo e lento, tanto più le parole saranno moderate e tanto più il discorso sarà stato tranquillo, tanto meno dovranno essere ampi, marcati, forti e veloci i nostri gesti;
- Quando si fanno elenchi puntati si devono indicare con la mano i vari elementi enumerandoli, ossia indicheremo «uno» con la mano al primo elemento dell'elenco della lista, due al secondo, tre al terzo eccetera;
- Ogni volta che si dice un numero naturale inferiore a 6, lo si deve indicare con la mano.

Enfasi

L'enfasi e la teatralità citando Wikipedia: «L'enfasi (dal greco èmphasis, da empháinō, «esibisco, mostro») è una figura retorica di tipo sintattico che consiste nell'accentuare, mediante una determinata costruzione, una parola o una frase, in modo da sottolinearne il significato e le implicazioni. [...] Nel linguaggio parlato l'enfasi si accompagna a un aumento di intensità della voce e dei gesti».

Per intenderci, l'enfasi è quell'elemento che aumenta l'importanza di una determinata parola o frase.

- Per enfaticizzare il discorso mediante input visivi è necessario fare dei gesti più ampi, più veloci e più scattanti.
- Per enfaticizzare il discorso mediante input vocali è necessario aumentare la velocità, il tono e soprattutto il volume di ciò che si dice.
- Per enfaticizzare il discorso mediante input verbali è necessario utilizzare esagerazioni e metafore o utilizzare quei temi che tocchino l'emotività delle persone. Questi sono:
 - Religione: «è un Dio nel suo campo».
 - Indifesi come i bambini o gli anziani: «i nostri figli sono in pericolo!».
 - Avvenimenti tragici: «quel gesto è uno stupro alla decenza e un omicidio del buon senso»
- Alcune parole o espressioni hanno un significato naturalmente positivo o naturalmente negativo e pertanto vanno utilizzate se si vuole enfaticizzare la positività o la negatività di qualcosa: ad esempio, «assegnare le cariche» è un'espressione neutrale, «affidare le cariche» è un'espressione naturalmente positiva, «spartire le cariche» è un'espressione naturalmente negativa.
- Alcune parole o espressioni sono naturalmente più enfatiche di altre: ad esempio, «agonizzare» è più enfatico di «soffrire» che è più enfatico di «stare male»; «è stramazato» è più enfatico di «è morto» che è più enfatico di «è scomparso»
- In base alla parola che viene enfaticizzata all'interno di una frase, questa ne cambia l'impatto: ad esempio, nella frase «a me piacciono le mele verdi» enfaticizzare «a me» porterà

l'ascoltatore a credere che si voglia fare una distinzione tra sé e qualcun altro, enfatizzando «piacciono» si darà l'impressione che si voglia enfatizzare quanto ci piacciono e, pertanto, l'ascoltatore sentirà «a me piacciono molto» pur non avendolo detto, infine, enfatizzando «verdi» l'ascoltatore capirà che si vuole fare la distinzione tra quelle verdi e quelle di un altro colore.

- L'enfasi ha la caratteristica di spostare parzialmente l'attenzione dell'uditore da «cosa viene detto» a «come viene detto», poiché punta a colpire l'audience più mediante il significante che non il significato, pertanto è sconsigliato usarla continuamente o nei momenti di spiegazione, mentre è utile se, soprattutto dopo una spiegazione, si vuole aggiungere impatto a qualcosa o se si vuole che l'ascoltatore ricordi una frase, aiutando l'enfasi a memorizzare le singole parole.
- Infine, la regola d'oro dell'enfasi: «escluso l'inizio, che può essere più enfatico, l'enfasi deve essere sempre progressiva»

Pratica

Esercizio “discorso in cerchio” (vedi lez. 2 ma con durata di 120 secondi), dopo 1 minuto il coach batterà una volta le mani per indicare allo speaker il cambio di stile: prima del segnale il discorso dovrà essere normale, dopo molto più enfatico.

Lezione 4 – input vocali

Teoria

Esistono alcune regole per rendere il più efficace e gradevole possibile gli input vocali, tra cui:

- La prima regola degli input vocali è «variare»: non c'è nulla di più noioso di un discorso in cui gli input vocali rimangono pressoché invariati;
- La seconda regola degli input vocali è «non variare troppo», perché ciò aumenterebbe la teatralità e ridurrebbe la credibilità. Come sempre quindi, in medio stat virtus;
- Aumentare il volume mentre si parla cattura l'attenzione e dà risalto a una singola parola, ma a lungo andare può essere considerato come esagerato e sgarbato; viceversa, tenere la voce bassa può dare un senso di calma, soprattutto se fatto dopo una frase in cui si è accelerato o si è aumentato il volume, ma a lungo andare dà un effetto di noia e fa quindi perdere l'attenzione;
- Quando si fa un elenco dove ogni elemento è più grave o più enfatico di quello precedente e meno di quello successivo, può essere utile aumentare il tono (ossia la tonalità della voce, letteralmente la nota musicale corrispondente alla nostra voce) mano a mano che si va avanti: ad esempio, se si vuole parlare dei danni causati dall'inquinamento, partendo dai danni ai monumenti fino ad arrivare alla morte di moltissime specie animali, può essere utile, mano a mano che la gravità dei danni aumenta, aumentare anche il tono e il volume della voce, anche se ciò aumenta la teatralità del discorso;
- La velocità di un debate dovrebbe essere medio-alta, non troppo alta affinché siano comprensibili tutte le parole, ma nemmeno abbastanza bassa da far credere al giudice che

abbiamo poche cose da dire e che quindi stiamo prendendo tempo, fermo restando che tanto più si parla veloci, tante più cose si riescono a dire;

- È utile rallentare quando si vuole sottolineare qualcosa e dare ad essa particolare gravità, quando si vuole far comprendere qualcosa o quando ci si vuole mostrare autorevoli. Esistono quattro modi di rallentare un discorso:
 - Rallentare su delle singole parole, per dare loro importanza;
 - Staccare le parole le une dalle altre con delle minuscole pause;
 - Inserire all'interno della frase, qua e là, dei piccoli incisi;
 - Fare una pausa;
- Per velocizzare un discorso invece è utile fare delle frasi molto corte, oltre che aumentare effettivamente il numero di parole dette al minuto. Ciò è utile quando si vuole sembrare sicuri, a proprio agio e a conoscenza della materia o quando si vuole dare poca importanza a qualcosa, ad esempio perché lo si è già detto (ed è quindi una ripetizione) e si vuole far capire al pubblico che sia ripetizione.
- Le pause sono utili dopo una frase d'effetto, dopo un periodo in cui si è parlato a velocità molto sostenuta o a conclusione di un ragionamento; è comunque sempre meglio fare una pausa che dire «parole» tipo «ehm», «uhm» et similia.

Pratica

- Analisi discorso film “La Caduta” in lingua originale. Prendendo il video da Youtube (<https://www.youtube.com/watch?v=bClfcgsjFNY>, “La caduta di Hitler in lingua originale”, postato dal canale “PaRoDiE_calcio”), si chiede ai ragazzi cosa capiscano:

0:00-0:15 “Le notizie che sta dando il generale sono positive o negative? Come si sente il generale nel darle?” - Le notizie sono negative e il generale è spaventato, sta comunicando che i russi sono alle porte di Berlino.

0:15-0:20 “Come reagisce Hitler?” - Hitler reagisce tranquillamente, poiché è convinto che Steiner risolverà tutto.

0:20-0:34 “A giudicare dalla reazione, si farà l’attacco di Steiner?” - No, stanno comunicando che non ci sono abbastanza forze.

0:34-1:07 “Come ha reagito Hitler? Come si rivolgerà Hitler adesso a quelli che sono rimasti?” - Hitler ha appena compreso di aver perso la guerra e tra poco perderà le staffe in uno degli scleri più famosi della storia del cinema

1:07-1:35 “Come ha reagito Hitler? Hitler in questo momento sta parlando di Generali ed SS, secondo voi come?” - Hitler è furibondo e accusa Generali ed SS di avergli sempre mentito ed averlo tradito.

1:35-2:07 “Come avviene lo scambio di battute tra i due? Come si rivolge il Generale ad Hitler?” - Il Generale ha un comportamento incostante: gli input visivi sono di rispetto e sottomissione (sguardo basso, corpo rigido), gli input vocali sono autoritari, come se stesse parlando ad un suo sottoposto; Hitler è ancora più stizzito.

2:07-3:01 “Oltre alla rabbia, quale altro sentimento sta provando Hitler?” - La tristezza, si sente tradito.

3:01-3:49 “Come si sente Hitler?” - Rassegnato. L'ultima frase è “fate quello che volete”.

È poi consigliato far ascoltare il discorso in italiano che si trova su YouTube.

- Discorsi a emozioni: fare una lista di X emozioni, dividere i ragazzi in gruppi di X, ogni ragazzo fa un discorso di auto-presentazione con quella emozione.

Esempio: presi 20 ragazzi, si chiede a loro di dire 5 emozioni, da scrivere in ordine (“felicità, tristezza, rabbia, delusione, innamoramento”). Si dividono i ragazzi in 4 gruppi da 5 ragazzi e si chiede al primo di presentarsi felicemente, al secondo di presentarsi tristemente, al terzo rabbiosamente, ecc. Ecc.

Lezione 5 – Come preparare un discorso

Teoria

Le quattro domande

Questa lezione dovrebbe essere la più interattiva del corso, è pertanto consigliato chiedere ai ragazzi ogni volta di cercare di anticipare gli insegnamenti.

Ogni volta che si chiede a una persona di fare un discorso, la prima domanda che si porrà sarà “Cosa devo dire?”, eppure questa è solo la 4^a domanda che ci si dovrebbe porre; pertanto, è utile chiedere ai ragazzi “se vi chiedessi di preparare un discorso, che so, per convincermi ad essere più buono con voi, quale sarebbe la prima domanda che vi porreste?” e attendere che qualcuno risponda “Cosa devo dire”, per poi spiegare che ce ne sono altre tre da porsi prima, le quali sono:

1. “Qual è il fine ultimo del discorso?” - la prima cosa da chiedersi è quale sia lo scopo del nostro discorso, cosa vogliamo ottenere. Gli scopi più comuni sono convincere (nel debate è quasi sempre questo), emozionare, informare e intrattenere (come nei tornei di orazione pubblica)
2. “A chi sto parlando?” - considerato il fine, bisogna considerare il pubblico; nello specifico, dell’audience bisogna considerare età, predisposizione all’ascolto (alta nei debate), background culturale (religione, etnia, ecc. Ecc) e conoscenze in merito all’argomento di cui si tratterà.
3. “Che immagine voglio dare di me?” - infine, dobbiamo decidere che idea vogliamo che si facciano di noi gli ascoltatori; a nostra discrezione possiamo mostrarci seri, affidabili e rassicuranti come simpatici, brillanti e sopra le righe, oppure emozionati, esaltati, coinvolti ma anche freddi, distaccati e superiori, a seconda di cosa più si confà ai nostri scopi, modificando gli input che diamo al pubblico. Molto spesso risulta utile cercare di essere simili all’audience.
4. Infine, ci possiamo chiedere cosa dobbiamo dire.

Input verbali

Esistono alcune regole per rendere il più efficace e gradevole possibile gli input verbali, tra cui:

- La difficoltà e la specificità del linguaggio devono essere commisurate alla finalità e all’importanza del discorso: parole forbite e gergo tecnico fanno sembrare più sicuri e preparati, ma se l’argomento è frivolo si rischia di ottenere un effetto “parodistico” (come ne “Il Giorno” di Parini), oltre a ridurre il coinvolgimento emotivo. Nel debate il linguaggio dovrebbe essere più specifico e forbito nelle prime due speech.

- Può essere utile usare espressioni popolari o dialettali al fine di sembrare «simili» all'audience, al prezzo però di risultare meno autorevoli e, in certi casi, meno credibili. Nel debate si dovrebbe evitare.
- La teatralità è «quanto il discorso assomiglia ad un monologo teatrale». È strettamente collegato all'enfasi poiché tanto più un discorso sarà enfatico tanto più sarà teatrale, anche se l'enfasi è solo uno degli elementi che determinano la teatralità. In generale, un discorso teatrale è più emozionante ma meno credibile, pertanto la teatralità va moderata in base al fine del discorso.
- Le domande retoriche sono generalmente da evitare, soprattutto nel debate, dove l'avversario può rispondere ad esse e guadagnare punti in stile. Possono essere usate all'inizio di un discorso, a condizione che venga data esplicitamente una risposta nel corso di questo; l'utilizzo più comune è quello di utilizzare una domanda retorica per iniziare il discorso e riprenderla, rispondendo, nella conclusione.

Infine, non si dovrebbe mai scrivere il discorso per intero, ma solo i punti principali e quegli elementi che dobbiamo ricordare (dati, citazioni...)

Pratica

- Scegli un oggetto: Si dividono i ragazzi in gruppi di 4/6 persone, dopodiché si chiede ad ogni ragazzo di scegliere e dire un oggetto (senza sapere perché). Fatto ciò, si spiega loro che è in corso un apocalisse zombie: hanno 2 minuti a testa per spiegare al resto del gruppo perché il loro oggetto sia il più utile per sopravvivere; infine si vota all'interno del gruppo quale sia il più utile (non ci si può auto-votare). I migliori di ogni gruppo infine si sfidano, votano tutti.
- Elezioni ad Uga-buga: divisi come prima, ogni persona deve tenere un comizio elettorale di 1 minuto per farsi eleggere presidente usando solo le parole "uga" e "buga". Come prima, prima si vota il migliore del gruppo, poi il migliore tra i migliori.

Lezione 6 – Come argomentare

Teoria [Cfr. pp. 12-27]

Nel debate, l'argomentazione è quella parte del discorso in cui si espongono le proprie idee e si spiega perché si sostiene quella determinata casa. Esistono vari modelli, ma il più completo è il Toulmin Model, il quale però ha il difetto di essere molto complesso ed esteso, pertanto, l'Università del Sud Carolina ne ha elaborato una versione più semplice, adatta al debate, la quale comprende 8 passaggi; un'ottima conoscenza di questo modello permette di creare un'argomentazione ben strutturata, ben fatta, esaustiva e riportante tutto ciò che deve riportare.

Pratica

- Si danno agli studenti un topic ed un'argomentazione pro o contro, devono spiegare il ragionamento (reasoning).

Esempio: Dato il topic "questa casa abolirebbe l'ergastolo" e l'argomentazione "viene meno la funzione rieducativa del carcere", lo studente dovrà spiegare perché crede ciò

Alcuni topic + argomentazioni:

- a. Questa casa reintrodurrebbe il servizio di leva obbligatorio
 - i. [Pro] Abitua i ragazzi a stare lontano da casa
 - ii. [Pro] Dà loro delle competenze
 - iii. [Contro] Priva i ragazzi di tempo
 - iv. [Contro] Discriminatorio per chi non è in condizioni fisiche perfette
 - b. Questa casa abolirebbe i compiti a casa alle superiori
 - i. [Pro] Sprona i ragazzi all'autogestione
 - ii. [Pro] Lascia loro più tempo
 - iii. [Contro] Riduce il controllo sull'andamento della classe
 - iv. [Contro] Non abitua all'idea di rispettare delle scadenze
 - c. Questa casa crede che le olimpiadi estive dovrebbero tenersi ogni anno
 - i. [Pro] Il mercato avrebbe più occasioni per guadagnare
 - ii. [Pro] Più sportivi potrebbero partecipare
 - iii. [Contro] I club avrebbero più spese
 - iv. [Contro] Le altre competizioni e gli sport non olimpici perderebbero di visibilità
 - d. Questa casa proibirebbe la vendita del Mein Kampf
 - i. [Pro] È meno probabile che qualcuno, leggendolo, si radicalizzi
 - ii. [Contro] Si perderebbe un importante documento storico
- Unione logica: si chiede ai ragazzi di scrivere, su tre pezzettini di carta distinti, tre cose, una per foglietto (e può essere qualunque cosa, da "felicità" a "sedia" passando per "tennis" e "perclorato di sodio"), successivamente si mescolano tutti i foglietti in un contenitore. Ogni ragazzo pesca due foglietti e deve collegarne il contenuto logicamente prima in 4, poi in tre e infine in 2 passaggi

Esempio: Se un ragazzo pesca "crema" e "tavolo", in 3 passaggi è "i tavoli sono spesso fatti in legno/il legno si ricava dagli alberi/dagli alberi si ricavano i principi attivi di certe creme".

Lezione 7 – Come confutare e fare la rebuilding

Teoria [Cfr. pp. 50-62]

Tanto importante quanto l'argomentazione, se non di più, la confutazione è quella parte del discorso in cui lo speaker mostra perché non condivide ciò che dice la squadra avversaria e perché crede che le proprie idee siano migliori.

Non meno importante della confutazione, la rebuilding (o «ricostruzione») è quella parte del discorso in cui lo speaker mostra perché quanto detto dagli speaker precedenti della propria squadra sia da considerarsi valido e superiore a ciò che ha detto la squadra avversaria. Può avvenire screditando la confutazione, in un processo chiamato «contro-confutazione» o «rebuttle» oppure mostrando come questa non sia applicabile a ciò che è stato detto.

Si consiglia di iniziare la lezione disegnando un albero e chiedendo ai ragazzi "dove dovete colpire l'albero se volete abbatterlo?". Augurandosi che sappiano che bisogna mirare alla base del tronco e non alle radici o alla chioma, si può iniziare a chiedere loro a cosa corrispondano radici (valori), base

del tronco (presupposto), parte centrale del tronco (reasoning), parte alta del tronco (impact), chioma (esempi).

Pratica

La mongolfiera: ci sono un gruppo di personaggi su una mongolfiera e uno di loro deve essere buttato giù; ognuno spiega perché sceglie di buttare quella persona, la quale si difenderà e indicherà un'altra persona.

Esempio: si dividono i ragazzi in gruppi da 4-7 persone (nell'esempio, per comodità, ne prenderemo tre), uno sceglie di essere Alexander Fleming, uno Alan Turing e l'altro Alfred Nobel. Il primo dice "dobbiamo buttare giù Nobel perché ha inventato la dinamite", al che questi ribatterà "anche se ho inventato la dinamite non dovrebbero buttarmi giù perché... segue con: dovrebbero buttare giù Turing perché... e così via"

Lezione 8 – Regole ed esperienze di debate

Teoria

In questa lezione si deve spiegare effettivamente cosa sia il debate, le regole, le dinamiche, gli scopi eccetera. Fatto ciò, è il momento di spiegare come sia strutturato il debate all'interno dell'istituto, a quali tornei la scuola partecipi, i risultati e le vittorie conseguite, oltre alle testimonianze di qualche debater. Invitare i ragazzi a fare quante più domande possibili.

Pratica

- Si divide la stanza a metà utilizzando oggetti a disposizione: una metà la si considera per i pro, l'altra per i contro. Si propongono ai ragazzi dei topic (o delle storie, per imparare a contestualizzare) e si chiede loro di mettersi nella metà che più rispecchia le loro idee, chiedendogli poi di giustificare e confutare.

Esempio: si divide la stanza a metà utilizzando una fila di zaini, la metà nella quale si trova la lavagna è "Pro", l'altra è "Contro". Si propone uno dei topic sottostanti e si dà loro il tempo di spostarsi, poi si chiede loro perché siano lì, perché non siano dalla parte opposta e perché non siano d'accordo con le motivazioni delle persone che si trovano dalla parte opposta

- Variante 1: Si chiede ai ragazzi di disporsi tanto più lontani dal centro quanto più siano/non siano d'accordo.
- Variante 2: dopo averli fatti posizionare, li si costringe a sostenere la fazione opposta.

Alcuni topic:

1. La privacy dei cittadini è più importante della loro sicurezza
2. Dovrebbe essere obbligatorio imparare uno strumento musicale a scelta dai 6 ai 13 anni
3. Al liceo scientifico dovrebbero insegnare una seconda lingua straniera
4. I film il cui contenuto oggi non è accettabile non dovrebbero più essere trasmessi

5. I capi di stato non dovrebbero avere accesso diretto ai social
6. È giusto che un figlio segua i propri sogni anche se questo significa rendere infelici i genitori

Due storie per imparare a contestualizzare

1. Un figlio adolescente senza fratelli scopre che il padre tradisce la madre con un'altra donna. Chi avviserebbe la madre si metta in posizione Pro, chi non lo direbbe si metta Contro. Chiedere ai ragazzi se farebbero lo stesso se il figlio avesse una sorellina di 2 anni.
2. Una famiglia italiana adotta a soli 3 mesi un figlio asiatico e, dando per scontato che sia cinese, lo cresce come un ragazzo italo-cinese: gli fanno imparare la lingua e la cultura cinese, lo portano spesso in Cina e gli fanno conoscere persone cinesi. Quando il ragazzo raggiunge i 16 anni di età, scoprono che i suoi genitori naturali erano coreani. Chi avviserebbe il ragazzo si metta in posizione Pro, chi non direbbe nulla si metta Contro.

Lezione 9 – Il primo speaker

Teoria [Cfr. pp. 74-80]

Questa lezione deve focalizzarsi sui compiti del primo speaker e su scopo e struttura del primo speech; inoltre, deve insegnare cosa siano definizione, piano, status quo, problema e teamline.

Pratica

- Creare un piano per i seguenti topic:
 - Questa casa legalizzerebbe la marijuana (Chi può vendere? Chi può comprare? Si può coltivare?)
 - Questa casa legalizzerebbe i referendum propositivi (Come si possono indire? Chi può votare?)
 - Questa casa proibirebbe la vendita di alcolici dalle 18 alle 6 (Chi controlla? Che succede a chi infrange la legge?)
 - Questa casa permetterebbe a tutti i comuni che ne fanno richiesta di cambiare regione (Come si vota? La regione in cui vuole andare il comune che fa?)

- Definire i seguenti topic:
 - Questa casa crede che il bene del singolo sia più importante del bene comune
 - Questa casa crede che il liberalismo occidentale sia la migliore società esistente
 - Questa casa crede che lo Stato non dovrebbe rendere i vaccini obbligatori per i maggiorenni

Lezione 10 – Il secondo speaker e la reply

Teoria [Cfr. pp. 104-107]

Questa lezione deve focalizzarsi sui compiti del secondo speaker e del replier e su scopo e struttura del secondo e quarto speech; inoltre, deve riprendere le basi dell'argomentazione, della confutazione, della rebuttle e della rebuilding e spiegare la differenza tra la reply "a due mondi" e quella "a clashes".

Pratica

Due file da 3, il primo della prima fila porta un'idea, il primo della seconda fila confuta, il secondo della prima fila contro-confuta ecc.

Esempio: disposti come nell'immagine sotto, parlano nell'ordine 1-A-2-B-3-C.; 1 dice "credo che i compiti dovrebbero essere facoltativi perché...", A ribatte "non condivido l'argomentazione di 1 perché...inoltre credo che i compiti non dovrebbero essere facoltativi perché...", 2 controbatte "non condivido la confutazione di A perché... non condivido l'argomentazione di A perché...inoltre credo che i compiti dovrebbero essere facoltativi anche perché...", e poi B, 3 e C a seguire.

| | | |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| A | B | C |

Lezione 11– Il terzo speaker

Teoria [Cfr. pp. 81-103]

Questa lezione deve focalizzarsi sui compiti del terzo speaker e su scopo e struttura del terzo speech; particolare attenzione va posta all'insegnamento di come confrontare due argomenti

Pratica

Puzzle di argomenti: Dato un topic, ognuno scrive il claim di un'argomentazione Pro e il claim di un'argomentazione Contro su due foglietti distinti, che poi si raggruppano in due barattoli diversi (uno pro, uno contro) e si mescolano. Si formano coppie di ragazzi, ognuna delle quali pesca un claim per ogni barattolo: uno argomenta a favore, l'altro contro. Poi il primo dice perché la sua argomentazione sia più importante, il secondo anche.

Esempio: dato il topic "Questa casa imporrebbe una tassa su tutti i prodotti ad alto contenuto di zucchero", pescati i claim "Grazie a questa tassa lo Stato avrà una popolazione più sana" (Pro) e "le aziende dolciarie ne risentiranno"(contro), uno argomenta il primo claim, l'altro il secondo, poi entrambi confrontano le due argomentazioni cercando di far risultare la propria come quella di maggiore impatto.

Lezione 12– POIs + legge, religione e politica applicati al Debate

Teoria

POIs [Cfr. pp. 28-39]

Questa parte della lezione deve focalizzarsi sui POIs, come farli, come riceverli, POC e cosa fare se non si sa rispondere.

Legge e religione applicati al Debate

Alcuni appunti per utilizzare e trattare certe tematiche nei debate:

1. La prima regola, la più importante, è che non si può mai sapere chi ci sia dall'altra parte, quindi fare riferimento a certe ideologie politiche e religiose è sbagliato.
2. I valori religiosi, di qualunque religione, non possono essere utilizzati all'interno di alcuna argomentazione
3. Dire "è illegale" non è un'argomentazione, poiché le leggi possono essere cambiate, tuttavia:
 - a. Alcune leggi non possono essere infrante, come i primi 12 articoli della costituzione (in Italia), la legge del mare, la convenzione di Ginevra ecc.; queste leggi possono essere utilizzate come base per una confutazione o una argomentazione
 - b. Si può dimostrare che cambiare la legge nei modi richiesti dalla squadra avversaria ha effetti collaterali sgradevoli.

Pratica

Il coach espone un'argomentazione e i ragazzi devono fare POIs, successivamente sono i ragazzi stessi, a turno, a esporre argomentazioni e ricevere POIs.

Lezione 13– Analisi della mozione + differenze Pro/Contro

Teoria

Analisi della mozione [Cfr. pp. 67-68+72-73]

Questa parte della lezione deve focalizzarsi su come comprendere e analizzare le mozioni; particolare attenzione va posta all'insegnamento dei livelli di analisi e agli stakeholders.

Differenze tra Pro e Contro

Le tre differenze principali tra Pro e Contro sono:

1. Il Pro ha il dovere di mostrare che lo status quo non vada bene e mostrare quindi che sia necessario cambiare, il contro può decidere se difendere lo status quo o ammettere che sia problematico, dimostrando però che peggiorerebbe a seguito della modifica che vuole introdurre il Pro
2. Il Pro, durante la preparazione, può preparare i propri discorsi sapendo la definizione, il Contro deve preparare delle argomentazioni adattabili al maggior numero possibile di definizioni
3. Il Contro ha il dovere di cercare maggiormente lo scontro e di confutare di più rispetto al Pro.

Pratica

- Fare l'analisi guidata delle seguenti mozioni:
 - Questa casa crede che i media dovrebbero trasmettere lo stesso numero di ore di sport maschili e femminili
 - Questa casa proibirebbe l'esecuzione di interventi di chirurgia estetica la vendita e l'utilizzo di prodotti cosmetici atti a cambiare i tratti etnici delle persone [*id est*, creme che schiariscono la pelle, interventi che rimuovono gli occhi a mandorla, ecc.]
 - Questa casa limiterebbe la quantità di informazioni che i media possono dare riguardo alle stragi di massa compiuti da singoli individui.
 - Questa casa crede che i lavoratori dovrebbero possedere una parte delle società per cui lavorano
- In municipio: si dividono i ragazzi in vari gruppi, ognuno dei quali rappresenta un determinato gruppo. Il coach prende il ruolo di sindaco (o capo) e propone una mozione. A turno, ogni gruppo spiega perché, per sé, quella modifica sia vantaggiosa o svantaggiosa, cercando di convincere il sindaco (o capo) che dovrà di volta in volta confutare quanto detto. Alla fine, ogni gruppo deve spiegare perché sia il più importante e quindi quello da ascoltare.

Esempio: si dividono i ragazzi in quattro gruppi, il gruppo dei commercianti del centro, il gruppo dei residenti del centro, il gruppo dei turisti e il gruppo degli abitanti delle periferie. Il sindaco propone la pedonalizzazione del centro abitato: a turno, ogni gruppo spiega perché è a favore o contro, ad esempio il gruppo dei commercianti dirà di essere contro perché teme che la pedonalizzazione porterà meno gente a passare per il centro e, quindi, a spendere, infine dirà di essere il gruppo più importante poiché quello che paga più tasse. Il contesto può anche essere diverso da quello municipale.

Lezione 14– Strutture, strategie e contenuti

Teoria [Cfr. pp. 63-66+69-71]

Questa parte della lezione deve essere dedicata all'approfondimento delle strutture e dei contenuti ideali di ogni discorso; inoltre, deve insegnare cosa sia la strategia di squadra, ampliamento e restringimento compresi. Segue una tabella riassuntiva della struttura ideale di ogni discorso:

| | |
|--|--|
| Primo speech Pro: <ul style="list-style-type: none">– Frase ad effetto (o <i>Gancio</i>)– Solo in Italia, presentazione con nome e cognome– Lettura del topic– Definizione– Teamline– Se necessario, piano | Primo speech Contro: <ul style="list-style-type: none">– Frase ad effetto (o <i>Gancio</i>)– Solo in Italia, presentazione con nome e cognome– Se ritenuta necessaria, contestazione della definizione, contro-definizione o ampliamento della definizione– Teamline |
|--|--|

| | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - Se necessaria, premessa - Argomentazioni - Riassunto finale | <ul style="list-style-type: none"> - Se necessario, contro-piano o contestazione del piano - Confutazioni - Se necessaria, premessa - Argomentazioni - Riassunto finale |
| <p>Secondo speech Pro e Contro:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gancio (Facoltativo) - Solo in Italia, presentazione con nome e cognome - Confutazione - Rebuilding - Argomentazione - Riassunto finale | <p>Terzo speech Pro e Contro:</p> <p>Dopo gli eventuali gancio e presentazione, scegliere se fare un terzo speech per punti o cronologico.</p> <p>Per punti:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dire "sono stati [numero dei punti] i punti principali intorno a cui si è dibattuto" o frasi simili - Dire quanti punti si hanno, ricordandosi che sarebbe meglio fossero 3 - Leggere il nome dei punti (es.: "economia, etica, impatto sulla società") - Iniziare con quello che ha detto l'altra squadra riguardo al primo punto e commentarlo (rianalizzare, confutare, ripetere una confutazione già fatta) - Riprendere quello che ha detto la propria squadra riguardo al primo punto e commentarlo (rianalizzare, contro-confutare, ricostruire) - Fare lo stesso con il secondo e il terzo punto - Riassunto finale <p>Cronologicamente:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dire "Durante il mio intervento vorrei riaccompagnarvi all'interno del dibattito" o frasi simili - Partendo dal primo speaker Pro a proseguire, riprendere ciò che quello speaker ha detto e commentarlo. - Riassunto finale |
| <p>Quarto speech (o Reply) Pro e Contro:</p> <p>Dopo l'eventuale presentazione, scegliere se fare una reply per clashes o "a due mondi"</p> <p>Per clashes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dire "sono stati [numero dei punti] i principali punti di scontro in questo dibattito" o frasi simili - Dire quanti punti si hanno, ricordandosi che sarebbe meglio fossero 3 | <p>Infine, si ricorda la struttura di una buona confutazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Loro hanno detto... - Noi dissentiamo perché... - Quindi/Pertanto... |

| | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> – Leggere il nome dei punti (es.: “economia, etica, impatto sulla società”) – Dire cosa è stato detto in riguardo a quei punti, soffermandosi su gli elementi direttamente opposti e spiegando perché la ragione stia dalla propria parte. – Riassunto finale <p>“A due mondi”</p> <ul style="list-style-type: none"> – Dire “Durante il mio intervento vorrei mostrarvi come sarebbe il mondo sia se la nostra proposta/proposta avversaria venisse realizzata sia se così non fosse” o frasi simili – Presentare come sarebbe il mondo se la modifica venisse implementata, enfatizzando gli elementi positivi o negativi a seconda della squadra di appartenenza – Presentare come sarebbe il mondo se la modifica venisse non implementata, enfatizzando gli elementi positivi o negativi a seconda della squadra di appartenenza – Confrontare i due mondi, mostrando il proprio come migliore | |
|---|--|

Pratica

Li chiudo fuori dall’aula, devono convincermi a farli rientrare: niente di più, niente di meno; li si invita ad uscire dall’aula senza dire loro perché e una volta fuori si dice loro che li farete rientrare solo quando, uno alla volta, daranno una motivazione convincente per farli rientrare. La motivazione “devo prendere la mia roba” non è da ritenersi valida perché gli oggetti possono essere portati fuori, la motivazione “fa freddo” nemmeno perché si possono coprire con le giacche che, eventualmente, possono essere portate fuori.

Lezione 15 – Lo stile nel debate

Teoria [Cfr. pp. 40-49]

Questa lezione deve focalizzarsi su come migliorare lo stile; particolare attenzione va posta all’insegnamento di come gestire input ed enfasi.

Pratica

- C'è uno scenario (battuta, pericolo, domanda), assegnato dal coach, che il ragazzo deve far percepire all'audience usando solo "mela" e "pera" come parole.

Esempio: il coach chiede al ragazzo di far capire all'audience che sta raccontando una storia triste; il ragazzo, usando solo "mela" e "pera", dovrà dare l'impressione di star raccontando una storia triste. Si chiede poi a chi ha ascoltato cosa ha percepito

Alcune idee: Battuta, situazione di pericolo, orgoglio, domanda, storia triste, storia felice, discorso elettorale, orazione funebre, rabbia

Essendo l'ultima lezione, lasciare tempo per le domande.

Topic

Questo è l'elenco di tutti i topic che si trovano all'interno del manuale: alcuni li ho dibattuti, altri li ho presi dalle varie competizioni a cui ho partecipato, altri ancora li ho inventati io.

1. Questa casa reintrodurrebbe il servizio di leva obbligatorio
2. Questa casa abolirebbe i compiti a casa alle superiori
3. Questa casa crede che le olimpiadi estive dovrebbero tenersi ogni anno
4. Questa casa proibirebbe la vendita del Mein Kampf
5. La privacy dei cittadini è più importante della loro sicurezza
6. Dovrebbe essere obbligatorio imparare uno strumento musicale a scelta dai 6 ai 13 anni
7. Al liceo scientifico dovrebbero insegnare una seconda lingua moderna straniera
8. I film il cui contenuto oggi non è accettabile non dovrebbero più essere trasmessi
9. I capi di Stato non dovrebbero avere accesso diretto ai social
10. È giusto che un figlio segua i propri sogni anche se questo significa rendere infelici i genitori
11. Questa casa legalizzerebbe la marijuana
12. Questa casa legalizzerebbe i referendum propositivi
13. Questa casa proibirebbe la vendita di alcolici dalle 18.00 alle 06.00
14. Questa casa permetterebbe a tutti i Comuni che ne fanno richiesta di cambiare Regione
15. Questa casa crede che il bene del singolo sia più importante del bene comune
16. Questa casa crede che il liberalismo occidentale sia la migliore società esistente
17. Questa casa crede che lo Stato non dovrebbe rendere i vaccini obbligatori per i maggiorenni
18. Questa casa crede che i media dovrebbero trasmettere lo stesso numero di ore di sport maschili e femminili
19. Questa casa proibirebbe l'esecuzione di interventi di chirurgia estetica la vendita e l'utilizzo di prodotti cosmetici atti a cambiare i tratti etnici delle persone [id est, creme che schiariscono la pelle, interventi che rimuovono gli occhi a mandorla, ecc.]
20. Questa casa limiterebbe la quantità di informazioni che i media possono dare riguardo alle stragi di massa compiute da singoli individui.
21. Questa casa crede che i lavoratori dovrebbero possedere una parte delle società per cui lavorano

Ringraziamenti

Sono molte le persone e le istituzioni senza le quali questo mio lavoro non avrebbe visto la luce. Voglio innanzitutto ringraziare la Società Nazionale Debate Italia, che ha accolto con favore il mio progetto e ne ha sostenuto la realizzazione, così come aveva già fatto per il mio manuale precedente, il *De Bello Rhetorico*. Alla professoressa Elisabetta Gazzillo, mia insegnante al Liceo, devo il mio primo incontro con il mondo del debate: a lei e alla professoressa Laura Santini un profondo grazie per aver intuito le mie potenzialità e aver sempre creduto in me, soprattutto quando mi sono proposto per tenere corsi all'interno della scuola. Un enorme ringraziamento va alla mia scuola, il Liceo Scientifico "G. Ferraris" di Varese, per aver creduto nel debate e avermi dato la possibilità di tenere corsi all'interno della mia scuola.

La Fondazione Merlini e l'I.T.E. "E. Tosi" di Busto Arsizio sono stati fondamentali, il primo per avermi concesso una borsa di studio, il secondo per avermi offerto, tramite corsi, summer school, tornei internazionali, innumerevoli possibilità per formarmi e migliorarmi come debater, prima, e come coach, dopo.

Il debate è gioco di squadra: non avrei potuto diventare quello che sono senza i miei primi compagni di team, Alexandra Spertini e Matteo Mentasti a cui va un grazie di cuore per avermi aiutato a costruire il programma e a tenere le lezioni del primo corso di Debate. Ringrazio anche i miei allievi Monica Bielli e Alessandro Montuori, che mi hanno aiutato a tenere il corso il secondo anno e che ora, raccolto il testimone, continueranno a far crescere il club di debate del Liceo Ferraris.

Curriculum

- Gennaio 2017: corso di formazione di introduzione al debate a Santa Caterina del Sasso, Leggiuno (VA) con Bojana Skirt.
- Giugno 2017: partecipazione al torneo internazionale e accademia «WSDA 2017» a Kranjska Gora, Slovenia, in qualità di debater. Mi classifico undicesimo in classifica oratori (o speaker)
- Febbraio 2018: partecipazione al torneo internazionale di Copenaghen, in qualità di debater. Partecipo anche ai workshop.
- Aprile 2018: vengo chiamato a dibattere, insieme ad altri 9 ragazzi, alla Fiera Nazionale dell'Istruzione «Didacta» di Firenze.
- Maggio 2018: partecipazione al torneo nazionale «MDTMA 2018» di Monza in qualità di debater. La squadra di cui faccio parte si classifica prima e vince il torneo, io personalmente arrivo primo in classifica oratori (o speaker) e realizzo 118/120 punti.
- Giugno 2018: partecipazione torneo internazionale e accademia «WSDA 2018» a Kranjska Gora, Slovenia, in qualità di debater. La squadra di cui faccio parte arriva ai quarti di finale.
- Novembre 2018: inizio, insieme ai miei due compagni di squadra, l'attività di insegnamento del debate nella mia scuola. Il corso ha cadenza settimanale, dura fino a maggio 2019 e il programma l'ho scritto io. Viene frequentato da circa 30 alunni del Liceo Ferraris di tutte le età.
- Aprile 2019: partecipazione al torneo internazionale di Bratislava, in qualità di debater.
- Maggio 2019: partecipazione come giudice al torneo nazionale «MDTMA2019» di Monza. Giudico sia la finale in lingua italiana che quella in lingua inglese, in entrambi i casi il mio giudizio si rivela congruo a quello degli altri Giudici; giudico inoltre due dibattiti, uno in italiano e uno in inglese, da solo.

- Giugno 2019: partecipazione al torneo internazionale e accademia «WSDA 2019» a Kranjska Gora, Slovenia, in qualità di «allievo giudice e coach». Seguo un corso alla fine del quale ottengo un diploma abilitante all'insegnamento e al giudizio del debate a livello internazionale, titolo che molto raramente viene riconosciuto prima del termine del percorso di studi superiore. Ho anche occasione di fare il giudice ombra in tre dibattiti e di dare una restituzione personale.
- Ottobre 2019: inizio, da solo, l'attività di insegnamento del debate nella mia scuola; il corso ha le stesse modalità dell'anno precedente. Viene frequentato da circa 40 alunni di tutte le età.
- Novembre 2019: vengo chiamato a dibattere, insieme ad altri 5 ragazzi, all'Università LIUC di Castellanza (VA)
- Giugno 2020: Viene pubblicato il mio primo manuale, il *De Bello Rhetorico*