

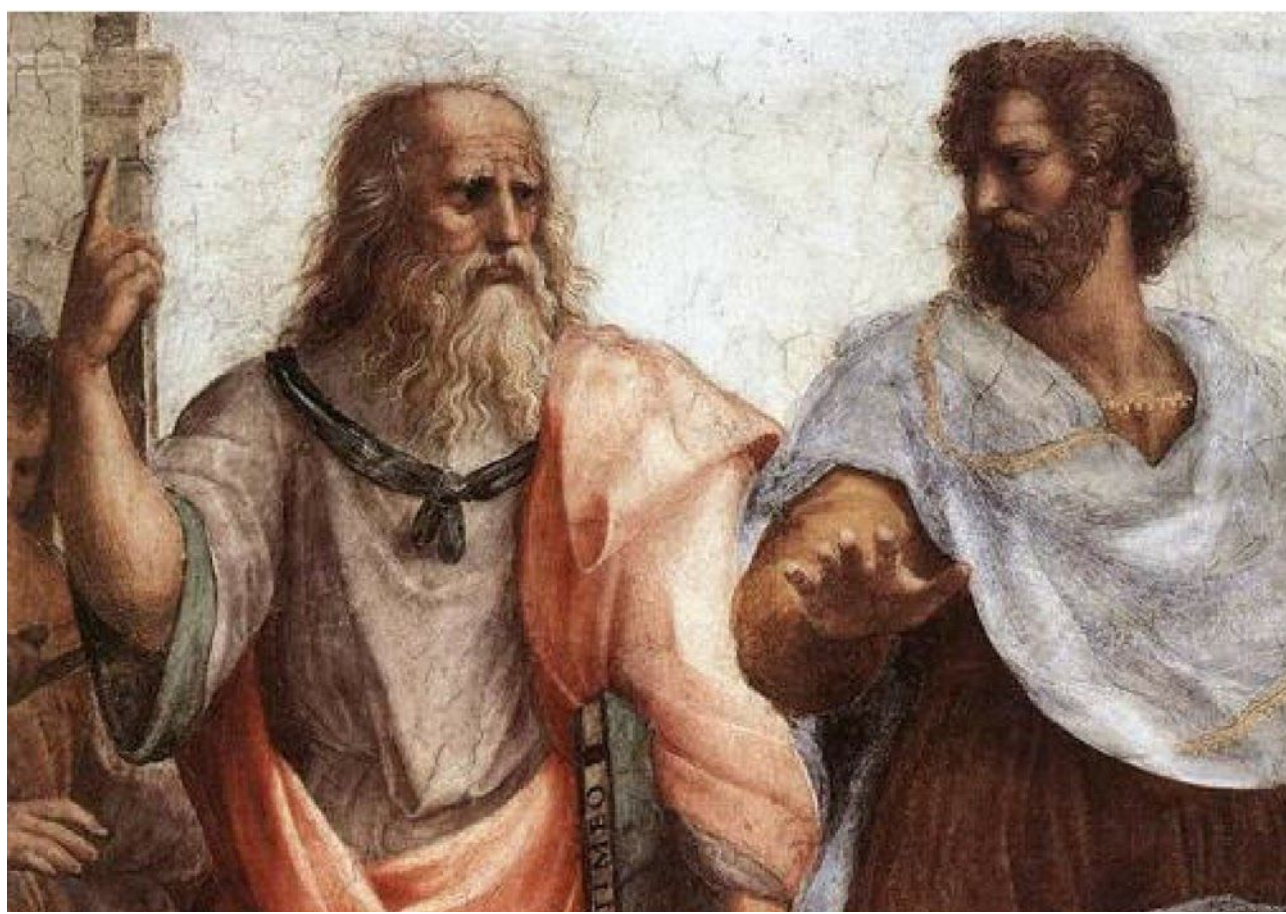


MANAS EDITORE

# MANUALE BREVE DI DIBATTITO

**una guida per avvicinarsi ad un'arte antica  
in chiave moderna**

DI FRANCESCA GAMMICCHIA





## Panoramica

Con questo breve manuale mi rivolgo a l'appassionato di comunicazione efficace, cioè a quella persona che è stanca di partecipare a riunioni interminabili e senza scopo, che cerca un modo nuovo di gestire i conflitti e prendere decisioni. E mi rivolgo anche a quelle persone che, semplicemente, vogliono imparare a conquistare la platea, far valere le proprie ragioni, tenere in allenamento la propria "parlantina".

Si, ce n'è quasi per tutti perché la comunicazione efficace è uno strumento trasversale, che torna molto utile sia nel mondo del lavoro oggi - dove sempre più questo tipo di competenze contano e vengono richieste - sia tra le mura domestiche o nella tua associazione sportiva o di volontariato.

Il dibattito regolamentato è metodologia di pensiero e di parola ed in quanto tale ci aiuta a costruire un clima migliore che inevitabilmente si trasforma in miglioramento delle prestazioni del singolo e del gruppo.

## Obiettivi

1. Fornire un formato di dibattito regolamentato semplice da applicare
2. Fornire esempi di applicazioni del formato in situazioni di lavoro
3. Evidenziare i benefici di un continuo allenamento al dibattere

## Specifiche

Questo manuale ha obiettivi prettamente pratici e le informazioni fornite sono quindi selezionate ed impostate secondo il criterio del "come fare cosa e perchè". Se vuoi approfondire il tema del dibattito regolamentato e della retorica, troverai nella bibliografia e nella webbiografia diversi riferimenti utili.

## Continuo aggiornamento

Proprio per la sua natura prettamente pratica, questo manuale viene sottoposto periodicamente a revisione e aggiornamento grazie a feedback raccolti a lezione e dai lettori. I feedback sono sempre ben accolti.

# Manuale breve di dibattito

---

Una guida per  
avvicinarsi ad un'arte  
antica in chiave  
moderna

---

MANAS EDITORE

**“Manuale breve di dibattito. Una  
guida per avvicinarsi ad un'arte  
antica in chiave moderna”**

di Francesca Gammicchia

Copyright © 2017

Edizioni Manas

Prima edizione digitale: dicembre  
2017

Tutti i diritti riservati.

Nessuna parte di quest'opera  
può essere riprodotta in alcuna  
forma senza l'autorizzazione  
scritta dell'editore e dell'autore,  
ad eccezione di brevi citazioni  
destinate alle recensioni.

Datazione certificata con Proofy  
06/12/2018 16:15:14

# Manuale breve di dibattito

Una guida per avvicinarsi ad un'arte antica in chiave moderna

---

## PREFAZIONE

### Il Dibattito come formazione

Il dibattito in un contesto aziendale fa pensare in prima battuta alla gestione di trattative e conflitti; ebbene, quest'arte antica ha molto di più da offrire.

Dibattere è una di quelle attività che, indipendentemente dall'obiettivo immediato, risultano preziose per lo sviluppo delle capacità fondamentali per la vita lavorativa e personale. Ad esempio, chi ha provato ad introdurre nella scuola un gioco innocente come gli scacchi, ha assistito in molti casi al miglioramento delle capacità di pensiero razionale, di ragionamento, di concentrazione su un obiettivo; in ultima analisi, al miglioramento delle prestazioni scolastiche.

Il dibattito è un'altra di queste pratiche al contempo divertenti e ricche di effetti positivi. Fin dagli albori dell'umanità, fin da quando i nostri antenati si riunivano la sera intorno al fuoco, la mente umana si è esercitata con il racconto e con il dibattito. Chi impara a dibattere impara ad esprimersi, a controllare e gestire le proprie emozioni, ad orientare la logica ed il pensiero verso un fine, ad accettare il pensiero degli altri ed anche a vederne, costruttivamente, punti deboli e possibilità di miglioramento.

La pratica del dibattito organizzato può avere effetti sorprendenti: miglioramento del clima del gruppo e sul posto di lavoro, del sapersi mettere nei panni degli altri, migliore gestione dei conflitti, maggiori capacità di messa a fuoco e risoluzione dei problemi. Il lavoro nel mondo di oggi non richiede infatti solo lo svolgimento di compiti circoscritti ma, sempre di più, l'esprimersi delle capacità di relazione e di confronto con l'esterno, il saper rappresentare il proprio gruppo, dentro e fuori l'azienda, nei contesti più vari e mutevoli.

Il lavoratore versatile ed integrato è anche una persona capace di esprimersi e di confrontarsi, di difendere i valori e gli obiettivi dell'azienda per la quale lavora, di esprimere pubblicamente integrità e competenza, di interagire senza timori con un mondo esterno esigente e competitivo. Tutte capacità esplorate, valorizzate, coltivate, sviluppate, fin da quando l'uomo è un essere sociale, attraverso il dibattito.

Un'arte ed una disciplina antica può avere una vita nuova nelle imprese e nella società di oggi.

**Buona lettura**

Flavio Nicola Iodice

**Manuale breve di dibattito**

**Una guida per avvicinarsi ad un'arte antica in chiave moderna**

# Manuale breve di dibattito

Una guida per avvicinarsi ad un'arte antica in chiave moderna

---

---

## INTRODUZIONE

### Per un modo nuovo di confronto delle idee

Il dibattito è un'arte antica che nel mondo occidentale fonda le sue radici nell'antica Grecia, da allora quest'arte si è evoluta ed ha particolarmente attecchito nel mondo anglosassone dove è ampiamente utilizzata negli eventi pubblici per scambiare opinioni su argomenti controversi.

Spesso assistiamo a delle brutte copie di un dibattito dove l'intervistato replica "aprofitto della domanda X per rispondervi sul tema Y che mi sta molto a cuore" ... e schiva la questione, quasi prendendo in giro gli spettatori. Cerchiamo allora di riconquistare una prassi che se applicata correttamente porta il pubblico dalla nostra parte senza che esso si senta preso in giro. E con pubblico pensiamo alla platea di una conferenza, la giuria di un dibattito o di una tavola rotonda o quello che vi può accadere più spesso, cioè il gruppo al quale state presentando una vostra idea e volete che venga approvata.

Iniziamo dalla definizione. Sul dizionario Treccani leggiamo:

*"dibattito s. m. [der. di dibattere]. - Discussione alla quale prendono parte i partecipanti a un'assemblea, a una seduta, a una riunione pubblica o privata, e nella quale si contrappongono e valutano idee e opinioni diverse in merito a determinati argomenti proposti o a decisioni da prendere: un d. su questioni internazionali; un d. sulla proposta di alcune spese straordinarie; un d. parlamentare per l'approvazione di una legge; d. d'idee, di problemi; e in usi assol.: prendere parte a un d.; oggi c'è d. alla Camera, nel consiglio comunale, nel comitato di amministrazione; aprire, iniziare, chiudere il d.; dopo ampio d., il progetto è stato approvato. Meno com. con il sign. giudiziario di dibattimento".*

Il dibattito è quindi una discussione di fronte ad un pubblico su una questione prestabilita, in merito alla quale sia concesso a ciascuna delle parti di esprimere e motivare il proprio giudizio, con lo scopo di portare il pubblico dalla propria parte. Ne deduciamo che gli attori principali di un dibattito sono tre: le due fazioni (composte ognuna da una o più persone) ed il pubblico.

A seconda di come queste parti interagiscono tra loro distinguiamo diversi protocolli. I protocolli che si insegnano principalmente nelle scuole medie superiori dei paesi anglosassoni ("High School formats") sono il Team Policy Debate ed il Lincoln-Douglas Debate; nei College, invece, si insegnano (College formats) l' NDT Debate, il CEDA Debate ed il Parliamentary Debate. Sul web, inoltre, troverete molte altre referenze.

In questa guida illustrerò un protocollo che ho sviluppato durante i vari eventi di dibattito visti ed organizzati. Il protocollo è ritagliato intorno alle esigenze di coloro che si avvicinano a questo mondo per trarne benefici principalmente, ma non solo, in ambito professionale. Il formato è ispirato al **Parliamentary debate** (dibattito parlamentare) che è una forma di dibattito finalizzato all'assunzione di decisioni. La guida non è tesa ad esaurire tutte le vostre domande sul dibattito, ma a darvi gli strumenti per iniziare quel processo di imparare facendo, l'unico che vi permetterà di diventare bravi. Seguendo le indicazioni qui riportate potrete allenarvi anche in maniera autonoma ed indipendente; tenete presente, però, che per la maggior parte del lavoro dovete essere almeno in due. Gli scopi di questa breve guida sono:

- illustrare un protocollo di dibattito e come si svolge un dibattito tipico;
- darvi un formato con cui allenarvi quotidianamente, anche solo in coppia;
- mostrare come l'abilità nel dibattito possa essere utile nel vostro quotidiano professionale

Troverete qui quindi gli attori, le regole, i trucchi del dibattito.

Saluti,

**Buona lettura**

Francesca Gammicchia

# Manuale breve di dibattito

Una guida per avvicinarsi ad un'arte antica in chiave moderna

---

## INDICE

Prefazione

Introduzione

Indice

### 1. Che cosa è un dibattito

1.1 Gli attori

1.1.1 La preparazione delle squadre

1.1.2 La situazione agonistica: moderatore, timer e giudici

1.2 Le regole

1.2.1 Svolgimento del dibattito

1.2.2 Le domande

1.2.2.1 Non si fanno domande

1.2.2.2 Le domande sono consentite alla fine di ogni 2° turno

1.2.2.3 Le domande sono consentite alla fine di ogni 1° e 2° turno

1.2.2.4 Le domande sono consentite durante i discorsi

1.2.3 Obiezioni

### 2. I trucchi del mestiere

2.1 Ricercare materiale

2.2 Prepara le tue argomentazioni e confuta un argomento

2.3 L'importanza dell'esposizione

### 3. Un'applicazione: trasformare una tavola rotonda in un dibattito

### 4. Appendici

4.1 Lessico di base

4.2 Organizzare una sessione di allenamento

4.3 Dibattere in pausa pranzo

4.3 Dibattere in due

4.4 Schede da stampare

Conclusioni

Bibliografia

Manuale breve di dibattito

Una guida per avvicinarsi ad un'arte antica in chiave moderna

# Manuale breve di dibattito

Una guida per avvicinarsi ad un'arte antica in chiave moderna

---

## CAPITOLO 1

### Che cosa è un dibattito

Un dibattito è un **dialogo dialettico tra due persone o due squadre** in disputa tra loro su un asserto problematico, quindi in prima battuta possiamo considerare il dibattito come una forma impegnativa del parlare in pubblico -il famoso public speaking. Quando prepariamo un dibattito infatti ci alleniamo sia a costruire dei discorsi unilaterali con l'obiettivo di convincere il pubblico a seguire il nostro punto di vista che ad uno scambio interattivo di domande e azioni durante il discorso.

**Perchè dibattere?** Dibattendo possiamo allenare la nostra capacità di costruire argomentazioni logiche ed efficaci; impiegare prove, testimonianze, fonti autorevoli, richiamare cause di diverso tipo, osservare una questione da diverse angolazioni. Inoltre dibattendo ci alleniamo a gestire il tempo, a controargomentare e volgere a nostro favore argomenti difficili, ad interagire con il pubblico e a gestire l'emotività. In poche parole:

**Rispondere velocemente**  
**Presentare chiaramente**  
**Argomentare logicamente**

Tutte capacità oggi molto richieste sul lavoro. Con il dibattito inoltre impariamo a dialogare ascoltando il punto di vista dell'avversario e a sostenere il nostro pensiero facendo nostro quello dell'altra fazione. Addirittura, durante gli allenamenti siamo chiamati ad argomentare una tesi data in partenza sostenendola razionalmente con argomenti e autorità, anche se all'opposto con ciò che crediamo. Così facendo, grazie al dibattito interiorizziamo che qualsiasi argomento e qualsiasi convinzione di un individuo ha valore ed è degna di essere ascoltata con rispetto se esposta logicamente e rispettosamente ed in alcun caso una lite in pubblica piazza, anche se le posizioni che si difendono sono diametralmente opposte, non vince chi distrugge l'altro, magari cadendo in espressioni volgari o con attacchi ad personam.

Inoltre, siccome la maggior parte dei protocolli prevede da 2 a più oratori per parte, con il dibattito alleniamo un'ultima capacità utile in ambiente lavorativo: il lavoro di squadra!



## 1.1 Gli attori

Saper dibattere nella vita è talmente importante che, oltre ai dibattiti 'veri' che vediamo in tv, in tribunale, al parlamento, si può dibattere anche per divertimento, per spettacolo, per proprio miglioramento personale. Qui siamo particolarmente interessati ad esercitare le capacità di dibattito per fini di miglioramento nel mondo del lavoro; vediamo quindi come ci si può esercitare.

Esistono diversi protocolli e quindi diversi modelli di interazione tra partecipanti ad un dibattito. In tutti però c'è una distinzione netta in due fazioni, rappresentate da due persone o due squadre; per semplicità, da ora in poi parleremo sempre di squadre. La squadra che porta la tesi a favore dell'asserto, si chiama "**squadra pro**"; quella che porta la tesi contraria all'asserto, "**squadra contra**".

Nel nostro formato ogni dibattito avviene in 3 turni per squadra, quindi ogni squadra può essere composta al massimo da composta da 3 persone. Per semplicità, in questa guida parleremo di un dibattito in 2 squadre composte ognuna da 3 persone che dibattono in 3 turni - argomentazione, replica, conclusione - ma la procedura può essere facilmente adattata per un numero maggiore o minori di partecipanti. Se siamo solo in due allora ogni oratore vestirà prima i panni del primo oratore, poi del secondo ed infine del terzo. Se siamo in 4 il primo oratore può coprire i primi due turni ed il secondo il terzo turno.

Se ci sono più partecipanti, ognuno di loro seguirà le regole pertinenti al secondo membro di ogni squadra. Quando ci sono persone sufficienti per comporre 2 squadre di almeno 5 persone, possiamo anche formare all'interno di ogni squadra un gruppo di difesa che ascolta i possibili contra della squadra avversaria e prepara una difesa ed un gruppo di attacco che ascolta le tesi dell'avversario e prepara la confutazione. La decisione se sia meglio attaccare o difendere può essere assegnata ad una terza persona o essere presa da tutta la squadra.

Il ruolo che ogni oratore svolge è riassunto alla pagina seguente

Oratore	Ruolo
<b>1° membro della squadra A</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Definisce l'argomento in base al punto di vista scelto</li> <li>● Presenta gli argomenti iniziali per l'avvio del dibattito</li> </ul>
<b>1° membro della squadra B</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Accetta la definizione di cui sopra o lo modifica / contraddice come necessario (solo se la definizione è incompleta, non concisa o non chiara)</li> <li>● Neutralizza gli argomenti dell'avversario precedente</li> <li>● Presenta gli argomenti iniziali per il suo punto di vista</li> </ul>
<b>2° membro della squadra A</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Neutralizza gli argomenti dell'avversario precedente</li> <li>● Migliora e amplifica gli argomenti della squadra</li> </ul>
<b>2° membro della squadra B</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Neutralizza gli argomenti dell'avversario precedente</li> <li>● Migliora e amplifica gli argomenti della squadra</li> </ul>
<b>3° membro della squadra A</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Neutralizza gli argomenti dell'avversario precedente</li> <li>● Conclude riassumendo gli argomenti della squadra.</li> <li>● Non è consentito presentare nuovi argomenti in questa fase.</li> </ul>
<b>3° membro della squadra B</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Neutralizza gli argomenti della squadra avversaria</li> <li>● Conclude riassumendo gli argomenti della squadra.</li> <li>● Non è consentito presentare nuovi argomenti in questa fase.</li> </ul>

### 1.1.1 La preparazione delle squadre

Per avere qualche possibilità di successo nel dibattito agonistico non si può prescindere da una accurata fase di preparazione. L'esperienza ci tempererà e ci preparerà per quando poi, nella vita, saremo chiamati a dibattere "sul serio".

Quando ci avviciniamo al dibattito è importante che la preparazione sia svolta attraverso un processo continuo di ricerca di materiale, prove e valutazioni. Le prove, all'inizio tendono a far comprendere ed interiorizzare a tutti i componenti della squadra il flusso dei tre turni e come preparare al meglio ogni singola fase, quindi l'unica caratteristica importante dei partecipanti è la voglia di mettersi in gioco.

Poi, gradatamente, si entra nel dettaglio di ogni singolo turno, anche in base allo specifico protocollo adottato. Ad esempio, quando abbiamo a disposizione 3 minuti possiamo toccare 1-2 argomenti e probabilmente lo stile espositivo sarà più assertivo, se invece disponiamo di 5 minuti allora possiamo costruire un discorso basato su 3 argomenti dove l'analisi viene data attraverso esempi, dati numerici, citazioni e lo stile sarà più illustrativo. In tal caso possiamo costruire la nostra squadra assegnando il ruolo del primo oratore alla persona più predisposta alla scrittura dei discorsi mentre il secondo oratore sarà colui che segue un canovaccio più che un testo parola per parola ed è dotato di capacità di ascolto critico e rielaborazione veloce o sono proprio queste che vuole allenare. Più ci avviciniamo alla fine e più al nostro oratore è richiesto di improvvisare, selezionare e sintetizzare efficacemente o allenerà queste capacità.

### 1.1.2 La situazione agonistica: moderatore, timer e giudici

Se ci sono gli oratori ed un argomento controverso possiamo iniziare a dibattere, ma se vogliamo confrontarci con un vero dibattito in forma agonistica allora ci servono altre figure fondamentali: il moderatore, due persone che controllano i tempi (detti timer) ed almeno 3 giudici.

Il **moderatore** è colui che cede e prende la parola ai partecipanti, spiega al pubblico le regole e presenta loro l'argomento ed i contendenti.

Uno dei due **timer** registra su un apposito foglio quanto segue:

- Durata di ogni discorso
- Durata di ogni domanda
- Durata di ogni risposta

L'altro timer invece segnala attraverso dei cartelli colorati i seguenti intervalli:

- Inizio del periodo di domande e risposte (Q & A). Segnale verde.
- La fine del periodo di Q & A. Segnale giallo.

- La fine di ogni discorso. Segnale rosso. Dopo 15 secondi dal rosso deve essere interrotto l'audio e l'oratore deve concludere.

Infine i **giudici** che devono essere almeno 3 (più sono i giudici e più equa sarà la valutazione). I giudici valutano ciascun oratore ed il lavoro della squadra sulla base dei criteri sotto elencati. L'esito del loro giudizio è insindacabile ma normalmente ogni giudice ha facoltà di fornire una valutazione orale dopo l'annuncio del risultato.

La giuria inoltre vigila sul rispetto delle regole stabilite ed indica quali interventi, o parti di essi, non rispettavano le regole o, addirittura, bloccano la gara in caso di gravi irregolarità.

I giudici prendono degli appunti personali ed assegnano i punteggi sulla scheda di valutazione tenendo conto anche di eventuali "falli" da portare in sottrazione. Alla fine ogni giudice tira le somme e seleziona una squadra favorita. La squadra sostenuta dalla maggioranza dei giudici è quella vincitrice. Per tale ragione il numero dei giudici deve essere dispari.

Quando ci alleniamo o facciamo formazione, la giuria deve anche indicare quali interventi e strategie sono stati efficaci e quali no, e dare dei suggerimenti su come migliorarli.

Tutti i componenti delle squadre, i giudici, i timer ed il moderatore per poter essere efficaci, evitare obiezioni mal poste e dare spunti di miglioramento più pertinenti e di valore, devono conoscere il ruolo di ogni figura e le regole prima di avviare il dibattito.

Nell'esempio di scheda di valutazione illustrato nella pagina successiva ad ogni criterio può essere assegnato un valore da 1 (molto migliorabile) a 10 (eccezionale). I falli possono essere contati in differenti modi, per semplicità in questa guida consideriamo fallo una mancanza grave o un errore grossolano che penalizza sostanzialmente la squadra nell'area specifica che stiamo valutando. Per gli errori relativi al rispetto della procedura seguiremo invece la disciplina delle obiezioni che vedremo in seguito. I giudici annoteranno i falli tramite una stanghetta nella caselle dei punteggi e sottrarranno il numero di stanghette dal punteggio del criterio (Ad es. se la squadra A ottiene un punteggio di 9 sulla riga del protocollo ma due degli oratori sono andati fuori tempo, quindi hanno commesso 1 fallo a testa, il punteggio che la squadra otterrà sarà 7).

## Scheda di valutazione ad uso dei giudici di una gara di dibattito regolamentato

#	Criterio	Descrizione	Punteggio
1	Protocollo	Si riferisce al rispetto di tutte le regole del dibattito, al rispetto dei limiti di tempo e all'essere rispettoso ed educato.	1-10
2	Argomentazioni	Si riferisce alla forza argomentativa, cioè la qualità delle argomentazioni presentate e a come erano convincenti; alla conoscenza dell'asserto, la capacità di reperire argomenti autorevoli. Portare argomenti diversificati e mostrare i presupposti della propria tesi rafforza la valutazione così come la capacità di esporre attraverso argomentazioni chiare e logiche accompagnate da materiale a supporto.	1-10
3	Contro - argomentazione	(O contro deduzione) si riferisce all'abilità di ogni oratore di confutare le argomentazioni dell'avversario. Esempi di confutazione e potere persuasivo sono molto apprezzati.	1-10
4	Flusso	Si riferisce alla struttura di ogni discorso, alla pertinenza al tema, all'aver una buona introduzione e conclusione, alla chiarezza dell'ordine degli argomenti presentati.	1-10
5	Esposizione	Si riferisce al linguaggio del corpo, alla modulazione vocale, all'uso di humor o di altre tecniche che esaltano il contenuto. Non sono graditi effetti di scena.	1-10
6	Pertinenza	Si riferisce al porre domande pertinenti ed al rispondere in maniera appropriata alle domande poste.	1-10
7	Lavoro di squadra	Si riferisce alla collaborazione tra i membri della squadra, ad un'appropriata assegnazione dei ruoli ed al supporto reciproco.	1-10

Protocollo, argomentazioni, contro argomentazioni, flusso ed esposizioni vanno valutati durante ed alla fine di ogni discorso. Il primo oratore della squadra A non può essere giudicato per la controargomentazione ma solo per come ha definito l'argomento. Il lavoro di gruppo viene valutato alla fine del dibattito ed il punteggio sarà lo stesso per tutti i membri del team. La pertinenza viene valutata alla fine, tenendo conto della pertinenza complessiva degli oratori durante tutto il dibattito.

Durante gli allenamenti o le sedute di formazione in azienda è cruciale per i componenti della squadra allenarsi anche nel ruolo del giudice, per imparare ad osservare nella propria performance quello che i giudici osserveranno.

Anche quando il fine dell'allenamento non è la mera competizione, è importante osservarci nelle vesti di un giudice perché i criteri in tabella spesso corrispondono alle lenti che ogni uditor attento usa per valutare le performance e proposte. Ad esempio, pensiamo ad una recente riunione finalizzata a prendere una decisione, alla quale abbiamo preso parte ... e poi pensiamo alla nostra riunione ideale e chiediamoci: seguire un protocollo facilita o complica l'esposizione equilibrata e la comprensione delle due proposte? Le argomentazioni a supporto delle due proposte mi sono state utili a costruire un'opinione. E se no, su cosa baso le mie decisioni? Quando una controargomentazione è logica e non aggressiva sono più o meno propenso all'ascolto? Quando i diversi interventi si susseguono in maniera fluida la mia comprensione della questione aumenta o diminuisce? Un'esposizione limpida ed attenta alle specifiche del pubblico mi ispira autorvolezza?

## 1.2 Le regole

Qualsiasi protocollo adottiamo, un dibattito ha tecniche di discussione definite e rigide regole di comportamento.

Queste regole hanno lo scopo di garantire che gli obiettivi educativi o decisionali che lo specifico dibattito si prefigge, vengano raggiunti. Ad esempio, l'ascolto dell'altro è fondamentale per poter capire il pensiero avversario e contro dedurre argomentazioni convincenti e logiche. E' proprio per permettere l'ascolto, ed evitare che si finisca per interrompersi l'un l'altro, che le interruzioni del dialogo da parte della squadra avversaria e i suggerimenti ai relatori sono ammessi solo quando definiti e regolamentati.

### 1.2.1 Svolgimento del dibattito

Il dibattito inizia con il moderatore che annuncia l'argomento e la composizione delle squadre al pubblico e poi chiama il primo oratore della squadra pro (A), quando questo finisce il moderatore chiama il primo oratore della squadra contra (B) e così via.

Alla fine del dibattito, il moderatore si congratula con tutti i partecipanti, li invita a stringersi la mano e poi invita i giudici ad iniziare la loro valutazione e concluderla entro 5 minuti. Al termine dei 5 minuti il capo della giuria (se assegnato, altrimenti il moderatore) raccoglie i voti dei giudici ed il moderatore proclama la squadra vincitrice.

Gli interventi di ciascun oratore non devono superare la durata massima assegnata. Sono concessi 15 secondi di tolleranza dopo il quale il microfono dell'oratore deve essere spento ed il moderatore deve far partire l'applauso (utile anche a coprire la voce dell'oratore più accanito).

Non sfiorare i tempi è una dimostrazione di rispetto verso l'altra squadra ed il pubblico ma dimostra anche che ci siamo preparati ed allenati.

Oratore	Durata
1° membro della squadra A	5 minuti
1° membro della squadra B	5 minuti
2° membro della squadra A	5 minuti
2° membro della squadra B	5 minuti
<i>Eventuale pausa per affinare i discorsi conclusivi</i>	10 minuti ( <i>i giudici possono iniziare le loro valutazioni</i> )
3° membro della squadra A	3 minuti
3° membro della squadra B	3 minuti
<i>Votazioni (Giudici) e Raccolta voti ( Capo giuria o Moderatore)</i>	<i>5 minuti + 2 minuti</i>

# Manuale breve di dibattito

## Una guida per avvicinarsi ad un'arte antica in chiave moderna

### Come pongo una domanda?

Qualsiasi membro della squadra avversaria può sollevare la propria mano. L'oratore ha il diritto di rifiutare la questione; se accetta l'interruzione, può comunicarlo con un "prego" o simile.

Ogni domanda deve essere breve (durata massima di 15 secondi) e non deve includere argomenti aggiuntivi. La domanda deve fare riferimento all'argomento attualmente in fase di sviluppo. Ogni oratore è incoraggiato ad accettare almeno 2 domande durante il suo discorso.

I timer devono gestire sia la segnalazione del periodo protetto che delle tempistiche delle domande per questo suggerisco di munirsi di segnalatore elettronico o di ingaggiare 3 timer muniti di semplici cartelli rosso-giallo-verde (registrazione dei tempi sul foglio, segnalazioni inizio e fine periodo di grazia, segnalazioni inizio e fine discorsi).

### 1.2.1.1 Le domande

Le domande sono parte integrante del dibattito, queste consentono all'altra squadra di interagire con gli argomenti dell'avversario e di contrastarli seduta stante. Tuttavia per fini didattici è possibile svolgere un dibattito senza domande. In questo protocollo adattato dal Parliamentary debate che sto illustrando, vi propongo 4 modi per gestire le domande. Vi suggerisco di iniziare il primo allenamento usando il primo modo, il secondo con il secondo, il terzo con il terzo, il quarto ed i successivi con il quarto modo.

#### 1.2.1.1.1 Non si fanno domande

Questa opzione è la meno interattiva e deve essere utilizzata solo quando presentiamo i primi eventi di dibattito all'interno di nuovi contesti formativi. Possiamo utilizzare questo formato per un massimo di 3 sessioni di allenamento, per far prendere dimestichezza ai neofiti, ma va presto abbandonato cosicché gli oratori si allenino da subito a gestire le domande.

#### 1.2.1.1.2 Domande solo alla fine di ogni secondo turno

Le domande sono consentite dopo la fine di ogni secondo discorso e possono essere poste ai primi due relatori di ogni squadra. Le regole devono essere specificate in anticipo così come la quantità di domande consentite. Il numero di domande raccomandato è da 1 a 3. Sia il pubblico che i membri della squadra avversaria possono porre delle domande per alzata di mano. Il moderatore può decidere se procedere in ordine di arrivo o dare precedenza alle domande dell'avversario o del pubblico. È consentito porre meno domande rispetto al limite, ma non di più.

- Ogni domanda deve essere breve (durata massima di 15 secondi) e non deve includere argomenti aggiuntivi ma fare riferimento a uno o più punti che un oratore ha menzionato durante il discorso.
- Ogni risposta deve essere breve e concisa di durata massima di 30 secondi.

#### 1.2.1.1.3 Le domande sono consentite alla fine di ogni primo e secondo discorso

Come sopra anche alla fine del primo discorso di ogni squadra.

#### 1.2.1.1.4 Le domande sono consentite durante i discorsi

Questa opzione è la più interessante, interattiva, coinvolgente e stimolante ed è quella che si usa nelle forme più pure di dibattito.

Il pubblico e gli avversari possono fare domande durante i discorsi (tranne il terzo) ad eccezione che durante il periodo protetto, ossia il primo e l'ultimo minuto dei loro discorsi. L'ultimo oratore di ogni squadra ha tutti i 3 minuti protetti.

### **1.2.2 Obiezioni**

Ogni componente di una squadra può muovere un'obiezione, questa però può riguardare solo il rispetto delle regole e deve essere prima comunicata al moderatore o al capo della giuria e poi esposta ai giudici in modo calmo e civilizzato. La persona che solleva l'obiezione deve semplicemente descrivere la parte della procedura infranta. Nessun argomento o discussione è consentita ed i giudici sono gli unici a decidere se prendere in considerazione l'obiezione o no. Le obiezioni possono essere mosse solo nel momento tra la fine del dibattito e l'inizio processo decisionale, cioè non prima che ogni oratore abbia esposto e non dopo che il moderatore abbia dato segno ai giudici di iniziare a votare.

Se stiamo usando un protocollo di dibattito per facilitare una riunione suggerisco comunque di avvisare i partecipanti all'incontro che possono muovere obiezioni solo in riferimento al rispetto del protocollo e rimandare al paragrafo delle domande per la regolamentazione delle stesse. Così in alcun caso un'obiezione diventerà essa stessa argomento di dibattito o dibattito dentro il dibattito.



# Manuale breve di dibattito

## Una guida per avvicinarsi ad un'arte antica in chiave moderna

### CAPITOLO 2

#### I trucchi del mestiere

C'è molto da scrivere su elementi, partecipanti, contenuti, leve, fasi e modelli di preparazione, gestione e conclusione della comunicazione in forma di dibattito, ma nel contesto di una piccola guida introduttiva focalizziamo su: ricercare materiale, preparazione delle argomentazioni e delle controargomentazioni, l'importanza dell'esposizione.

#### 2.1 Ricercare materiale

“Se ho tre ore per abbattere un albero, uso la prima ora per affilare l'ascia” diceva Abraham Lincoln o in altre parole chi ben comincia è a metà dell'opera.

#### Come compilo la tavola degli argomenti?

Per compilare la tavola degli argomenti possiamo iniziare da alcune semplici domande: qual è il tema del dibattito? Ho compreso bene la domanda posta? Cosa conosco in merito alla questione?

Successivamente dobbiamo ricercare altre informazioni che colmino le nostre lacune, possiamo cercare sul web, in biblioteca, raccogliere testimonianze fare interviste e sondaggi, ricercare se dei personaggi eminenti si sono espressi contro o a favore ed in che modo lo hanno fatto.

Quando avremo finito di redigere la nostra tavola degli argomenti, avremo davvero iniziato a comprendere la struttura dell'asserto problematico.

Inoltre meglio prepariamo la nostra tavola degli argomenti, più i nostri discorsi improvvisati assumeranno le caratteristiche di un discorso preparato e perciò la ricerca e la condivisione di quante più informazioni possibili sull'argomento a sostegno sia dei pro che dei contra è onere di tutti i componenti della squadra.

La tabella seguente, cosiddetta tabella degli argomenti, è uno strumento utile e visivo che permette sia di avere un quadro completo degli argomenti che ruotano intorno all'asserto problematico, sia di selezionare in modo efficace quelli da usare durante il dibattito. Questa tabella è inoltre utile ai componenti delle squadre per prendere annotazioni durante il dibattito. La tabella va compilata prima da soli e poi tutti insieme.

#### Tavola degli argomenti

Asserto problematico	Argomenti deboli	Argomenti forti
Argomenti a favore		
Argomenti contrari		
Argomenti neutrali		
Argomenti da citare		

## 2.2 Prepara le argomentazioni e confuta un argomento

Una volta disegnata la nostra tabella degli argomenti dobbiamo trasformarla in una mappa mentale che aiuti i 3 oratori a scrivere i loro interventi. Se non siamo avvezzi alle mappe mentali possiamo sempre usare il vecchio metodo degli elenchi puntati.

Prima di disegnare la nostra mappa dobbiamo farci una domanda strategica: su cosa vogliamo incentrare la nostra tesi? E quindi porci altre domande: quali tra gli argomenti in tabella sono i più pertinenti alla nostra linea strategica ed alla nostra tesi? Quali invece indeboliscono la nostra tesi? Quali autorità difendono o attaccano la nostra tesi e quali vogliamo citare? Adotteremo una strategia più di attacco o di difesa? E che criterio useremo per distinguere gli argomenti che vanno in attacco da quelli in difesa? Come integreremo le informazioni che emergeranno durante il dibattito?

Quando avremo risposto ad almeno tutte queste domande avremo consapevolezza della nostra strategia e quindi potremo iniziare a stilare un elenco ordinato degli argomenti da usare e come.

Personalmente suggerisco ai neofiti del dibattito di non mettere troppi argomenti al fuoco a favore della loro tesi ma di sceglierne 3 e preparare degli esempi che li illustrano. Ogni argomento può essere facilmente esposto come segue:

**definizione dell'argomento -> descrizione -> spiegazione -> esempi a supporto.**

(Ad es.: Tesi: Sterilizzazione obbligatoria entro la fine dell'anno solare 2018 per i cani ospiti nel canile di Canescate. Argomento: La sterilizzazione previene l'insorgere di alcune patologie -> Descrizione: Anche i nostri amici pelosi sono soggetti al tumore al cancro ed ai testicoli -> Spiegazione: ecco perché se amate il vostro amico a quattro zampe allora potreste valutare di sottoporlo ad un sicuro intervento chirurgico in ambulatorio. L'intervento avviene in anestesia totale ed il vostro Fido amico non sentirà nulla. L'istituto superiore di veterinaria dell'Università di Dogville ha dimostrato già nel 2012 attraverso una ricerca ventennale su un campione di oltre 700 mila cani che sterilizzando la vostra cagnolina prima del primo calore o comunque entro il terzo - diciamo tra i 6 e 9 mesi di vita - il rischio di tumore alle mammelle praticamente si azzerava -> Esempi: a consolidamento di quanto detto, qui vi mostro le foto di Larissa, Pallina e Buffi, tre adorabili cagnoline che...etc etc)

Ogni turno deve iniziare e finire con una nostra affermazione forte che possiamo preparare a tavolino ed imparare a memoria o usando qualcosa che abbiamo colto durante il dibattito. Il fine è lasciare impresso nel pubblico un messaggio che noi abbiamo deciso e che lo porti dalla nostra parte, meglio se li invitiamo ad agire, perché il nostro cervello ricorda meglio un compito che un concetto astratto (Ad es.: ...quindi se anche voi amate i vostri fidati amici, sterilizzate!).

Inoltre, giacché il pubblico ci riconosce autorevoli quando dimostriamo competenza e calore suggerisco di portare argomenti di cui si ha buona conoscenza e preparare per gli altri delle brevi risposte da 30 secondi.

### Cosa ti suggerisco?

Il mio suggerimento è mantenere un ascolto molto attento durante tutto il dibattito, cercare quell'aspetto nella tesi avversaria che torna a nostro vantaggio e mostrare al pubblico un argomento portato dall'avversario ma dal nostro punto di vista. Già, c'è davvero poco di totalmente bianco o totalmente nero, è solo grazie alla nostra bravura - e quindi all'allenamento costante - che illumineremo più l'uno o l'altro aspetto di una stessa questione. Nel per niente, nei corsi di "framing e reframing" che ogni buon politico dovrebbe frequentare insegnano come sfruttare il rovescio della medaglia dei valori avversari e come scippare i valori avversari per farli propri.

Per quanto concerne la preparazione delle repliche è importante tenere presente che lo scopo di ogni passaggio è neutralizzare la tesi avversaria e amplificare la nostra e mantenere la concentrazione ed il focus sugli argomenti che abbiamo classificato come “forti” senza farci distrarre, magari per coinvolgimenti emotivi in argomenti di bassa importanza che ci prenderebbero del prezioso tempo espositivo. Per neutralizzare dobbiamo ascoltare attentamente e capire. Per amplificare dobbiamo essere chiari e logici. Quindi il nostro mantra d'ora in poi è “**Neutralizzare e amplificare, neutralizzare e amplificare**”. Dobbiamo immaginare l'avversario come un muratore che erge un muro di argomenti, e noi dobbiamo creare dei buchi in questo muro e farlo crollare. Come?

- Scovando fallacie e lacune nella logicità delle affermazioni in modo da mostrarne l'incoerenza.
- Confutando le fonti in modo da abbatterne l'autorevolezza.

Il nostro avversario cercherà di fare lo stesso e quindi puntare su argomenti inaspettati può dimostrarsi la chiave della vittoria. Sarà comunque necessario preparare le risposte per confutare le repliche del nostro avversario e delle frasi strategiche che accompagneranno il pubblico di nuovo al punto che noi desideriamo. Non cadere nell'idea che la migliore difesa sia l'attacco, la nostra miglior difesa è essere preparati ad ogni scenario. Infatti, per quanto ci possiamo preparare bene a tavolino, dobbiamo sempre porci nell'atteggiamento che ci sia ancora qualcosa di sconosciuto nella questione a cui dovremmo prontamente rispondere.

### 2.3 L'importanza dell'esposizione

Se state pensando che una buona esposizione sia solo la ciliegina sulla torta e che l'abito non faccia il monaco potreste piangerne le conseguenze, infatti una buona esposizione spesso segna la differenza tra un discorso comprensibile ed uno no. Se vogliamo che il nostro pubblico comprenda quello che stiamo dicendo - e quindi si ponga dalla nostra parte - dobbiamo esser tanto bravi quanto un maestro che spiega la teoria della relatività ai bambini. Spesso è sufficiente utilizzare delle metafore (allora chiediamoci quali useremo), trasformare i nostri dati e numeri in oggetti concreti (ad es.: siccome siamo in 10, il nuovo proiettore ci costerà solo un caffè al giorno per un mese) e fare citazioni in lingua originale solo se seguite dalla traduzione.

**Quando parliamo:** Definiamo la tesi; sviluppiamo 3 argomenti e non cadiamo in generalizzazioni, ma usiamo statistiche, aneddoti, testimonianze; prepariamo un'apertura e una chiusura d'effetto; usiamo un tocco di umorismo, guardiamo il pubblico e non l'avversario, non attacchiamo la persona ma i contenuti e ... stiamo attentissimi al tempo.

**Mentre parla l'avversario** ascoltiamo e tracciamo la sua linea argomentativa così da poter criticare la linea in generale ed i singoli argomenti.

Anche il linguaggio del corpo va curato, persino se parliamo da dietro un leggio. Il nostro pubblico noterà se siamo agitati oppure appariamo a nostro agio, se la nostra voce è calda, fredda, nervosa, tirata, monotona o varia ed articolata. E valuterà anche se ci distraiamo mentre l'avversario espone, o alla peggio, si saranno anche fatti distrarre dai nostri gesti fuori controllo come sistemare ripetutamente occhiali o capelli.

Paura di quello che il nostro corpo può dire? La buona notizia è che possiamo migliorare facendo tante prove davanti ad uno specchio, un amico, un compagno di squadra o un allenatore, loro ci faranno notare queste piccole grandi storture e ci potranno suggerire come eliminarle.

# Manuale breve di dibattito

Una guida per avvicinarsi ad un'arte antica in chiave moderna

---

## CAPITOLO 3

### Una applicazione: Trasformare una tavola rotonda in un dibattito

Un chiaro ed utile esempio di applicazione delle tecniche di dibattito lo troviamo in una riunione finalizzata a prendere una decisione tra due alternative. L'obiettivo è evitare che la riunione sfoci in un caos dove tutti parlano quando ne hanno voglia e con sottogruppi che avviano 'riunioni nella riunione' su dettagli secondari perdendo di vista l'obiettivo principale.

Il moderatore della riunione può stabilire delle regole base ispirate al dibattito che disciplinano lo svolgimento della riunione.

- Agenda chiara (es. "oggi decidiamo se sviluppare il prodotto X o il prodotto Y"),
- Tre interventi per parte, il primo a favore della propria tesi, il secondo che evidenzia problematiche nella tesi altrui, il terzo che riassume i punti salienti ricapitolando il valore della propria proposta e i punti deboli dell'altra.
- Regolamentando anche una sessione di "Domande e risposte".

In fase preparatoria tutte le persone che sostengono un prodotto potranno condividere prima della riunione le informazioni tra di loro, specialmente se riguardano aree diverse (marketing, finance, sviluppo ...) e che anche quando venga designata una sola persona per raccogliere informazioni aggiuntive, questa le condivide in maniera chiara e semplice con la squadra prima della riunione (facilitando così anche la comunicazione interna in azienda).

Nella pagina seguente è illustrata una procedura passo-passo da seguire.

“Tutti amano un buon dibattito, specialmente se c’è una forte sensazione che il processo sia facilitato da un moderatore capace e si creano opportunità per il pubblico di venire coinvolto nella conversazione e posso votare chi vince! Prendiamo una pagina dal manuale classico di Dibattito di Oxford ed applichiamo ad una Tavola rotonda:

1. Osservazioni iniziali: Il moderatore del dibattito apre con alcune parole sul tema, il processo e le procedure di votazione. Il moderatore introduce i relatori per nome e con una breve presentazione. A questo punto il moderatore chiama il primo relatore ad iniziare il dibattito.
2. Il primo relatore parla per la porzione di tempo pre-determinata (suggeriscono non più di 4 minuti).
3. Il moderatore ringrazia il primo relatore e chiama il prossimo relatore.
4. Il secondo relatore parla per la porzione di tempo pre-determinata.
5. Il moderatore ringrazia il relatore e così apre il dibattito del pubblico. Questa è l’opportunità per il pubblico di aggiungersi nel dibattito. Un certo periodo di tempo viene assegnato al pubblico e ogni discorso è limitato ad un periodo massimo di tempo concordato.
6. Il moderatore interrompe il dibattito del pubblico allo scadere del tempo e chiama il nuovo relatore.
7. Il terzo relatore parla per la porzione di tempo predeterminato.
8. Il moderatore ringrazia il terzo e chiama il nuovo relatore.
9. Il quarto relatore parla per la porzione di tempo predeterminato.
10. Il moderatore ringrazia il relatore e apre la chiamata per i discorsi di confutazione che tipicamente durano metà del tempo assegnato alle sezioni precedenti). Normalmente le confutazioni vengono esposte dai primo e dal secondo oratore.
11. Il moderatore proclama la fine del dibattito e chiama l’apertura delle votazioni.
12. Il pubblico vota per alzata di mano oppure attraverso altre procedure di voto concordate.

L’articolo - che vi riporto tradotto - è estratto dal portale Powerful Panels <http://powerfulpanels.com/create-great-questions-panelists-answer-panel-discussion/> ci mostra una procedura molto interessante e di facile attuazione per trasformare una tavola rotonda in un dibattito.

Sembra abbastanza semplice....fino che si segue la struttura senza essere troppo draconiani e si stabilisce che il pubblico può interrompere i discorsi solo se solleva un cosiddetto “Point of Information”<sup>1</sup> oppure un “Point of Order”<sup>2</sup>.

Noterete un piacevole effetto collaterale: i partecipanti alla riunione avranno compreso le ragioni alla fonte della decisione e si sentiranno parte del processo decisionale, accettando più facilmente l’esito della decisione, perché questa non gli risulta imposta.

---

<sup>1</sup> Point of Information: l’oratore può scegliere se accettare o meno la domanda. Questo tipo di interruzione serve per chiarire o mettere in discussione un punto di informazione sollevato dallo speaker e non per esprimere un’opinione.

<sup>2</sup> Point of order: gli oratori devono cedere il passo a un richiamo al regolamento. Tale interruzione deve essere utilizzata solo per attirare l’attenzione su un abuso del protocollo, come un’osservazione calunniosa che desiderano essere ritirate.

# Manuale breve di dibattito

Una guida per avvicinarsi ad un'arte antica in chiave moderna

---

## CAPITOLO 4

### Appendici

#### 4.1 Lessico di base

- Asserto problematico: è la questione controversa da argomentare
- Tesi: è la posizione che la squadra assume, a favore o contro l'asserto problematico.
- Concetto: i concetti sono gli elementi astratti di cui è composta la tesi (nell'esempio della sterilizzazione dei randagi, alcuni concetti sono la sterilizzazione, la procreazione, la vita, la morte, la fiducia ...).
- Argomento: è una sotto-tesi a sostegno della tesi principale.
- Forza dell'argomento: indica il potenziale di consenso di un argomento davanti il pubblico. Possiamo distinguere in argomenti di potenziale alto o basso a seconda della possibilità di ricevere attacchi.
- Autorità: è un personaggio illustre che si è espresso a favore della tesi e di cui possiamo rintracciarne le fonti.

#### 4.2 Organizzare una sessione di allenamento

E' proprio allo scopo di allenare tutte le capacità nominate che in tutto il mondo si svolgono competizioni di dibattito. Una volta conosciute le tecniche di base riscontreterete che le applicazioni nel quotidiano sono svariate e molteplici. Girovagando sul web potremo trovare ad esempio il testo di un utile dibattito a squadre sulla certificazione [ISO 9000](#): persone di tutto il mondo dibattono quotidianamente di tutto (mangiare carne è sbagliato? L'esistenza di Dio si concilia con l'esistenza del diavolo? Impeachment per Trump? Le donne hanno il diritto di abortire? Lo scopo primario della prigione deve essere riabilitazione e reintegrazione invece che punizione? I paesi di arrivo hanno l'obbligo di accogliere i rifugiati? Deve essere fatta una richiesta per avere dei bambini- procreare?) che dimostra come dibattere ci rende dei cittadini più partecipi, informati ed attenti.

Se state fremendo dalla voglia di provare a mettervi in gioco e fare una prima analisi delle vostre capacità e dei vostri punti di miglioramento, potete organizzare una sessione di allenamento di un'ora. Prima di tutto cercate le persone che si allenino con voi, ci servono:

- 3 oratori,
- 3 giudici,
- 2 timer,
- 1 moderatore,

- 1 capo giuria

Quindi procuratevi dei fogli A4 colorati (Rosso-Giallo-Verde) e un blocchetto appunti.

**Scegliete un argomento.** Non ci sono limitazioni che definiscono se un tema sia meritevole o meno di essere discusso, anzi, qualsiasi tema può essere argomento di dibattito. Se siamo alle prime armi e ci stiamo allenando è preferibile iniziare con un tema leggero che non richieda conoscenze specialistiche (il calcio è una religione? portare la moglie a cena ogni sabato sera?) per poi proseguire con temi di interesse sociale o filosofico. Personalmente amo il dibattito anche perchè ci permette di diventare cittadini più consapevoli. In un allenamento (o nelle competizioni) infatti l'attribuzione della fazione avviene a sorteggio cosicché a volte si finisce a dover sostenere proprio quello in cui non crediamo. Decidete se allenarvi attraverso:

- **Una discussione preparata:** l'argomento e la composizione delle squadre sono annunciati almeno 1 settimana prima dell'evento. Le squadre fanno qualche ricerca, preparano i loro discorsi con argomenti pertinenti e preparano i contro-argomenti più probabili.
- **Un dibattito improvvisato:** l'argomento e la composizione delle squadre vengono annunciati poco prima dell'evento. Alle squadre viene dato un tempo tra 15 e 30 minuti per preparare la loro argomentazione e la loro strategia.

#### Formato "In-class debate".

Discorso	Tempo (min)
1° pro costruttivo	2
1° contra costruttivo	2
2° pro contro deduzione	2
2° contra contro deduzione	2
PAUSA di riflessione	2
1° contra chiusura	2
1° pro chiusura	2

Ed infine quando organizzate una sessione di allenamento, e vi suggerisco di organizzarne tante se volete tenere affilate le vostre armi retoriche, non fatevi mancare il momento della **valutazione** dove ogni persona delle squadre e del pubblico possa esprimere la propria opinione costruttiva. Vi bastano una lavagna a fogli mobili ed una persona che tenga il tempo (ogni intervento deve durare massimo 1 minuto e mezzo). Il moderatore può prendere e passare la parola a turno.

#### 4.3 Dibattere in pausa pranzo

Potrete dibattere seguendo il protocollo illustrato fino ad ora che vi impiegherà circa 45 minuti, se avete meno tempo o tanti partecipanti potrete sfruttare il formato "In-class debate".

Questo formato piccolo piccolo di 14 minuti è pensato per tenervi in allenamento durante la pausa pranzo o impiegare un'ora svolgendo 3 gare. Non vi serve necessariamente una giuria, ma i vostri commensali potrebbero votare per alzata di mano l'oratore più convincente. Potrete scegliere l'argomento alcuni giorni prima o direttamente sul posto.

Vi suggerisco di comprare una piccola clessidra da 2 minuti per poter velocizzare lo scambio dei turni.

#### **4.4 Dibattere in due**

Se siete solo in due usate il formato “**In-class debate**”. Non avrete giuria quindi forse nessuno vincerà o forse uno di voi due dirà di essere stato convinto a cambiare opinione.

Quando avrete finito di dibattere scambiatevi degli spunti di miglioramento reciproci basandovi sulla scheda dei giudici. Prendete nota degli spunti del vostro compagno e ripetete il dibattito cercando di implementare i suggerimenti ricevute e ripetete il giro di valutazione.

A questo punto rifate il dibattito, ma stavolta interrompete il vostro compagno nel momento in cui notate sta sbagliando e offrite il vostro spunto di miglioramento seduta stante.

#### **Nota importante**

In queste pagine sono state offerte delle opzioni che vi permettono di organizzare un dibattito sia nella situazione ideale che vi troviate con larghezza di partecipanti e di ruoli, sia che vi troviate in due.

Ciascuno saprà adattare quanto proposto alle possibilità del momento, senza dimenticare che il fine principale è di creare un’occasione di divertimento e crescita.





# TABELLA DEGLI ARGOMENTI

PER GLI ORATORI

Asserto problematico	Argomenti deboli	Argomenti forti
Argomenti a favore		
Argomenti contrari		
Argomenti neutrali		
Argomenti da citare		



# SCHEDA DI VALUTAZIONE

PER I GIUDICI

#	Criterio	Descrizione	Punteggio
1	Protocollo	Si riferisce al rispetto di tutte le regole del dibattito, al rispetto dei limiti di tempo e all'essere rispettoso ed educato.	1-10
2	Argomentazioni	Si riferisce alla forza argomentativa, cioè la qualità delle argomentazioni presentate e a come erano convincenti; alla conoscenza dell'asserto, la capacità di reperire argomenti autorevoli. Portare argomenti diversificati e mostrare i presupposti della propria tesi rafforza la valutazione così come la capacità di esporre attraverso argomentazioni chiare e logiche accompagnate da materiale a supporto.	1-10
3	Contro argomentazione	(O contro deduzione) si riferisce all'abilità di ogni oratore di confutare le argomentazioni dell'avversario. Esempi di confutazione e potere persuasivo sono molto apprezzati.	1-10
4	Flusso	Si riferisce alla struttura di ogni discorso, alla pertinenza al tema, all'avere una buona introduzione e conclusione, alla chiarezza dell'ordine degli argomenti presentati.	1-10
5	Esposizione	Si riferisce al linguaggio del corpo, alla modulazione vocale, all'uso di humor o di altre tecniche che esaltano il contenuto. Non sono graditi effetti di scena.	1-10
6	Pertinenza	Si riferisce al porre domande pertinenti ed al rispondere in maniera appropriata alle domande poste.	1-10
7	Lavoro di squadra	Si riferisce alla collaborazione tra i membri della squadra, ad un'appropriata assegnazione dei ruoli ed al supporto reciproco.	1-10
		Totale	
		Totale falli	

Parte in basso da strappare e consegnare al capo giuria

Nome e Cognome del giudice \_\_\_\_\_ firma del giudice \_\_\_\_\_

Squadra vincitrice (pro / contra) \_\_\_\_\_

Segnalazioni



Oratore	Ruolo
1° membro della squadra A	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Definisce l'argomento in base al punto di vista scelto</li> <li>● Presenta gli argomenti iniziali per l'avvio del dibattito</li> </ul>
1° membro della squadra B	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Accetta la definizione di cui sopra o lo modifica / contraddice come necessario (solo se la definizione è incompleta, non concisa o non chiara)</li> <li>● Neutralizza gli argomenti dell'avversario precedente</li> <li>● Presenta gli argomenti iniziali per il suo punto di vista</li> </ul>
2° membro della squadra A	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Neutralizza gli argomenti dell'avversario precedente</li> <li>● Migliora e amplifica gli argomenti della squadra</li> </ul>
2° membro della squadra B	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Neutralizza gli argomenti dell'avversario precedente</li> <li>● Migliora e amplifica gli argomenti della squadra</li> </ul>
3° membro della squadra A	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Neutralizza gli argomenti dell'avversario precedente</li> <li>● Conclude riassumendo gli argomenti della squadra.</li> <li>● Non è consentito presentare nuovi argomenti in questa fase.</li> </ul>
3° membro della squadra B	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Neutralizza gli argomenti della squadra avversaria</li> <li>● Conclude riassumendo gli argomenti della squadra.</li> <li>● Non è consentito presentare nuovi argomenti in questa fase.</li> </ul>

# Manuale breve di dibattito

Una guida per avvicinarsi ad un'arte antica in chiave moderna

---

## CONCLUSIONI, STORIA E RINGRAZIAMENTI

### Conclusioni

In queste ultime pagine ti racconterò un po' chi sono, come ho scoperto il dibattito e come partecipare ai miei corsi ed allenamenti. A seguire per i veri "topi da biblioteca" e "addicted" una breve bibliografia e webgrafia dove troverete utili referenze per i vostri approfondimenti.

### Chi sono e come ho scoperto il dibattito

Da piccola, mentre sognavo di diventare una scienziata, smontavo e rimontavo giocattoli e quanto mi capitasse sottomano. Questa passione per la scienza, la logica e l'ignoto mi accompagnano ancora così come la passione per l'arte e la sua funzione sociale.

Dopo aver lavorato, 15 anni in Italia e all'estero come artista visiva, interprete, organizzatrice di eventi, impiegata ... ho deciso di creare un prodotto che fondesse le mie esperienze e servisse a manager, studenti, docenti, avvocati, giornalisti, impiegati, liberi professionisti (e tanti più) ad avere maggiore efficacia nel loro lavoro e nella vita privata. Nasce così Talento Umano - formazione esperienziale (TU), al centro di TU c'è la Scuola di Dibattito. Anche perchè inseguo la convinzione che il nostro Paese necessiti di un modo nuovo di confronto delle idee.

Ho conosciuto il dibattito durante un viaggio in Romania visitando un club corporate del circuito Toastmasters. L'argomento controverso era "Il capo di una squadra deve essere scelto dai componenti della squadra o deve essere assegnato dall'esterno?" ed è stato amore a prima vista. Al mio rientro, ho iniziato a studiare ma soprattutto a spargere la voce tra i vari club del circuito che visitavo. Ho riscontrato così che c'era interesse e dopo i primi workshop ho promosso una gara nazionale di dibattito e iniziato a disegnare un corso di tecniche di dibattito in ambito aziendale, cioè con lo scopo di usare le tecniche del dibattere per risolvere e semplificare alcuni processi e dinamiche aziendali.

### RINGRAZIAMENTI

Guardare queste pagine, a me (che non sono una scrittrice), inorgoglisce come se avessi scritto "Guerra e Pace" e vien naturale ringraziare chi mi ha ispirata e formata con i suoi workshop ed i suoi testi sul dibattito: George Panagiotopoulos, Manolis Polychronides, Percy Roland e Nick Gandolfi. Seguono i miei amici e consulenti, Tania Vanessa Yordan Cardenas, Antonio Tartaglia, Flavio Nicola Iodice, Gian Luigi Arena e Nicola Zavarise, che con generosità hanno revisionato pazientemente non una ma tre bozze, vi assicuro che c'è un pezzettino di loro dentro ogni pagina. Ed infine un grande plauso lo meritano i miei genitori ed il mio compagno per il supporto logistico e morale che non mi fanno mai mancare.

C'è una differenza tra i sogni e le utopie: i sogni si realizzano tramite passione, dedizione, studio e progettazione. Grazie per avermi

Manuale breve di dibattito

Una guida per avvicinarsi ad un'arte antica in chiave moderna

aiutata a realizzare un piccolo grande sogno.

# Talento Umano

## A Scuola di Dibattito

Talento Umano ha organizzato per te la prima Scuola di Dibattito a Milano e 10 laboratori per prendere dimestichezza con le tecniche di dibattito.

Grazie al dibattito migliorerai la tua capacità di ascolto, la tua comunicazione assertiva e persuasiva, ma soprattutto migliorerai nel difendere i tuoi argomenti in maniera logica, strutturata e concisa

### Come partecipare ai miei corsi ed allenamenti?

Mi auguro che questa lettura ti sia piaciuta e che tu abbia già iniziato ad allenarti nel tuo piccolo e nella tua azienda. Se non hai trovato nessuno con cui allenarti o se hai voglia di farlo in gruppo e con una guida, cercami sui social (Facebook, LinkedIn, Eventbrite, Instagram) per scoprire quando sarà il prossimo evento oppure contattami a tuo nome o della tua azienda e disegneremo insieme il tuo percorso di apprendimento.

Nel frattempo però non rimanere fermo, trova un compagno di "gioco" ed iniziate a dibattere tra di voi, iniziate da temi divertenti "Topless si o no?" o popolari "E' lecito mangiare la carne?";



Francesca Gammicchia  
Talento Umano - Scuola di dibattito

[info@talentoumano.pro](mailto:info@talentoumano.pro)  
[amministrazione@scuoladidibattito.com](mailto:amministrazione@scuoladidibattito.com)  
[fgammicchia@gmail.com](mailto:fgammicchia@gmail.com)  
Mobile: +39 380 2676092  
[www.talentoumano.pro](http://www.talentoumano.pro)

Manuale breve di dibattito

Una guida per avvicinarsi ad un'arte antica in chiave moderna

# Manuale breve di dibattito

Una guida per avvicinarsi ad un'arte antica in chiave moderna

---

BIBLIOGRAFIA E WEBBIOGRAFIA (provvisoria)

## Bibliografia

- Debate. Pratica, teoria e pedagogia; di Manuele De Conti; Editore Pearson
- Dibattito regolamentato. Manuale per docenti e studenti principianti e oratori; di Manuele De Conti; Guida Editori
- Didattica, dibattito, fallacie. E altri campi dell'argomentazione di Adelino Cattani, Manuele De Conti; Lofferedo Editore
- Botta e risposta. L'arte della replica; di Adelino Cattani; Editore Il Mulino

## Webbiografia

[Simon Lancaster](#)

[Wedebate](#)

[Debate Italia](#)

Cos'è il pensiero critico

## Note importanti

Se hai delle segnalazioni o dei contributi interessanti per la prossima edizione puoi scrivermi a [amministrazione@scuoladidibattito.com](mailto:amministrazione@scuoladidibattito.com) oppure a [fgammicchia@gmail.com](mailto:fgammicchia@gmail.com)