

# Corso per Giudici



DEBATE  
ITALIA

*Santa Caterina del Sasso  
11 - 13 Settembre 2017*

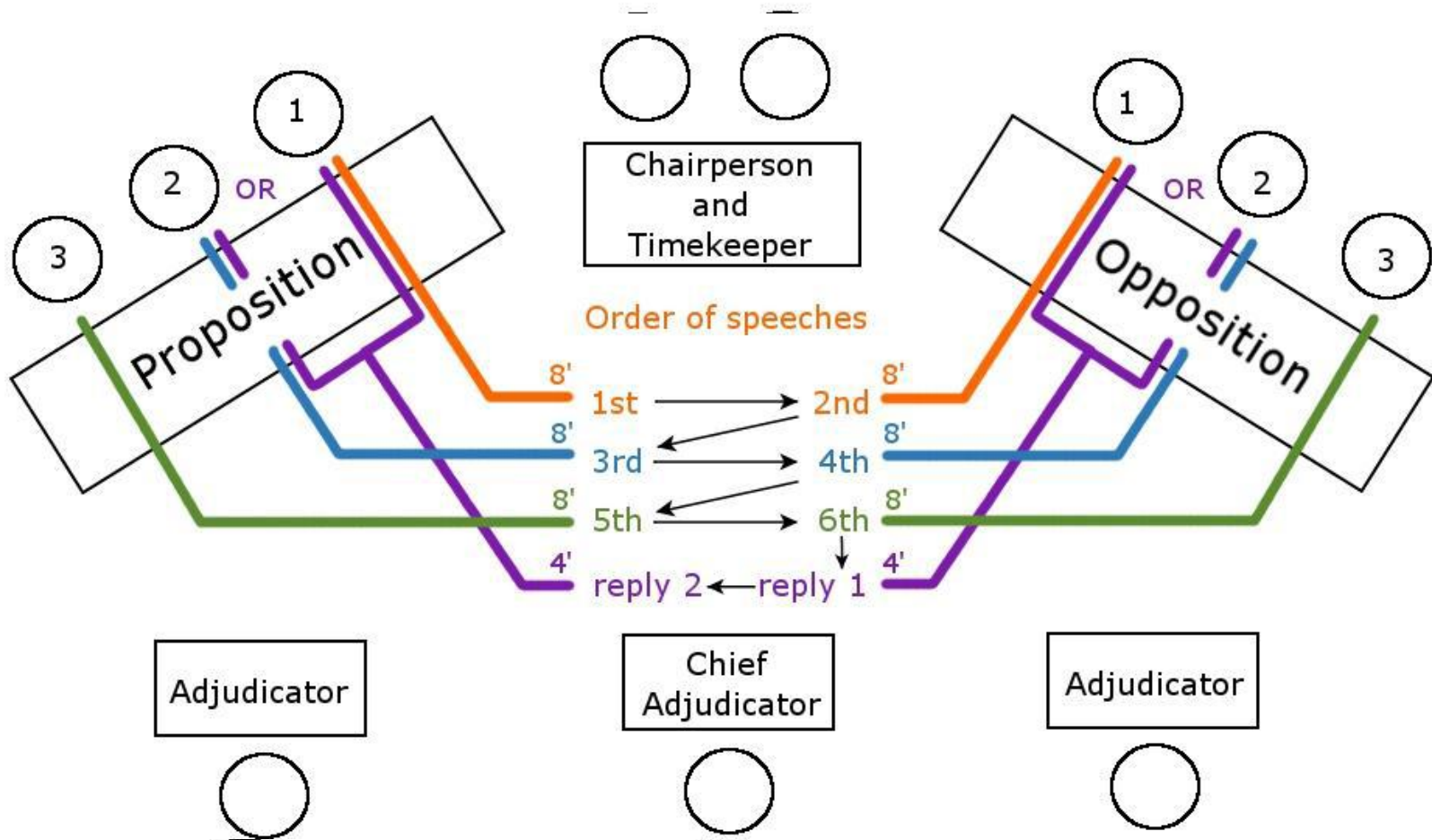
*Relatore Gino Greco*

# Il Profilo del Giudice



- **Imparziale**  
Un « giudice perfetto» non giudica squadre con cui ha rapporti personali (squadre a cui ha fatto da coach)
- **Obiettivo**  
Prima che il dibattito abbia inizio, un « giudice perfetto» non ha nessuna idea di chi vincerà il dibattito. Le proprie idee sul tema devono essere messe da parte.
- **Osservatore**  
Un « giudice perfetto» ascolta attentamente quanto esposto dagli speakers e nella sua disanima non deve aggiungere altro a quanto è stato detto dagli speakers.
- **Costruttivo**  
Un « giudice perfetto» crea un'atmosfera serena per gli speakers. Alla fine del dibattito dà consigli su come gli speakers possono le loro 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 topic.
- La squadra contro deve opporsi.
- La squadra pro deve interpretare il topic in maniera da rendere interessante il dibattito.
- La squadra pro che dovesse limitare troppo l'argomento o piegarlo 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 ed eccitante in modo da legare a sè l'uditorio!
- **Punto principale** (solitamente un discorso deve averne 3)  
Introdurre la propria idea fondamentale.
- **Tre ragioni** per supportare ogni punto principale del discorso.  
Utilizzare fatti, valori e politiche attuali per far capire la giuria e costruire la propria credibilità
- **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 parte.
- 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 pro (detta anche detta “caso”), spiega la suddivisione degli argomenti con i suoi compagni, e infine presenta le sue argomentazioni.
- **Il primo speaker Contro** torna sulle definizioni e se è necessario contesta quelle avversarie, spiega la differenza tra le posizioni delle due case e:

1) annuncia la posizione della sua squadra, delinea i ruoli e affronta la sua argomentazione

OPPURE

2) Individua la linea di pensiero come confutazione del caso pro (se la decisione della squadra è quella, più semplice, di confutare solamente il caso pro).

- La differenza sta nella scelta di ribattere solamente, o di presentare una linea di pensiero alternativa a quella della squadra pro.
- Pro 1 deve segnalare l'eventuale presentazione di argomentazioni da parte di Pro3 , anche se solitamente Pro3 non introduce nuovi argomenti ma ha il solo compito di confutare (vedi speaker3)

# Ruolo degli speakers – 2



- **Il secondo Pro** difende le definizioni della sua squadra (se necessario in quanto attaccate dalla squadra avversaria) e la linea di pensiero pro dagli attacchi della parte opposta. Confuta, e poi procede con i suoi punti costruttivi. Trascorsi 2-3 minuti del proprio discorso egli passerà dalla confutazione alla proposizione di nuove argomentazioni.
- **Il secondo Contro** si comporta all'incirca come il secondo pro. Se l'opposizione ha deciso di presentare la propria linea di pensiero la parte costruttiva del discorso inizierà tra i 3 e i 4 minuti del discorso.



# Ruolo degli speakers – 3



- **Il terzo Pro** passerà la maggior parte del tempo confutando. Approfondirà l'argomento principale della squadra portando altri esempi.
- **Il terzo Contro** passerà la maggior parte del tempo confutando. Approfondirà l'argomento principale della squadra portando altri esempi.
- Attenzione: teoricamente è possibile introdurre nuovi argomenti (solo il terzo Pro), **ma solitamente non si fa**, quindi bisogna non lasciare argomenti forti al terzo speaker, pro o contro che sia.

# Discorso di Replica



- **Il discorso di replica** non riguarda semplici dettagli del debate, ma una visione più ampia dei suoi punti fondamentali. Naturalmente esso non può introdurre nuove argomentazioni perchè questo sarebbe sleale oltre che dimostrare che la squadra non ha compreso la natura dell'arringa.
- Il discorso finale è un riassunto **analitico** dell'intero debate, focalizzato all'analisi generale dei punti di scontro (points of clash) tra le squadre, mettendo in evidenza quale delle due ha vinto (e perchè). Il riassunto degli argomenti fondamentali deve avvenire attraverso l'analisi dei points of clash, e non come riassunto preparato a priori

# Il discorso di replica



- E' tenuto dal primo o dal secondo speaker di ogni squadra. E' un discorso conclusivo che porrà l'accento sugli argomenti principali di scontro evidenziando da entrambi le parti come la propria esposizione sia stata quella più convincente, persuasiva, ecc..

# La confutazione



- **POIs: struttura e relazione con la confutazione**
- 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
  - Chi sta parlando è libero di accettare o meno la domanda
  - La domanda non deve durare più di 15 secondi
- Devono essere intesi come il primo step della confutazione
- Devono evidenziare una debolezza 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.

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



# Contenuto – 2



1. Se una squadra introduce un argomento debole la squadra avversaria che non confuta ha commesso una ingenuità ancora maggiore. In effetti hanno lasciato passare un argomento debole. Questa valutazione non è automatica ma è vera nella maggior parte dei casi. Sicuramente deve essere un punto fondamentale di una squadra, non un argomento minore che il team avversario decide volontariamente di ignorare per confutare altro.
2. I giudici devono porre attenzione a non farsi influenzare dalle proprie convinzioni e dai propri pregiudizi, nè 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 parlano. Non bisogna guardare alla stranezza ma al modo in cui gli argomenti vengono presentati.
- Il modo di fare di uno speaker potrebbe diventare irritante:

Atteggiamento troppo aggressivo

Andamento della voce troppo veloce

Bisogna essere tolleranti e intervenire solo se uno speaker va oltre quello che chiunque potrebbe accettare.

# 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 a priorità

# Strategia – 2

## Struttura e scelta dei tempi



- Per quanto riguarda la scelta dei tempi, uno speaker che parlasse per 7 minuti meriterebbe una penalità. Allo stesso modo uno speaker che parlasse per 5 minuti meriterebbe una simile penalità.

Uno speaker che vada oltre il tempo massimo, ma che abbia comunque utilizzato una buona strategia per tutto il resto del discorso può comunque conseguire un punteggio importante.

- Lo speaker deve dare priorità ai punti fondamentali del dibattito e lasciare quelli secondari alla fine.

Per esempio è sempre meglio che uno speaker parta dalla confutazione per poi passare ai suoi punti analitici successivamente.

- Lo speaker deve dedicare più tempo al punto/i importante/i affinché venga sviluppato 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 la differenza tra contenuto e strategia.

# La strategia



- ESEMPIO
- Un giudice non dovrebbe mai affermare:
- *«Ti penalizzo sulla 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 perchè era veramente debole e quindi non hai voluto dedicarci tempo.»*
- Sarebbe stato una buona strategia confutare l'argomento anche se debole, ma sarebbe stato 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 di feedback

# 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
- 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			
		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



- POIs
- La rilevanza dell'intervento per l'incontro
- La strategia messo in atto dalla squadra

# Giudicare i POIs



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



# Tabella dei punteggi



- Gli interventi costruttivi sono valutati su di un punteggio totale di 30 punti, di cui 12 per il contenuto, 12 per lo stile e 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 (contenuto 2 – 6, stile 2 – 6, strategia 1 – 3).
- 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 consegnato 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.

- Porsi in modo costruttivo e incoraggiante (sandwich technique)
- Stabilisci delle priorità (ciò che è più utile per i debaters)
- Essere concreti (usare esempi ascoltati durante il dibattito)
- Non deve riguardare lo speaker ma il compito da lui/lei svolto
- Deve essere specifica, comprensibile e non generica
- 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!