

LICEUL ACADEMIEI DE ȘTIINȚE A MOLDOVEI
LIGA NAȚIONALĂ DE DEZBATERI PREUNIVERSITARE
EESTI VAITLUSSELT. ESTONIAN DEBATING SOCIETY



Pavel Cerbușca

DEZBATERI

MATERIAL COMPLEMENTAR
PENTRU ELEVI, STUDENȚI ȘI PROFESORI

Chișinău

CZU 316. 77.37.0 (075)

D 35

Prezentul material complementar a fost aprobat de Consiliul Director al Ligii Naționale de Dezbateri Preuniversitare la 05.01.2014 în calitate de suport pentru elevi în pregătirea dezbaterilor și recomandări - sinteze pentru cadrele didactice în cadrul disciplinei opționale "Dezbateri" sau a oricărei alte discipline școlare care utilizează tehnica argumentării PRO - CONTRA.

***Materialul este editat cu suportul financiar al Eesti Vaitlusselts.
Estonian Debating Society***

Descrierea CIP a Camerei Naționale a Cărții

Dezbateri. Material complementar pentru elevi, studenți și profesori / Pavel CERBUȘCA, Liga Națională de Dezbateri Preuniversitare. – Ch.: S.n.: 2014 (Tipografia "Reclama")

ISBN 9975-932-22-3

316.77.37.0 (075)



Dezbaterile sunt una din metodele interactive, practicate în cadrul orelor de curs și în activitățile extra-curriculare, în evenimentele organizate în comunitate, inclusiv mese rotunde, conferințe, seminare, cursuri de formare a cadrelor didactice și manageriale, emisiuni televizate și radiofonice etc. Acest proiect m-a ajutat să analizez critic și constructiv lumea, am cunoscut multe persoane inteligente de diferite vârste, am vizitat zeci de state din Europa, America și Asia, printre care SUA, Germania, Israel, Turcia, Slovenia, Italia, Cehia, România etc. Personal am practicat și m-am implicat dezinteresat în organizarea competițiilor de dezbateri la diferite nivele (instituție, municipiu, regiune, republican și internațional), chiar de la începutul proiectului, început în R. Moldova în 1994.

Sunt recunoscător tuturor tinerilor ce practică dezbaterile, datorită cărora mi-am consolidat performanțele; absolvenților care aplică competențele formate în situații cotidiene și în afirmarea profesională; antrenorilor cu care am colaborat, administrației instituțiilor de învățământ care au susținut competițiile de dezbateri în școlile pe care le conduc, în special staff-ului **Ligii Naționale de Dezbateri Preuniversitare**, personal directorului executiv dnei Iulia Moldovan, pentru realizarea logistică a proiectului și colaborare eficientă în dezvoltarea personală și afirmarea în carieră.

Manager ediție: **PAVEL CERBUȘCA**, doctor în pedagogie.

► NE DEZVOLTĂM ȘI NE AFIRMĂM PRIN DEZBATERI

Societatea democratică pe care tindem s-o construim are nevoie de persoane, care să dispună de anumite capacități și competențe. De aceea dezbaterile au fost susținute și organizate în școlile și universitățile din R. Moldova pentru a educa o generație de tineri cu gândire critică și analiza din perspective multiple a subiectelor din diverse situații a vieții culturale, economice, sociale și politice.

Dezbaterile oferă o practică valoroasă, inclusiv pentru analiza multidimensională a proceselor și fenomenelor, dezvoltarea abilităților de comunicare, a depășirii fricii și expunerea clară și cu încredere a ideilor și opiniilor.

Prezentul Manual de Dezbateri este un instrument valoros în ajutorul elevilor, studenților, cadrelor didactice în organizarea dezbaterilor în școală și în comunitate, în promovarea principiilor democratice, în fortificarea societății civile. De asemenea materialele sunt importante și utile în dezvoltarea abilităților oratorice și modul organizat a unui discurs și susținerea liberă a opiniilor.

Coordonator program : **IULIEA MOLDOVAN**, director – executiv, LNDP, R. Moldova



► CONSOLIDĂM COMUNITATEA EUROPEANĂ PRIN IMPLICARE ACTIVĂ A CETĂȚENILOR



R. Moldova fiind parte componentă a spațiului european, tinde să se afirme cu certitudine în comunitatea UE. De aceea susținem eforturile cetățenilor ei în construirea unei societăți pluraliste, bazate pe valori și principii democratice. Cu acest scop **Estonian Debating Society** susține organizarea competițiilor de dezbateri și alte programe educaționale, printre care și publicarea manualului de față.

Suntem convinși că acest material va fi un bun instrument în pregătirea eficientă a antrenamentelor și a competițiilor de dezbateri, în utilizarea eficientă a metodelor de convingere, a sintezei unui vast material într-o comunicare laconică și bine structurată. Sperăm ca tinerii care posedă tehnica dezbaterilor și arta retoricii să fie un exemplu pentru toți cetățenii unui stat democratic și liber.

Din partea sponsorilor: **KAI KLANDORF**, Eesti Vaitlusselts. Estonian Debating Society.

PARTENERII EDIȚIEI:

- **Eesti Vaitlusselts. Estonian Debating Society**, expert internațional **KAI KLANDORF**.
- **Liga Națională de Dezbateri Preuniversitare**, director **IULEA MOLDOVAN**
- **Liceul Academiei de Științe a Moldovei**, director **IURIE CRISTEA**.
- **Liceul Teoretic „Gaudeamus”**, director **ZINAIDA GANGAN**.
- **Liceul „Prometeu-prim”**, director. **AURELIAN SILVESTRU**.
- **Liceul „M. Eliade”**, director **GRIGORE VASILACHE**.





*"Sunt trei tipuri de adversitate: război – sport – dialog.
În primul caz, trebuie să învingă unul;
În al doilea, idealul este să fie învingători și învinși;
Îar în al treilea – să fie învingători ambele părți ..."*

Constantin NOICA.



CUPRINS:

1. CE SUNT DEZBATERILE?	7
<i>a.) Noțiune despre dezbateri</i>	
<i>b.) Abordarea istorică a tradiției dezbaterilor.</i>	
2. PRINCIPII DE DESFĂȘURARE A DEZBATERILOR	9
<i>a.) Etica argumentării și a dezbaterii.</i>	
<i>b.) Cultura respectului reciproc și a toleranței</i>	
3. MODELUL DE DEZBATERI KARL POPPER	11
<i>a) Regulile de desfășurare a dezbaterilor de tip Karl Popper</i>	
<i>b) Harta dezbaterilor de tip Karl Popper</i>	
4. FORMATUL DE DEZBATERI "WORLD SCHOOLS"	13
<i>a.) Formatul de dezbateri WS și rolul vorbitorilor</i>	
<i>b.) Diviziunea cazului</i>	
5. FORMATUL DE DEZBATERI PARLAMENTARE BRITANICE	15
<i>a.) Organizarea DPB</i>	
<i>b.) Atribuțiile părților în dezbaterile parlamentare de tip britanic.</i>	
<i>c.) Strategia intervențiilor</i>	
<i>d.) Sugestii pentru o dezbaterie publică</i>	
6. FORMATUL DE DEZBATERI POLICY	19
<i>a.) Specificul dezbaterilor de tip Policy</i>	
<i>b.) Sarcinile negatorilor în dezbateria Policy</i>	
7. IDENTIFICAREA PROBLEMELOR ȘI FORMULAREA MOȚIUNILOR	21
<i>a.) Identificarea problemei pentru dezbateri</i>	
<i>b.) Formularea moțiunii pentru dezbateri</i>	
8. CONSTRUIREA CAZURILOR ȘI ELEMENTELE DE BAZĂ ALE RESPINGERII ȘI RECONSTRUIRII LOR	23
<i>a.) Cazul afirmator</i>	
<i>b.) Cazul negator</i>	
9. STRATEGII DE INTEROGARE UTILIZATE ÎNTR-O DEZBATERE	25
<i>a.) Selectarea și formularea întrebărilor</i>	
<i>b.) Strategii de formulare a întrebărilor</i>	
10. ANALIZA DEZBATERILOR. DOCUMENTE DE ARBITRAJ	26
<i>a.) Responsabilitățile arbitrilor</i>	
<i>b.) Comunicarea rezultatelor</i>	

11. ROLUL DEZBATERILOR ÎN FORMAREA ȘI DEZVOLTARE PERSONALITĂȚII	29
<i>a.) Avantajele și dezavantajele participării la dezbateri</i> <i>b.) Sugestii de îmbunătățire a calității dezbaterilor</i>	
12. DEZBATERILE ȘI PRINCIPIILE SOCIETĂȚII CIVILE	31
<i>a.) Dezbaterile academice</i> <i>b.) Principiile societății civile</i>	
13. CODUL ETIC. COMPORTAMENTE ÎN VEDEREA SUSȚINERII AMBELOR POZIȚII	33
<i>a.) Valorile democrației</i> <i>b.) Diversitatea punctelor de vedere și respectarea lor</i>	
14. UTILIZAREA COMPETENȚELOR ȘI PERFORMANȚELOR FORMATE ÎN DEZBATERI	36
<i>a.) Nevoia dezbaterii și a comunicării</i> <i>b.) Utilizarea competențelor formate în dezbateri în practicile ulterioare</i>	
15. BIBLIOGRAFIE	37
16. ANEXE	38
<i>a.) Dezbateri - Curriculum național.</i> <i> Programe pentru învățământul preuniversitar</i> <i>b.) Sugestii de subiecte pentru dezbateri</i> <i>c.) Model de organizare a sălii pentru o competiție</i> <i>d.) Model de fișă de arbitraj</i> <i>e.) Model raport despre organizarea dezbaterii publice</i> <i>f.) 20 de secrete pentru o prezentare eficientă</i>	

Dezbaterea (din eng. – *debate*) este o discuție sau o polemică în contradictoriu pe un anumit subiect, care are drept scop formarea competențelor de prezentare, argumentare, gândire critică și logică pentru însușirea și exersarea dialogului democratic. Această metodă interactivă este un cadru destinat unei discuții structurate pe diverse teme și este practică des în viața de toate zilele.

A. NOȚIUNE DESPRE DEZBATERE

Dezbaterile sunt lucruri obișnuite în viața cotidiană și fiecare persoană (în familie, la școală, la serviciu, în grupele de interese etc.) încearcă în felul său să-i convingă pe cei din jur asupra veridicității punctului său de vedere.

O *dezbatere informală* între două sau mai multe persoane poate apărea oricând, atunci când există diverse opinii cu referire la o anumită problemă. Prietenii sau colegii de serviciu pot dezbate un subiect contradictoriu ore întregi, neavând un sfârșit clar. Pentru a găsi soluții eficiente sau a anticipa divergențele și a argumenta informațiile prezentate, se utilizează dezbaterile formale.

Dezbaterea formală are o structură foarte clară care conține reguli stabilite, în baza cărora un grup de arbitri va decide cine este învingătorul.

Echipa **afirmatoare**, trebuie să susțină o moțiune, (de exemplu „*Progresul tehnologic a creat mai multe probleme decât a rezolvat*”), iar cealaltă – echipa **negatoare**, trebuie să o infirme, să aducă argumente prin care va demonstra că nu există motive pentru adoptarea unei moțiuni. Poziția pe care o susțin participanții într-o dezbatere uneori poate să nu coincidă cu punctul lor de vedere. De exemplu, părinții încearcă să convingă fiul pentru a sosi la o oră stabilită acasă nu de aceea că nu-i doresc să se distreze bine, dar pentru al învăța să respecte un regim, protejându-l chiar și de unele influențe sau exercitări externe etc.

Abilitatea de a susține ambele poziții corespunzătoare unei probleme sau arii de conflict vă fi utilă în viitoarele conversații, concursuri sau competiții, în susținerea unui discurs în public etc.

Există mai multe *motive* pentru ca persoanele să participe în dezbateri: să-și dezvolte competențele de comunicare, de a avea abilități de structurare, organizare și de încredere în propriile forțe, unde câștigul pentru toți este inevitabil. Într-o societate democratică, cetățenii trebuie să fie pregătiți să-și expună liber gândurile, să gândească critic, să comunice și să concureze civilizat. Utilizând puterea *cuvântului*, să lupte în mod pașnic pentru o cauză nobilă.

Astfel, dezbaterile sunt o metodă de convingere care poate contribui la înțelegere în rezolvarea unor probleme stringente între diferite persoane. Dezbaterile sunt temelia evoluției societății și consolidării democrației. De aceea scopul dezbaterilor constituie clarificarea conflictelor și a dilemelor pe cale pașnică, nu prin agresiune sau violență.

De ce avem nevoie de dezbateri?

- Ce reprezintă o dezbatere într-o societate democratică?
- În ce măsură abilitatea noastră de exprimare liberă poate fi considerată un lucru de la sine înțeles?
- De ce devenim stresați atunci când susținem un discurs în public sau când discutăm un subiect controversat?
- În ce mod dezbaterile contribuie la afirmarea persoanei și dezvoltarea încrederii în sine?
- Cum ne organizăm timpul și resursele atunci când trebuie să convingem pe cineva?
- În ce măsură luăm în considerație aspectele forte și pe cele slabe ale punctelor de vedere opuse?
- Cât de des ne transpunem în situația altor persoane, în special a celor cu care găsim mai rar o limbă comună?



► Confruntare inteligentă

B. ABORDAREA ISTORICĂ A TRADIȚIEI DEZBATERILOR

Metoda dezbaterii este veche precum este și omul. Sistemul actual de dezbateri se bazează pe tradițiile de comunicare ale umanității din cele mai vechi timpuri. Divergențe de opinii între oameni au existat tot timpul, începând cu consiliile bătrânilor, important să fie soluționate inteligent și compromis.

EPOCA ANTICĂ

Sistemul antic democratic grecesc s-a bazat pe o experiență multimilenară. De exemplu, în Atena pentru a lua o hotărâre trebuiau să implice în discuții mai multe persoane. Discuțiile în contradictoriu pe problemele de interes general durau mai multe ore și chiar zile. În fața publicului puteau lua cuvântul în agora toți cetățenii autorizați de Adunare pentru a face propuneri și a susține punctul său de vedere.

Marii gânditori ai antichității – Socrate, Platon, Aristotel și alții au întemeiat dialogurile filosofice prin care se căuta calea spre Adevăr, Bine și Frumos. În Academia lui Platon sau în Liceul atenian a lui Aristotel elevii erau familiarizați cu arta dezbaterilor și tehnica argumentării, erau îndrumați să obțină succese și să se descurce în viața socială. Romanii au continuat tradiția dezbaterilor începută de greci, organizând discursuri structurate în senat, forumuri și amfiteatre. Aici se învăța arta organizării discuțiilor și a convingerii.

EVUL MEDIU

Deși odată cu trecerea la societatea medievală în Europa dezbaterile și-au pierdut rolul de altădată, educația includea și tehnici de prezentare a discursurilor în public. Ele, de regulă, erau susținute în limba latină, cunoscute sub numele de **retorică**. Discipolii exersau tehnicile retoricii de susținere a ideilor lor prin argumente și respingerea punctelor de vedere opuse. Elevii susțineau prezentări în public și răspundeau la întrebările dascălilor.

Cu timpul au început să se cristalizeze discursuri despre rolul omului în societate, despre semnificațiile științei, credinței și ale raționalismului, precum și altele.

EPOCA MODERNĂ

Dezbaterile au fost redescoperite și practicate de englezi, francezi, olandezi și alte națiuni, înlocuind tot mai mult limba latină cu cea vorbită de popor. În școli învățarea era mai structurată și mai aproape de realitate. În secolul al XIX-lea în universitățile din S.U.A. s-au creat primele societăți de dezbateri, unde participanții își pregăteau discursurile din timp și le pregăteau în fața unei auditorii. De exemplu în anul 1858 în SUA au fost organizate un șir de dezbateri între S. Douglas și A. Lincoln, având ca subiect principal problema sclaviei.

EPOCA CONTEMPORANĂ

- În S.U.A. în anii 20 ai secolului al XX-lea auditoriul a fost înlocuit cu echipe de arbitri. În anul 1960, în timpul alegerilor prezidențiale, primele dezbateri publice televizate dintre candidații la președinție F. Kennedy și R. Nixon au popularizat această metodă de discuție în contradictoriu.
- În **Europa**, la sfârșitul secolului al XX-lea, continuând experiența americană, în licee, colegii și universități, s-au înființat zeci și sute de cluburi, unde elevii și studenții au început să cunoască valoarea, frumusețea și utilitatea dezbaterilor.
- În **Moldova** și în **România** programul de dezbateri a fost inițiat în anul 1994, de către ONG pentru o societate deschisă. Începând cu anul 1996 programul de dezbateri s-a extins și în mediul universitar prin organizarea unui curs de inițiere.

În Moldova în anul 1998 programul de dezbateri obține statutul de organizație nonguvernamentală, înregistrată sub numele de **Liga Națională de Dezbateri Preuniversitare**. Actualmente dezbaterile se organizează în mai multe limbi. Pe lângă limba română și engleza, se practică dezbateri în limbile rusă, găgăuză și bulgară. Cei care au deja o experiență în dezbateri din Chișinău, Călărași, Strășeni, Edinești, Leova, Bălți, Cimișlia, Drochia, Dubăsari, Tiraspol și alte localități, sunt în speranța unei extinderi mai largi a cluburilor și a activităților în instituțiile preuniversitare și universitare, devenind un program educațional necesar pentru elevii și studenții. Ministerul Educației a aprobat programul de activități și Curricula școlară.

- Ce beneficii putem obține participând la dezbateri?
- Cum pot fi promovate anumite valori într-o dezbatere?
- Ce principii se aplică într-o dezbatere?
- Ce este și ce nu este un comportament civilizat?

A. ETICA ARGUMENTĂRII ȘI A DEZBATERII.

Dezbaterile sunt posibilități de prezentare a diverselor puncte de vedere, de comunicare eficientă și de convingere pentru ca orice idee să aibă dreptul la viață. Dar competiția nu ar trebui să fie unicul scop al vieții, deși ea este o luptă care în cele din urmă duce la progres.

Din vechime oamenii au obținut o experiență de apreciere a comportamentului membrilor societății, având la bază anumite valori general-umane și naționale, formulate în termeni morali, precum *bine-rău*, *onest-necinstit*, *generos-zgârcit* etc.

Marele filosof grec *Socrate* afirma că trebuie cercetată orice opinie pentru a elibera drumul spre cunoaștere și adevăr și pentru a-i ajuta și pe alții să se elibereze de prejudecăți. Analizând opiniile și confruntându-le putem ajunge la o cunoaștere mai aproape de realitate, astfel depărtându-ne de dogmatism și neștiință. Nimeni nu este atotștiutor și cu toate că drumul cunoașterii este nelimitat, menirea noastră este să ne apropiem tot mai mult de el, astfel vom fi mai aproape de Adevăr.

Participând în dezbateri ne învățăm să devenim liberi și să structurăm clar gândurile, aceasta, însă, nu înseamnă că fiecare se comportă după bunul plac. Este nevoie să luăm în considerație anumite reguli și principii morale. Important este să apreciem și să autoapreciem corect comportamentul său și al altor persoane în timpul dezbaterilor în baza codului etic unanim acceptat de toți.

De regulă, dezbateră începe cu anunțarea scopului care trebuie să fie în concordanță cu valorile morale ale societății. Motiunile puse în dezbatere pot fi propuse cu conținut destul de dificil și chiar contradictoriu din punct de vedere moral, de exemplu „*Euthanasia ar trebui să fie legiferată*”, „*Avorturile ar trebui să fie interzise*”, „*Sentința pe moarte trebuie să fie schimbată pe sentința pe viață*”, „*Vandalismul este un produs al sistemului nostru educațional*” etc.

În asemenea situații trebuie să studiem minuțios subiectul, trebuie să ne documentăm din diverse surse și să fim cât mai atenți la faptul cum ne exprimăm și cum ne susținem punctul de vedere, să nu facem concluzii pripite și să ne formăm o atitudine critică și constructivă față de ceea ce se întâmplă în jurul nostru.



► Puncte de vedere diferite, rezultatul unul – comunicarea eficientă

Ce spunem și cum spunem?

„Copii trebuie să-și spună unii altora și să spună lumii ceea ce știu – pentru a afla ce știu.

Spunând, vor învăța.

Spunând vor interpreta lumea așa cum o văd ei, pentru noi ceilalți...

Mai important, însă, este cum spun și cum simt ceea ce spun...”

Judit Renzi.



► În dezbateri – oponenti, în viața de toate zilele - prieteni

B. CULTIVAREA RESPECTULUI RECIPROC ȘI A TOLERANȚEI.

Codul etic al dezbaterilor are la bază un șir de principii acceptate și unanim recunoscute de diverse categorii de populație încă din antichitate, cum ar fi: *manifestarea toleranței, respectul reciproc, deschiderea spre ceilalți membri, acceptarea diferențelor etc.*

Participând la dezbateri, trebuie să respectăm reguli etice de către toate persoanele implicate, oferind șanse egală pentru dezvoltare și afirmare, cu toate că punctele noastre de vedere pot să nu coincidă parțial sau chiar total.

Trebuie să ne învățăm să depășim orgoliul personal dacă dorm să progresăm și să ne apropiem de Adevăr. Doar nu putem rămâne indiferenți față de cei care sunt alături de noi și cu care colaborăm în clipele fericite sau cu care rezolvăm cele mai diverse probleme.

Nu putem folosi persoanele doar pentru a obține avantaje, așa cum toți prezintă o valoare care ar trebui respectată. Deseori dorința unor persoane de a câștiga competițiile de dezbateri cu orice preț și de a obține recunoașterea colegilor îi face să utilizeze mijloace necinstite.

Această alegere poate avea succes doar pentru un timp, fiind în defavoarea onoarei și bunului simț. În situațiile când limbajul devine violent și agresiv obiectivele dezbaterilor nu pot fi realizate. În relațiile dintre participanții la o dezbatere cea mai bună alternativă sunt prezentarea argumentată și susținerea cinstită a punctelor de vedere.

Dacă nu vom răspunde la abuzuri, lipsă de respect și dispreț cu aceeași monedă, atunci vom demonstra că suntem oameni persoane inteligente. În plus vom fi apreciați și stimați, atât de adversari, cât și de către toate persoanele cu care interacționăm. De aceea participând într-o dezbatere trebuie să ne învățăm să analizăm lucrurile și gândurile clar și laconic, demonstrând flexibilitate în gândire și acțiune.

Aceste principii etice contribuie la organizarea eficientă a competițiilor, la crearea unei atmosfere de dialog constructiv, fără violență psihică, din care avem toți de câștigat în condițiile construcției unei societăți civile și a unui stat democratic.

“...Deasupra mea este cerul înstelat și legea morală în mine...”

Im. Kant



► Dezbaterele sunt promovate atât printre elevii de liceu, cât și gimnaziu

Veteranii jocurilor de dezbateri afirmă:

- Scopul principal al dezbaterilor este dezvoltarea unui comportament civilizat al tuturor participanților la o discuție pe subiecte cu caracter controversat.

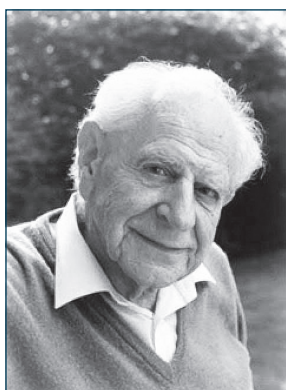
Margareta Cotenco.

- Este important să câștigi o competiție de dezbateri, dar mai important este să manifestăm înțelegere, inteligență, onestitate, respect reciproc, spiritul civic și toleranță – calități necesare pentru afirmare în viața de toate zilele.

Olga Aramă.

- Respectând Codul etic al unui dialog civilizat vom obține experiență și forță pentru noi performanțe în competițiile de dezbateri și în viața cotidiană.

Tatiana Țaulean.



► Karl POPPER

K. Popper, filosof și logician englez de origine austriacă, care a întemeiat *modelul original de dezbateri academice, care-i poartă numele*. Apropiat, un timp, de *Cercul de la Viena*, a contribuit în domeniul cunoașterii și educației.

K. Popper a definit clar criteriile de demarcație între știință și alte domenii. El a demonstrat că investigația științifică nu are loc prin inducție, ci prin încercare și eroare, conjecturi și respingeri. A criticat orice formă de autoritarism și a fost adeptul unei societăți deschise și democratice.

La moment tipul de dezbateri K. Popper este cel mai răspândit din lume în mediile academice. Lucrările de bază ale lui K. Popper sunt: *"Logica cercetării"*, *"Logica descoperirii științifice"*, *"Cunoaștere obiectivă"*, *"Societatea deschisă și dușmanii ei"* etc.

A. REGULILE DE DESFĂȘURARE A DEZBATERILOR DE TIP KARL POPPER

În cadrul dezbaterilor academice de tipul Karl Popper participă *două echipe a câte trei membri, arbitri acreditați, o persoană ce măsoară timpul*, și desigur, *publicul* care în unele cazuri poate avea și drept de vot.

Prima echipă, care susține *moțiunea* se numește **afirmatoare** (vorbitorii au anumite roluri – **A-1** (deschide jocul, prezintă sistemul său de argumente); **A-2** (restabilește cazul propriu și combate cazul negator); **A-3** (concluzionează în baza ariilor de conflict apărute).

Cea de-a doua, care o contrazice, se numește echipa **negatoare**: **N-1** (prezintă cazul propriu și combate cazul afirmator); **N-2** (restabilește cazul propriu și combate cazul afirmator); **N-3** (concluzionează întregul joc în baza ariilor de conflict identificate).

Echipele concurează între ele, dar au în vedere că trebuie să convingă și arbitrii, precum și publicul. Vorbitorii se ridică în picioare în timpul prezentării discursurilor sau când adresează/răspund la întrebări.

Ambele echipe, atât cea **afirmatoare**, cât și cea **negatoare**, au dreptul să folosească în timpul jocului de dezbateri câte **8 minute** de consultare, acordate la cererea lor. În timp ce o echipă se consultă, cealaltă poate face același lucru fără a i se cronometra timpul.



Filosofia de bază a dezbaterilor academice de tip K. Popper

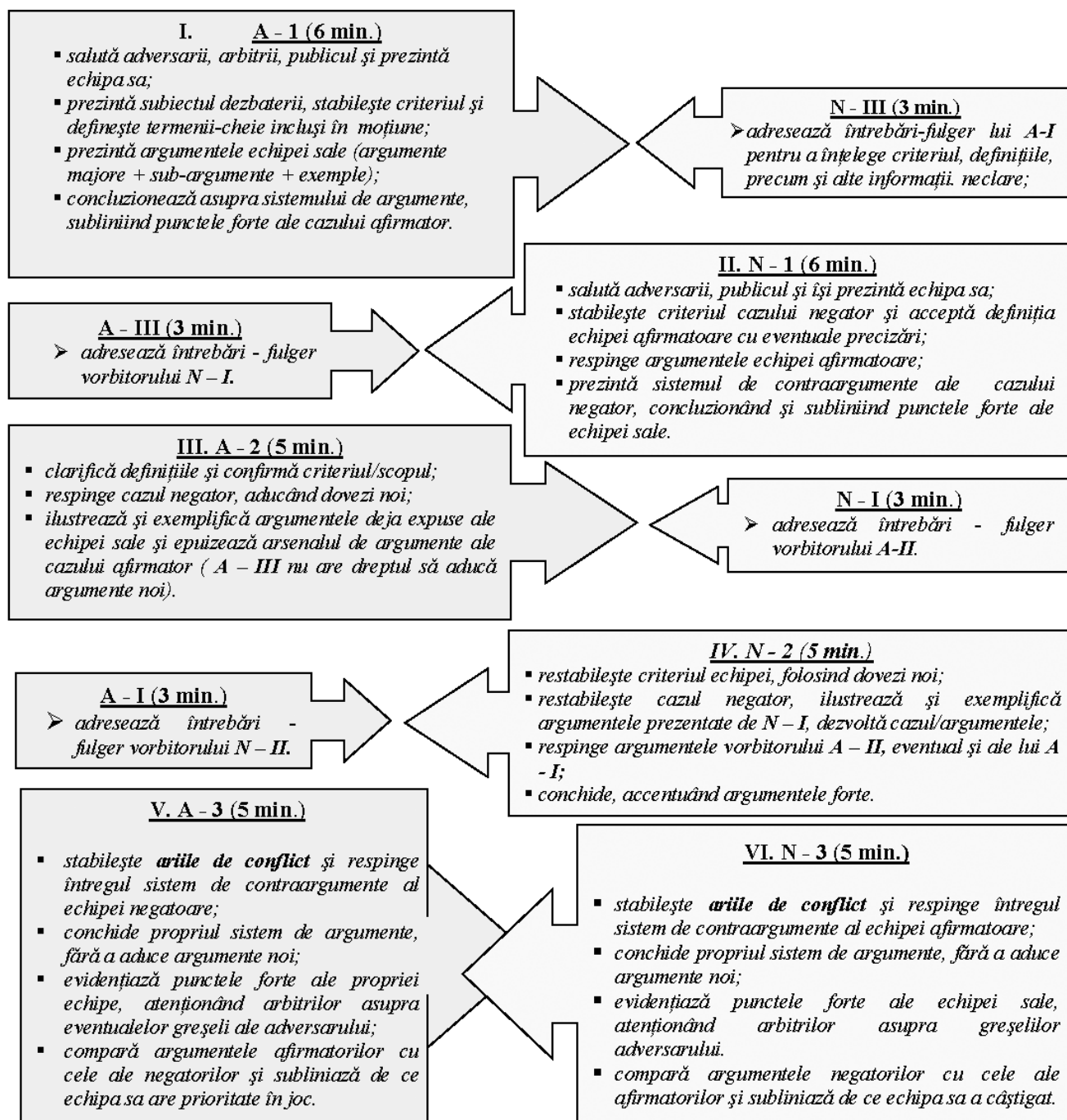
- Promovarea gândirii critice și dezvoltarea competențelor de comunicare, de prezentare și de argumentare;
- Educarea toleranței și a respectului fiecărei persoane, indiferent dacă aceasta are diferite idei și opinii;
- Dezvoltarea interesului pentru participare la evenimentele curente, astfel contribuind la educarea unei generații de cetățeni activi și responsabili;
- Încurajarea diverselor activități care promovează egalitatea oportunității și a normelor democrației;
- Utilizarea diverselor metode flexibile și a posibilităților de convingere a persoanelor, bazate pe analiza un subiect controversat.

► Convingem oponentii, folosind eficient argumente și puterea cuvântului

B. HARTA DEZBATERILOR DE TIP KARL POPPER

Responsabilitățile vorbitorilor

Jocul de dezbateri este început de echipa *afirmatoare* și finisat de cea *negatoare*. Vorbitorii au anumite responsabilități și apar în următoarea ordine:



Notă: Vorbitorii II ale ambelor echipe nu au dreptul să aducă argumente noi. Vorbitorii III ale ambelor echipe nu au dreptul să prezinte argumente noi și nici exemple, doar stabilesc ariile de conflict și le analizează.

- Care este specificul formatului de dezbateri "World schools"?
- Care sunt acțiunile afirmatorilor și ale negatorilor?
- Ce rol au intervențiile în cadrul acestui tip de dezbateri?

A. FORMATUL DE DEZBATERI WS ȘI ROLUL VORBITORILOR

Formatul de dezbateri *World Schools (WS)* este în prezent unul dintre cele mai răspândite în competițiile internaționale, alături de formatul *Karl Popper*. Formatul prevede trei vorbitori din fiecare echipă, cu două echipe într-o dezbateri, numite formal *Guvern* și *Opoziție*. Discursurile se desfășoară alternativ între membrii celor două echipe. După ce fiecare vorbitor a comunicat o dată, al doilea sau primul vorbitor al fiecărei echipe prezintă un discurs de răspuns, cu discursul *Opoziției* primul și cel al *Guvernului* al doilea. Timpul pentru discursurile normale este de 8 minute, iar pentru discursurile finale de 4 minute. În timpul discursurilor obișnuite membrii echipei adverse pot cere dreptul la *intervenții* celui care susține discursul. Nu se pot adresa intervenții în timpul discursurilor finale.

Rolul *primului vorbitor* al *Guvernului* este de a defini moțiunea, de a stabili chestiunile-cheie ale dezbaterii, de a schița cazul, de a anunța diviziunea cazului între cei trei vorbitori și de ași prezenta partea sa de caz. Nu sunt permise interpretări absurde sau restrictive ale moțiunii.

Rolul *primului vorbitor* al *Opoziției* este de a ataca definițiile propuse de afirmatori (dacă este cazul), de a prezenta un set de definiții alternative (dacă au fost atacate definițiile propuse de Guvern), de a schița cazul propriu și diviziunea cazului propriu și de ași prezenta partea de caz. Dacă primul vorbitor al *Opoziției* nu atacă definițiile *Guvernului*, se consideră că *Opoziția* le-a acceptat.

Al *doilea vorbitor* al *Guvernului* trebuie să clarifice discuțiile privitoare la definiții (dacă acestea au fost atacate), să combată cazul *Opoziției*, să restabilească și să completeze cazul propriu așa cum a fost anunțat de primul vorbitor. Dacă al doilea vorbitor nu revine asupra atacului făcut de *Opoziție* la definițiile inițiale, se consideră ca atacul *Opoziției* este acceptat ca fiind legitim. Rolul celui de-al *doilea vorbitor* al *Opoziției* este similar celui al *Guvernului*.

Al *treilea vorbitor*, atât cel al *Guvernului* cât și cel al *Opoziției*, au datoria de a răspunde atacurilor făcute până în acel punct. În destul de puține cazuri au un rol important în prezentarea cazului propriu.

Pe măsură ce dezbateri avansează, fiecare vorbitor se concentrează mai puțin pe prezentarea de conținut nou și mai mult pe discutarea argumentelor aduse deja în discuție.

Rolul discursurilor de răspuns este de a trage concluzii asupra dezbaterii din perspectiva fiecărei echipe. Cel care susține discursul de răspuns poate fi ori primul ori al doilea vorbitor al echipei, însă nu al treilea. Nu se pot aduce idei noi în discursurile de încheiere. Se poate răspunde însă printr-un exemplu nou la un argument deja adus în discuție de vorbitorii anteriori.



► Comunicare fără bariere între persoane, indiferent de origine, rasă sau opinie

Rolul intervențiilor

Între primul și ultimul minut al fiecărui discurs, membrii celeilalte echipe pot cere *intervenții*. Rolul intervențiilor este de a oferi ocazia unei întrebări de clarificare sau a unei mențiuni punctuale. Intervențiile ar trebui să fie clare și scurte, să nu depășească 15 secunde, în caz contrar, cel cărui i se pune întrebarea îl poate opri politicos pe cel care o adresează.

Intervențiile sunt o formă de interacțiune directă între echipe și reprezintă într-o oarecare măsură un indice al interesului participanților la dezbateri. Vorbitorul care are cuvântul este liber de a accepta sau a refuza o intervenție. Se recomandă ca în cadrul discursului fiecare vorbitor să accepte măcar 2 intervenții, însă nu mai mult de 4.

Atât timpul în care se adresează întrebarea cât și cel în care se răspunde sunt cronometrate în cadrul timpului de discurs.

B. DIVIZIUNEA CAZULUI

Una dintre particularitățile formatului WS este posibilitatea de divizare a argumentelor cazului între cei trei vorbitori ai unei echipe. Astfel, dacă un caz are cinci argumente, trei dintre ele (cele mai importante) pot fi prezentate de primul vorbitor, unul de cel de-al doilea vorbitor și ultimul de cel de-al treilea vorbitor. De cele mai multe ori însă cazul este repartizat între primul și al doilea vorbitor, cel de-al treilea putându-se concentra exclusiv pe conținutul prezentat până la el.

O mențiune foarte importantă în ce privește distribuirea argumentelor este ca acest lucru trebuie făcut intensiv și nu extensiv. Altfel spus, cazul trebuie împărțit în așa fel încât liniile mari de acțiune să fie clare încă de la primul discurs. Ceea ce va fi adăugat după primul vorbitor trebuie să se înscrie în direcțiile exprimate de acesta.

Un contra-exemplu a ceea ce este de dorit ar putea fi următorul: să presupunem că moțiunea dezbătută „*Retragerea trupelor SUA din Irak este cea mai bună cale de acțiune pentru ambele state*”, iar împărțirea cazului Guvernului este:

- primul vorbitor explică circumstanțele prin care s-a ajuns la staționarea forțelor militare SUA în Irak;
- al doilea vorbitor arată de ce în prezent staționarea trupelor este defavorabilă SUA;
- al treilea vorbitor prezintă argumente pentru care staționarea trupelor este defavorabilă Irakului, demonstrând astfel în întregime moțiunea.

Într-o astfel de situație, primul negator nu ar avea absolut nici un contra-argument de adus, din moment ce datele prezentate sunt de natură practică. După al doilea discurs al Guvernului, deja este posibilă schițarea unui oarecare conflict, însă multe dintre chestiunile prezentate sunt și aici reale.

Partea de analiză și miza reală a moțiunii este cea care va fi prezentată la ultimul discurs, însă aceasta vine mult prea târziu pentru a mai începe o dezbatere. Desigur, exemplul este împins la extrem, însă el ilustrează foarte clar o manieră extensivă de completare a cazului care trebuie evitată cu orice preț.



“...Scopurile se ating prin planificare și executare”.

Hyland.



► În carul dezbaterilor se atacă ideea și nici într-un caz persoana.

Cazul Opoziției

Opoziția nu este obligată să prezinte un caz cu un conținut propriu. Este suficient să contra-argumenteze cazul propus de Guvern de o manieră categorică. De multe ori însă *Opoziția* alege să prezinte un caz, deoarece i-ar putea conferi o poziție mai solidă.

Un astfel de caz este în cea mai mare parte similar celui al Guvernului, cu o singură excepție. Diviziunea cazului nu poate lăsa ultimului vorbitor un argument complet nou.

Motivul este evident: după ultimul discurs al *Opoziției* nu mai urmează decât discursurile finale, nelăsând astfel timp suficient de contra-argumentare Guvernului.

► Ascultarea activă este importantă în cadrul unei dezbateri

- Care este specificul formatului de dezbatere parlamentare britanice?
- Cum se organizează arbitrajul acestui format de dezbatere?

A. ORGANIZAREA DPB

Dezbaterea Parlamentară Britanică (DPB) constă din confruntarea a două părți, numite formal **Guvern** și **Opoziție**. Fiecare dintre cele două echipe este compusă din două mini-grupuri, astfel încât componența unei **DPB** poate fi descrisă ca: **Primul Guvern, Prima Opoziție, Guvernul Secund, Opoziția Secundă**.

Acest format de dezbatere este unul foarte popular în Regatul Unit al Marii Britanii și Irlandei de Nord, Irlanda, statele Europei, Africa și formatul oficial al Competiției Mondiale de Dezbatere.

Formatul își are originile în procedurile parlamentare britanice și păstrează multe dintre denumiri în ce privește anumite proceduri din dezbatere sau rolurile vorbitorilor:

I. Primul Guvern: a) *Prim Ministru*; b) *Vice-prim Ministru*.

II. Prima Opoziție: a) *Liderul Opoziției*; b) *Liderul Adjunct al Opoziției*.

III. Al Doilea Guvern: a) *Membrul Guvernului*; b) „*Biciul*” Guvernului.

IV. A Doua Opoziție: a) *Membrul Opoziției*; b) „*Biciul*” Opoziției.

Arbitrul, numit și Președintele Camerei, moderează dezbaterea prin acordarea dreptului de a lua cuvântul vorbitorilor. Fiecare discurs durează 7 minute. Primul și ultimul minut al fiecărui discurs sunt minute „protejate”, în care membrii fracțiunilor adverse nu pot solicita intervenții. Discursurile alternează între membrii Guvernului și ai Opoziției, în ordinea următoare:

- I. *Prim Ministru* ↔ *Liderul Opoziției*;
- II. *Vice-prim Ministru* ↔ *Liderul Adjunct al Opoziției*;
- III. *Membrul Guvernului* ↔ *Membrul Opoziției*;
- IV. „*Biciul*” Guvernului ↔ „*Biciul*” Opoziției.

Evaluarea dezbaterii se realizează după anumite reguli de arbitraj, similare celor din alte formate și trebuie să rezulte într-un clasament al celor patru echipe, în funcție de aportul adus de fiecare echipă în parte. De multe ori primele două locuri pot reveni unei tabere (fie guvern, fie opoziție), iar departajarea între prima fracțiune și fracțiunea secundă se face în funcție de cât de bine și-au îndeplinit cele două echipe rolurile și în funcție de aportul adus în câștigarea rundei. Există însă și situații în care primele două locuri aparțin unor fracțiuni din tabere diferite.



- ▶ Toți membrii unei echipe trebuie să demonstreze unitate de idei și acțiune.



- ▶ Este necesar utilizarea diverselor tehnici de convingere pentru a capta atenția publicului.

Specificul mișcărilor

Mișcările în formatul de dezbatere parlamentare britanice (DPB) sunt subiecte deschise și semi-deschise și deseori se pot referi la chestiuni curente de pe scena politică internațională. Majoritatea formulărilor de la turneele internaționale sugerează abordări din perspectiva mișcărilor de strategie.

De regulă, mișcarea este anunțată cu 15 minute înainte de începerea rundei, timp în care echipele trebuie să își pregătească abordarea proprie și să ia în considerare contra-argumente pentru posibilele idei aduse de celelalte echipe. Nu există timp adițional de pregătire în timpul dezbaterilor.

B. ATRIBUȚIILE PĂRȚILOR ÎN DEZBATERILE PARLAMENTARE DE TIP BRITANIC.

Primul Guvern are sarcina de a prezenta un caz care să ofere definiții ale termenilor moțiunii, o descriere restrânsă și o interpretare a acesteia, precum și argumentele în favoarea poziției susținute. De cele mai dese ori echipa are dreptul de a interpreta moțiunea după bunul plac. Este important ca *Primul Guvern* să-și restabilească argumentele după atacul *Liderului Opoziției* și să se mențină activ pe tot parcursul dezbaterii prin intermediul intervențiilor.

Prima Opoziție trebuie să demonstreze că argumentele aduse de *Primul Guvern* fie nu sunt corect construite, fie nu pot fi demonstrate în mod satisfăcător, fie nu sunt relevante pentru moțiune. *Prima Opoziție* poate propune un plan propriu și deseori e indicat să o facă, însă sarcina principală este de a respinge cazul adus de *Guvern*.

Guvernul Secund are una dintre sarcinile cele mai complexe din cadrul întregii dezbateri. Această echipă trebuie să se refere pe scurt la prima parte a dezbaterii și să restabilească cazul propus de *Primul Guvern*, respingând totodată eventualele argumente aduse de *Prima Opoziție*. O parte importantă a discursului o constituie însă prezentarea unei extensii la cazul părții guvernului, dar să nu intre în contradicție cu argumentele prezentate de prima echipă.

Totodată, dacă dezbaterea este una de strategie, *Guvernul Secund* nu poate aduce o extensie la planul propus de *Primul Guvern*, ci doar la demonstrarea problemei sau la sublinierea avantajelor planului. A doua echipă a *Guvernului* trebuie să argumenteze în ultimul discurs de ce tabăra *Guvernului* a câștigat dezbaterea și de ce aportul celui de-al *Doilea Guvern* a fost cel mai important în acest sens.

Opoziția Secundă încheie dezbaterea și trebuie să urmeze un parcurs similar cu cel al *Guvernului Secund*. Trebuie să demonstreze de ce *Opoziția* a câștigat dezbaterea și în ce fel a doua echipă a opoziției a contribuit în cea mai mare măsură la câștigarea dezbaterii.



► Membrii cluburilor de dezbateri IDEA la competițiile din Turcia.

Menirea intervențiilor

Intervențiile au menirea de a clarifica chestiuni, ce țin de:

- formularea argumentelor, poziție, definiții, criteriu, dovezile echipei adverse;
- scoaterea în evidență a unor lacune din partea echipei adverse cu referire la regulile de logică, utilizarea dovezilor, consecvența cazului etc.;
- obținerea unor concesii legate de abordarea generală a moțiunii, definirea unor termeni, semnificația unor dovezi etc.;
- scoaterea în evidență a contradicțiilor echipei adverse, fie în cadrul cazului, fie la nivelul dezbaterii, între diferiți vorbitori;
- introducerea unor idei sau dovezi care pot sprijini cazul propriu, atunci când acestea pot fi formulate sub forma unei întrebări;
- evidențierea unor erori de logică în construcția argumentelor echipei adverse.



► Arbitrul nu trebuie neapărat să cunoască subiectul discutat, de aceea menirea vorbitorilor este să-l convingă asupra argumentelor prezentate.

C. STRATEGIA INTERVENȚIILOR

Intervențiile în timpul dezbaterilor parlamentare, numite și **puncte de informare**, reprezintă întreruperi ale discursului unui vorbitor de către un membru al părții adverse, pentru adresarea unei întrebări sau formularea unei clarificări. Intervențiile sunt permise în orice moment al discursului, cu excepția primului și a ultimului minut, considerate a fi „protejate”. Orice încercare contrară este semnalată fie de arbitru, fie de persoana responsabilă cu urmărirea timpului ca fiind nepermisă.

Oricare dintre membrii părții adverse poate solicita o intervenție pe durata unui discurs, iar persoana care ține discursul are libertatea de a accepta sau refuza respectiva intervenție. Deseori cel care o solicită poate face acest lucru verbal prin adresările:

- „Intervenție”;
- „Întrebare”;
- „Punct de informare”.

De regulă persoana care intervine se ridică în picioare, ridicând mâna sau printr-o combinație a acestor elemente. Persoana care are cuvântul în momentul respectiv poate refuza intervenția în mod expres („Nu, mulțumesc”, „Vă rog mai târziu” etc.), sau, în funcție de context, pur și simplu printr-un gest de fluturare ușoară a mâinii în sens de negare.

În momentul în care o intervenție a fost acceptată, timpul pe care aceasta îl ocupă se scade din timpul vorbitorului care ține discursul. Cel care pune întrebarea trebuie să o formuleze în maxim 15 secunde, în caz contrar, vorbitorul are dreptul să îl întrerupă. În egală măsură, este recomandat ca răspunsul la întrebare să nu depășească 30-45 de secunde, deși nu există nici o interdicție în această privință.

Totodată, în momentul în care s-a adresat o întrebare și s-a primit răspunsul, nu este permisă adresarea unei alte întrebări, chiar dacă aceasta din urmă vine în continuarea primei întrebări consecutive. Uneori intervențiile pot fi utilizate pur și simplu pentru introducerea unei doze de umor sau pentru a întrerupe special firul discursului celui care are cuvântul, adică al face să se încurce.

”Până nu asculți pe amândoi, nu poți să judeci”.

Aristophanes.



► Mentorii au un rol important în îndrumarea participanților în cadrul unei dezbateri pentru a respecta Regulamentul și Bunele Maniere.

Veteranii jocurilor de dezbateri afirmă:

”...Metoda Dezbaterilor este originală, interesantă, importantă pentru vârsta adolescentului, deoarece îi pregătește să-și asume responsabilități și să acționeze mai independent în condițiile de schimbare...”

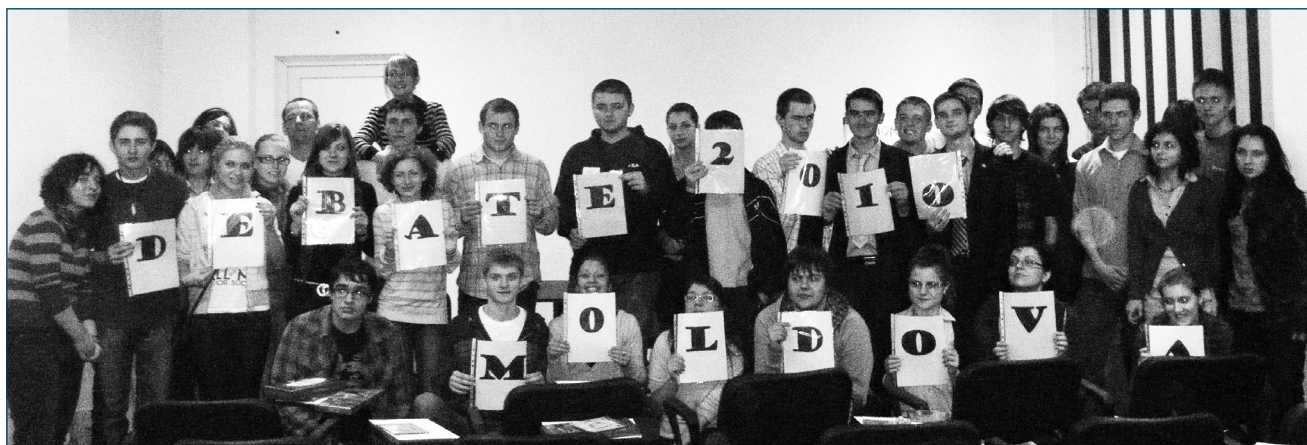
Adrian Cerbu.

Model de fișă de arbitraj pentru formatul de dezbateri Parlamentare Britanice.

Data Runda Motiunea
Restrângerea

Pozițiile	Guvernul de deschidere		Opoziția de deschidere		Guvernul de închidere		Opoziția de închidere	
Denumirea echipei								
Rolul	Primul Ministru	Vice prim Ministru	Liderul opozitei	Lider adjunct opoziției	Membrul guvernului	”Biciul” guvernului	Membrul opoziției	Biciul opoziției
Numele								
Punctaj								
Rangul								
Rezultatul								

Notă. Cod: I – impecabil; E – excelent; B - bine; S- satisfăcător; R- rău
Punctaj: 30 – 29 - I; 28-27- E; 26-25 – B; 24-23 – S; 22-21 – R
Rang: De la 1 la 8. Atenție! Nu există ranguri egale.



D. SUGESTII PENTRU O DEZBATERE PUBLICĂ

MOTIUNEA: „*Acest parlament ar trebui să interzică migrația peste hotare mai mult de 3 luni a părinților care au copii minori pentru perioada unui an de zile*”

IDEI PENTRU STRUCTURAREA CAZULUI GUVERNULUI	IDEI PENTRU STRUCTURAREA CAZULUI OPOZIȚIEI
- o șederea peste hotare pentru o perioadă îndelungată de timp duce la destrămarea multor familii, din care cauză suferă copiii; - o crește numărul orfanilor sociali în țară, fiind sunt lăsați cu persoane, care nu pot da copiilor acea căldură și educație pe care ar putea s-o dea părinții. În R. Moldova statutul familiei a scăzut simțitor odată cu creșterea migrației peste hotare, numărul copiilor orfani sociali în unele localități a depășit 50%; - o copii au nevoie de atenție zilnică, de îndrumare și ajutor la nevoie. Părinții educă prin fiecare acțiune, implicație, prin grija zilnică și sancțiuni dacă este necesar; - o mai importanți sunt copii și educația lor, durabilitatea familiei și valorile ei decât banii pe care în fac mulți părinți peste hotare. Trebuie să ne gândim la viitorul apropiat când e vorba de copii și familie; - o familia este celula societății și fiecare cetățean trebuie să contribuie la consolidarea ei. Familii puternice, nu întotdeauna bogate, formează o societate puternică și un viitor mai bun pentru copii; - o părinții dacă sunt alături de copiii lor ar trebui să se implice cu mai multă insistență în educație, în parteneriat cu școala, autoritățile publice locale și membrii comunității, iar statul ar putea cere de la ei respectarea responsabilităților de către toți membrii familiei.	- o fiecare cetățean are dreptul la libera circulație, fixat în legislația națională și cea universală; - o statul nu are posibilitate să acorde ajutor familiilor și locuri de muncă, de aceea părinții sunt nevoiți să plece peste hotare pentru a-și întreține familia. Sunt mulți copii care au părinți alături, dar nu primesc o educație calitativă din cauza sărăciei, alcoolismului sau lipsei locurilor de muncă în țară; - o părinții nu reușesc să se stabilească la un serviciu stabil și să aducă bani pentru întreținerea familiei, mai ales că și transportul costa mult; - o prin banii câștigați peste hotare se susține economia și se consolidează bugetul familiei. Părinții câștigă bani pentru întreținerea membrilor familiei, plata studiilor copiilor, pot deschide noi afaceri etc.; părinții dacă se angajează peste hotare pentru o perioadă mai mare de timp pot să i-a și copiii lor cu ei, să-i angajeze la studii și să primească o educație de calitate într-o țară mai dezvoltată; - o azi educația cea mai bună a copiilor nu o dă școala (prin programul academic suprasolicitat), dar nici părinții (neavând o pregătire specială). Copiii se educă în mediul în care trăiesc, fiind influențați de un șir de factori, inclusiv mass-media, strada, microgrupurile de interese etc.

- În ce constă modul special de rezolvare a problemei în cadrul dezbaterilor de tip Policy?
- Cum poate fi prezentat un plan sau un contra-plan?

A. SPECIFICUL DEZBATERILOR DE TIP POLICY

Dezbaterea de tip Policy este o extindere a dezbaterii „de valori”. Fiecare dezbatere Policy necesită cel puțin două elemente: prezentarea unui **plan** și a unei **schimbări** ca un rezultat dorit în viitor. Participanții la dezbateri de acest tip trebuie să elaboreze o politică sau un mod specific de rezolvare a unei probleme. Odată ce echipa afirmatoare a identificat o problemă, jucătorii trebuie să prezinte și un mod concret și original de rezolvare a ei. În acest caz echipa negatoare nu mai e necesar să dezbată o moțiune, ci trebuie să studieze planul prezentat de afirmatori.

Dezbaterea Policy cere ca ambele echipe să se bazeze pe multe dovezi sau exemple specifice pentru a demonstra că ceea ce ei propun va afecta starea prezentă a lucrurilor.

1. Sarcinile afirmatorilor în dezbaterea Policy

a) identificarea problemei – descrierea situației reale care aduce daune și de aceea este necesară o schimbare în ceea ce privește starea lucrurilor la etapa actuală (status-quo). Afirmatorii trebuie să demonstreze că problema identificată este de o importanță majoră, poate afecta un număr mare de persoane și poate avea un impact negativ asupra societății în întregime, dacă nu va fi soluționată.

Problema prezentată de afirmatori trebuie să reprezinte moțiunea (de exemplu: „Guvernul ar trebui să îmbunătățească sistemul educațional”) care poate fi îngustată (de exemplu: „Lipsa standardelor educaționale”), dar să nu fie prea obscură (de exemplu: „Insuficiența cunoașterii limbii engleze de către profesorii de filozofie”).

b) Identificarea cauzei – demonstrarea lipsei unei politici reale care nu este în stare să soluționeze în mod eficient problema. Primul mod de abordare cere introducerea unei politici noi, iar a doua - cere o schimbare în politica prezentă. Afirmatorii ar trebui să demonstreze că problema este atât de semnificativă, încât sunt justificate cheltuielile financiare și alte tipuri de resurse. Ei trebuie să convingă arbitri că în situația existentă (status-quo) problema nu va putea fi rezolvată, iar dacă nu se întreprinde nimic la moment, atunci vor avea loc consecințe negative în viitorul apropiat.

2. Prezentarea planului afirmatorilor.

Planul prezentat în formă de schiță de către primul vorbitor trebuie să fie clar, cuprinzător și bine gândit. Al doilea afirmator trebuie să ofere detalii pentru a proteja planul său de atacul negatorilor, să ofere detalii și dovezi clare. Vorbitorul trei concluzionează cazul din perspectiva afirmatorilor.



- În soluționarea unei probleme, ideile adversarului ar putea să ajute, chiar mai mult uneori opinia lui ar putea să contribuie la succes.

Structura cazului de dezbateri Policy

1. **Aprecierea necesităților** (Ce posibilități sunt pentru a schimba situația actuală?);
2. **Identificarea și descrierea problemei** (Cât este de agravată situația actuală?);
3. **Acuzatul** (Cine este vinovat de existența problemei?);
4. **Agentul / Cine?** (Cine poate soluționa problema?);
5. **Activități / Ce?** (Ce ar trebui de întreprins pentru a soluționa problema?);
6. **Metode / Cum?** (Cum ar putea fi rezolvată problema identificată mai eficient?);
7. **Costuri / Cât?** (Ce resurse financiare, umane și de timp vor fi necesare pentru realizarea planului?);
8. **Avantaje** (Ce beneficii putem obține în rezultatul implementării planului și al soluționării problemei?).

B. SARCINILE NEGATORILOR ÎN DEZBATEREA POLICY

Spre deosebire de dezbateră *Karl Popper*, în cea de tip *Policy* rolurile echipelor se schimbă. Echipa afirmatoare poate prezenta un exemplu care va putea fi folosit în sens larg, astfel încât introducerea schimbărilor va fi pe deplin justificată și va fi potrivită pentru motiunea propusă.

Echipa negatoare nu știe din timp îngustarea problemei, adică ce subiect va fi selectat de către afirmatori și care anume politică va fi sprijinită de ei. Dar aceasta nu înseamnă că echipa negatoare are o sarcină aproape imposibilă de realizat. Cheia către succes pentru ambele echipe constă în studii preventive efectuate și pregătirea minuțioasă pentru rundă.

Astfel, în etapa de pregătire pentru dezbateri, echipa negatoare ar trebui să se gândească la problemele potențiale asupra cărora ar putea să le ofere echipa afirmatoare și să pregătească din timp căi posibile de respingere a cazului afirmator, luând în considerație structura lor: problema, planul, avantajele.

Pentru ca echipa negatoare să devină învingătoare este destul să câștige doar unul din elementele descrise mai jos:

STRATEGII POSIBILE PE CARE LE POATE UTILIZA ECHIPA NEGATOARE

1. Problema nu există:

Problema prezentată de negatori nu este importantă și poate fi neglijată. Astfel, aplicarea planului (ceea ce înseamnă beneficii, dar și riscuri) nu are sens dacă problema nu există.

2. Problema se va rezolva de la sine:

Deși problema persistă, ea poate fi rezolvată de status-quo, utilizând mijloacele existente, odată ce i se acordă mult timp pentru rezolvarea ei. Astfel nu e nevoie de schimbări, deoarece problema se va rezolva de la sine.

3. Cauza identificată e greșită:

Echipa afirmatoare a stabilit în mod eronat cauza apariției problemei și de aceea soluția propusă nu este eficientă. Negatorii trebuie să stabilească corect care este cauza problemei, făcând abstracții de soluțiile propuse de afirmatori.

4. Atac asupra planului propus:

Negatorii vor demonstra că planul prezentat de afirmatori nu poate fi acceptat deoarece agentul ales pentru realizarea lui nu este potrivit, etapele nu sunt reale, este prea costisitor sau chiar dăunător, va fi opusă rezistență din partea unor factori etc.

5. Propunerea unui contra-plan:

Echipa negatoare ar putea să fie de acord cu afirmatorii că în situația prezentă există o problemă și de aceea este nevoie de produs schimbări în status-quo-ul creat. Negatorii, însă, ar putea să nu fie de acord cu metoda prin care afirmatorii ar dori să îmbunătățească sistemul. Planul înaintat de negatori trebuie să fie diferit de cel al afirmatorilor. Nu poate fi vorba de o simplă îmbunătățită a planului propus de afirmatori, ci prezentarea unui contra-plan, unde afirmatorii să aibă posibilitate să înceapă respingerea lui.

De reținut:

- **Plan** – o schimbare susținută de afirmatori în politica existentă;
- **Status-quo** – situația curentă în aplicarea unei politici pentru rezolvarea problemei existente;
- **Avantaj** – beneficiu obținut în rezultatul implementării planului;
- **Acuzare** – învinuire pentru responsabili și acele forțe care au cauzat apariția problemei;
- **Soluție** – soluționarea problemei sau micșorarea daunei ei în cazul când va fi adoptat planul.



► Membrii cluburilor de dezbateri la Summit-ul din New-York.

Întrebări ???

- ✓ **Cine va implementa planul?** Ar putea fi o organizație puternică sau chiar crearea unui nou agent, capabil să implementeze planul propus.
- ✓ **Ce se va întâmpla conform planului?** Afirmatorii prezintă pe etape timpul și pașii concreți (de exemplu transformările, monitorizarea, examinările etc.).
- ✓ **Cum va fi realizat planul?** Prin ce metode va fi implementat planul, luând în considerație obstacolele și căile de depășire a lor.
- ✓ **Cât va costa realizarea planului?** Nu un buget riguros, ci costurile cauzate de introducerea schimbărilor: bani, resurse umane, materiale, timp etc.

- Ce importanță are cunoașterea situației reale pentru a determina necesitățile actuale ale oamenilor?
- Cum se apreciază necesitățile comunității și se identifică problemele ei?
- Care sunt strategiile de alegere a subiectelor și formularea moțiunilor?

A. IDENTIFICAREA PROBLEMEI PENTRU DEZBATERE

Odată cu evoluția societății se conturează noi necesități ale oamenilor, dar neapărat apar și noi probleme. Ar fi de dorit ca oamenii să analizeze critic procesele ce se desfășoară în societate și să propună planuri concrete de soluționare sau de prevenire a problemelor.

Printr-un asalt de idei *subiectele/moțiunile* pentru dezbateri pot fi formulate în dependență de *problemele identificate* în baza analizei evenimentelor actuale din comunitate, regiune, țară sau din lume. Cei ce propun pentru dezbateri soluționarea unei probleme ar trebui să demonstreze că aceasta este semnificativă și că există motive suficiente pentru rezolvarea ei. Semnificația problemei poate ține de:

- **cantitate**, adică cine/ce vor fi afectați dacă nu va fi soluționată problema, de exemplu *problema ecologică, demografică, alimentară* etc.;
- **calitate**, adică îmbunătățirea sistemului, de exemplu *guvernul ar trebui să distribuie mai echitabil resursele financiare bugetare* etc.;
- **perspectivă de prevenire**, adică tratează probleme care pot apărea în viitor, de exemplu *o echipă ce sprijină adoptarea unei moțiuni care limitează puterea executivului în problema afacerilor externe s-ar putea să nu poată identifica o problemă în prezent, dar poate arăta că adoptarea moțiunii va preveni apariția sau va rezolva anumite probleme în viitor* etc.

O problemă a unui mic grup de oameni nu poate fi motiv suficient pentru ca un întreg sistem să fie schimbat. Problema identificată trebuie să fie stringentă și practic imposibil de rezolvat în actualul sistem, datorită *status-quo-ului*, incapabil să-o soluționeze. Dacă singura schimbare care trebuie făcută pentru a rezolva problema este suplimentarea fondurilor, planul afirmator nu este suficient și necesar. Necesitatea trebuie să provină din structura programelor din *status-quo-ul* sau din lipsa de programe care să adreseze incriminate de afirmatori. Afirmatorii trebuie să demonstreze că planul lor este realizabil și nu va crea noi probleme sau cele create trebuie să fie minimizate de rezultatele pozitive produse.



► Victoria multășteptată

Strategii generale de soluționare a problemelor:

- determinați diferența dintre ceea ce există și ce am dori să fie;
- definiți corect problema reală și nu simptomele sau efectele secundare;
- propuneți un plan și variante posibile de soluții;
- stabiliți criterii pentru alegerea unei soluții;
- alegeți o soluție care corespunde criteriilor stabilite;
- realizați un plan de implementare a soluției;
- evaluați soluția implementată.

Întrebări la care ar trebui să se răspundă în procesul de formulare/analizare a moțiunii:

1. Ce probleme specifice sunt incluse în aria de discuție a moțiunii?
2. Cine este afectat și în ce măsură de problemele identificate?
3. Care sunt cauzele ce au condus la apariția acestor probleme?
4. Ce efecte negative au apărut ca urmare a existenței acestor probleme?

B. FORMULAREA MOȚIUNII PENTRU DEZBATERE

În baza problemelor identificate, **moțiunile** formulate inițial printr-un asalt de idei, sunt discutate în grupuri și apreciate pentru originalitate, actualitate, interes reciproc etc. Subiectele cuprind domeniile cele mai diverse, care pot fi propuse de profesori, părinți, arbitri sau chiar concurenți etc. În alegerea subiectelor pentru dezbateri ar trebui să se țină cont de unele **condiții**:

- *moțiunea să poarte un caracter de discuție în contradictoriu și să ofere ambelor părți posibilități egale de a dezvolta efectiv argumentele sale;*
- *în discutarea moțiunii e necesar să se identifice factorii interni și externi din care cauză a apărut și există problema;*
- *în dezbateri moțiunii să se propună soluții concrete de rezolvare/prevenire a problemelor.*

Moțiunile pot fi formulate sub forma unor afirmații în dependență de tipurile de discursuri pe care dorim să le prezentăm:

- **discursuri improvizate**, adică pregătirea și prezentarea unui discurs într-un timp scurt. În acest caz moțiunile pot fi niște cugetări filosofice, de exemplu:

- ✓ "Nu există libertate acolo unde nu există legi";
- ✓ "Dreptatea este cea dintâi virtute a unei societăți".
- **extemporale**, se aseamănă cu primul tip, dar discuția are loc în baza unui eveniment actual concret, de exemplu:
- ✓ "Examenele ar trebui să fie lichidate";
- ✓ "Tineretul este mai flexibil".

- **concursuri oratorice**, unde prezentarea trebuie pregătită din timp pentru a oferi soluții concrete ale unor probleme, de exemplu:

- ✓ "Părinții ar trebui să se implice mai activ în activitatea școlii"; "Comunitatea ar trebui să contribuie cel mai mult la formarea culturii civice a populației".

- **comentarii tematice**, adică prezentarea unei analize critice originale asupra unor evenimente curente, de exemplu:

- ✓ "ONU ar trebui să-și extindă protecția monumentelor istorice"; "Societatea în care trăim devine tot mai violentă" etc.

„Există persoane cu probleme care nu se simt bine în nici o situație și nici una nu le satisface...”

Goethe.



► Moțiunea propusă pentru dezbateri trebuie analizată minuțios.

Dezbaterile eficiente sunt alimentate de creativitate

- ❖ **Creativitate** – în aprecierea necesităților și identificarea problemei;
- ❖ **Creativitate** – în selectarea subiectului/moțiunii;
- ❖ **Creativitate** – în modul de abordare și argumentare;
- ❖ **Creativitate** – în modul de prezentare și susținere a cazului;
- ❖ **Creativitate** – în formularea și răspunsurile la întrebări;
- ❖ **Creativitate** – în luarea de decizii.



► Forumul comun al antrenorilor de dezbateri, al reprezentanților mass-mediei și al societății civile.

- Ce ar trebui de luat în considerație la elaborarea cazurilor?
- Câte argumente (majore sau minore) ar trebui să conțină un caz?

A. CAZUL AFIRMATOR

Echipa afirmatoare are menirea să demonstreze veridicitatea *cazului afirmator*, furnizând suficiente dovezi/evidențe în susținerea lui. **Construcția cazului afirmator** presupune următorii pași:

A. Stabilirea parametrilor dezbaterii.

1. **Enunțarea și interpretarea rezonabilă a moțiunii** (din punctul de vedere al echipei afirmatoare);

2. **Definirea termenilor-cheie** (definițiile trebuie să fie interpretări logice și practice ale moțiunii);

3. **Stabilirea și justificarea scopului/criteriului** (criteriul trebuie expus ca un scop major al cazului, punctul final pe care se încearcă să-l demonstreze).

B. Prezentarea cazului afirmator prin argumentare.

Înainte de prezentarea cazului afirmator echipa stabilește aria mai largă de discuție a moțiunii în jurul unor valori care ar trebui să fie respectate și promovate. Se identifică o problemă actuală, semnificativă ca amploare, care poate fi rezolvată prin anumite schimbări, chiar și minore, dar care pot avea efecte majore. Planul afirmator, prin adoptarea moțiunii, trebuie să demonstreze necesitatea schimbării, să prezinte noi avantaje. Planul afirmator trebuie să fie funcțional și trebuie să evite crearea de noi probleme sau acestea trebuie să fie minimalizate, prin rezolvarea primei probleme.

Primul vorbitor stabilește parametrii dezbaterii și prezintă criteriul și sistemul de argumente (pro). Argumentele trebuie să fie legate de criteriu pe care se susține moțiunea.

Vorbitorul doi susține criteriul, justificându-l prin exemple/dovezi, restabilește cazul afirmator și consolidează prin noi dovezi argumentele prezentate. De asemenea respinge cazul negator, stabilește ariile de conflict și respinge întregul sistem de argumentare al negatorilor.

Vorbitorul al treilea subliniază argumentele forte ale echipei afirmatoare, demonstrează în ce fel scopul susține moțiunea, concluzionează asupra soluției oferite pentru punerea în acțiune a moțiunii.

C. Concluzionarea cazului.

Toți vorbitorii, dar în special al treilea vorbitor, atât din echipa afirmatoare, cât și din cea negatoare, trebuie să-și încheie discursul prin identificarea *ariilor de conflict* și formularea unei *concluzii*. Pentru cel de-al treilea vorbitor este acceptată concluzia dacă este concisă, sumează toate argumentele prezentate, confirmă clar poziția echipei afirmatoare și indică motivele pentru care moțiunea ar trebui să fie adoptată.



► Dezbaterile consolidează relațiile dintre persoane, indiferent de punctele de vedere și opțiunea exprimată.

Cerințe față de formularea scopului

Scopul trebuie să corespundă următoarelor cerințe:

a) să fie realizabil (să nu fie idealistic). Exemplu de scop realizabil „Dezvoltare prin cultură”. Exemplu de scop nerealizabil „Viață mai bună pentru cetățeni”;

b) să fie concret (să nu fie vag), să se poată evalua eficiența cazului. Comparați: „Siguranța cetățenilor” și „Noi dorim să trăim într-un stat unde nu se respectă, dar am dori să fie realizată siguranța persoanei”;

c) să fie relevant pentru moțiune.

Tot cazul afirmator trebuie construit astfel pentru a atinge scopul stabilit;

d) să fie dezirabil, să fie pozitiv și general acceptat. (nu e formulat corect „Noi nu dorim să fie încălcate drepturile omului”, ci „Respectarea drepturilor”).

Pe parcursul runde de dezbateri, echipa afirmatoare trebuie să ofere o explicație amplă asupra relevanței scopului stabilit pentru moțiunea discutată.

B. CAZUL NEGATOR

Dacă *echipa afirmatoare* are menirea de a prezenta dovezi care ar convinge arbitrii și publicul că este nevoie de o schimbare în sistemul de valori actual, prezentând un sistem de argumente, *echipa negatoare* poartă povara ripostei, a contra-argumentării. Pentru ca jocul să nu se reducă doar la prezentarea unor cazuri paralele, echipa negatoare poate fi nevoită să renunțe la cazul pe care l-a pregătit sau să-l revadă, dacă se constată că nu este legat de argumentările echipei afirmative.

Pașii echipei negatoare:

A. Atacarea cazului afirmator și demonstrarea că nu există motive suficiente pentru adoptarea moțiunii. Negatorii pot alege diverse strategii de atacare/respingere a dovezilor și a raționamentelor cazului afirmator. Ei ar trebui să atace cazul afirmator prin atacarea fiecărui argument major sau minor.

Pregătirea strategiilor de atac ale cazului de către negatori:

1. Analiza moțiunii - se face similar cu cea din cazul afirmator, dar dintr-o perspectivă opusă. Cu acest scop se va căuta răspuns la întrebările:

- Ce probleme specifice sunt incluse în discuție?
- Cine și în ce măsură este afectat de existența problemei?
- Care sunt cauzele ce au dus la agravarea problemei?

2. Analiza definițiilor și a scopului propus de afirmatori.

Negatorii pot accepta parțial sau pot propune un set de definiții mai bune, susținute cu dovezi și argumente.

Criteriul afirmatorilor nu se respinge direct de către negatori, ci se demonstrează că scopul negatorilor este mai bun de asemenea prezentându-se noi evidențe.

3. Contra-argumentarea directă a cazului afirmator.

Primul vorbitor va ataca fiecare argument și avantaj prezentat în primul discurs de către afirmatorul nr. I. Negatorii trebuie să micșoreze cât mai mult posibil gradul de semnificație a problemei identificate de afirmatori, furnizând dovezi noi sau surse alternative.

4. Prezentarea unui caz propriu (de alternativă) care este menit să nege moțiunea. Un caz negator eficient ar trebui:

- să demonstreze că nu există motive întemeiate pentru ca să fie adoptată moțiunea;
- să demonstreze că ceea ce propun afirmatorii pentru viitor pot fi doar idei, de cele mai multe ori greu de realizat, datorită complexității mentalității și a gradului diferit de cultură al oamenilor;
- să fie concis, pentru că negatorii, având menirea de a nega, nu au timp să prezinte un caz la fel de complex ca al afirmatorilor.

5. Concluzionarea asupra cazului negator și a jocului de dezbateri în general, prin care se susține că argumentele echipei afirmatoare.

“...Nu există ceva mai urât decât a afirma înainte de a cunoaște”.

Cicero



► Negarea negației – element răspândit în dezbateri.



Veteranii jocurilor de dezbateri afirmă:

“...O societate deschisă și democratică, spre care tindem, are nevoie de oameni cu spirit analitic și critic...”

Andrei Bolocan

“... Mă bucur de tinerii care se implică în dezbateri, deoarece demonstrează că doresc să învețe, să adopte decizii mature. Aceasta îi va ajuta să se descurce mai ușor în viață, să participe mai inteligent la viața socială, se orientează mai ușor în mediul care ne înconjoară”.

Sergiu Cibotaru

“...Metoda Dezbatelor oferă o șansă reală de dezvoltare a abilităților de exprimare fie în limba maternă sau într-o limbă străină. Tinerii obțin o experiență valoroasă de interacțiune și dezvoltare a deprinderilor interactive, de depășire a inhibiției și stereotipurilor.”

Marcel Spataru

- Cum se formulează o întrebare?
- Ce tipuri de întrebări pot exista?
- Care este rolul întrebărilor încrucișate?
- Cum pot fi utilizate răspunsurile la întrebări într-un discurs?

A. SELECTAREA ȘI FORMULAREA ÎNTREBĂRILOR

Întrebările se formulează pentru a obține informații suplimentare sau a se înțelege mai bine poziția susținută de echipa oponentă. De asemenea pentru a obține răspunsuri care vor sprijini poziția în dezbatere, în construcția argumentelor pe care le veți putea folosi împotriva echipei oponente etc. Prin întrebările propuse fiecare demonstrează că este mai inteligent, mai logic și mai încrezut decât cei din echipa oponentă.

Nu orice întrebare formulată este potrivită pentru toate situațiile create. Într-o dezbatere pentru a afla lucruri concrete este necesar de a formula și întrebări concrete (*Unde? Cum? Când? Ce? De ce?* etc.) Pentru a evidenția ideii se formulează întrebări cu răspunsuri libere, iar pentru a aprofunda subiectul - întrebări de genul *De ce credeți așa?* sau *Care ar fi alte alternative/răspunsuri posibile?*

În formularea întrebărilor este important ca fiecare persoană:

- să le prezinte clar, concis și cu referire la experiența subiectului;
- să se refere doar la un subiect într-o întrebare;
- să fie deschise și sincere;
- să folosească cuvinte pe înțelesul celor cărora li se adresează întrebările;
- să se abordeze de la specific la general, atunci și răspunsurile subiectului vor fi formulate mai ușor;
- să evite prea multe întrebări care cer un răspuns de tipul **da/nu** sau **adevărat/fals**. În aceste cazuri există șansa ca subiectul să dea un răspuns bun din întâmplare. Acest gen de întrebări se folosesc doar atunci, când nu se poate formula un răspuns concret în situațiile mai dificile;
- să alcătuiască întrebări care implică explicarea unui punct de vedere (după un răspuns la o întrebare anterioară folosiți mai des **De ce credeți așa?**);
- să rezerve puțin timp, după ce se adresează o întrebare, pentru a formula răspunsul așteptat.

Exemple de întrebări retorice care nu se recomandă să fie folosite într-o dezbatere:

- De ce culoare este floarea la care nimeni nu se uită?
- Dumnezeu l-a creat pe Om sau Omul l-a creat pe Dumnezeu?
- Omul învață din experiență sau din greșeli?
- Care este raportul dintre dreptul natural și legea umană?
- Care sunt probele pentru cunoașterea lui Dumnezeu?
- Ce raport este între libertatea absolută și responsabilitatea absolută?
- Lumea este guvernată de rațiune sau de instincte?
- Dacă în locul lui Moise ar fi fost un comitet, Israelul ar fi încă în Egipt?
- Toată lumea este de acord că trebuie să existe diferențe?
- Ce este la întuneric este și la lumină?



- Întrebările ar trebui să fie deschise, concrete și să se refere la subiectul discutat.

B. STRATEGII DE FORMULARE A ÎNTREBĂRILOR

1. Întrebările trebuie să fie formulate la subiect:

- a) pregătește un set de întrebări generale din timp care pot fi utilizate în dezbaterile a mai multor subiecte, iar în timpul rundelor vei selecta pe acelea care corespund motiunii discutate;
- b) întrebările se formulează de către toți membrii echipei în timpul jocului de dezbateri;
- c) formulează întrebări scurte pentru a obține răspunsuri scurte;
- d) folosește întrebări pentru a prinde oponentii în capcană;
- e) folosește întrebări care va aduce pe interlocutor să accepte raționamentele oponentilor;
- f) în formularea întrebărilor evită atacul la persoană și respectă regulile de politețe.

2. Răspunsurile trebuie să fie formulate clar și concis.

- a) răspunde clar și concis, astfel se va crea o imagine de persoană sigură;
- b) păstrează-ți calmul și încrederea în sine;
- c) nu te lăsa antrenat în discuții fără rost și nu răspunde la întrebările cu caracter personal sau de tip ipotetic (De exemplu: „Ce s-ar întâmpla dacă...?”);
- d) fă referiri la argumentele deja prezentate și în loc de „Nu știu” folosește sintagma „Nu sunt sigur...” „Nu cred că ași da un răspuns complet” etc.;
- e) evită răspunsuri de tipul „întotdeauna”, „niciodată” pe care oponentii pot găsi excepții pentru ca argumentul să fie distrus;
- f) nu formula răspunsuri ce nu corespund realității și nu răspunde la întrebări care nu au relevanță pentru argumentele prezentate;
- g) nu manifesta agresivitate și respectă regulile de comportament civilizat.

3. Tipuri de întrebări care nu ar trebui formulate astfel:

- a) Puteți să repetați cazul dumneavoastră?
- b) Ați putea să explicați ideile expuse de vorbitorul 1?
- c) Sunteți de acord că există o deosebire esențială dintre antichitate și epoca modernă?
- d) Este mult sau puțin un milion de lei?
- e) Deci, noi avem dreptate, iar voi nu, exact?
- f) În cât timp ați pregătit cazul și argumentele susținute?
- g) Ești de acord că cazul nostru este mai puternic decât al vostru? etc.

”Adresează o întrebare bună și vei auzi răspunsul așteptat”

Euripide.



► La întrebările bune se cer răspunsuri bune

Nota bene!

Formularea corectă a întrebărilor are o mare importanță pentru succesul echipelor concurente. Dacă oponentul nu cunoaște răspunsul la unele întrebări, ar trebui să recunoască deschis. În cazul când nu s-a găsit răspunsul așteptat, atunci echipa poate discuta, fiind și o sarcină sau un proiect de cercetare pentru viitor.

Trebuie să te strădui să adresezi cât mai multe întrebări oponentului pentru a obține informații utile care vor putea fi folosite de coechipieri ulterior în susținerea propriului caz. Valoarea întrebărilor scade dacă răspunsurile lor nu se i-au în considerație în susținerea argumentelor ulterioare.

Nu e bine să întrerupi oponentul fără a asculta răspunsul, doar în cazul când el întinde prea mult timpul.



► La nepolitețe răspunde doar cu politețe și bunăvoință.

Arbitrul – decide care echipă a câștigat jocul de dezbatere. De regulă, numărul arbitrilor este impar. Un juriu din 3 - 5 - 7 arbitri prezidează competițiile de debateri (în unele cazuri poate aprecia jocul și un singur arbitru). Arbitrul explică succint motivul hotărârii luate, ajutându-i prin aceasta pe vorbitori în pregătirea lor pentru viitoarele jocuri de dezbatere.

A. RESPONSABILITĂȚILE ARBITRILOR.

O parte componentă a dezbaterilor este **arbitrajul**. Arbitrul este responsabil de organizarea jocului, căruia i se cere să aprecieze vorbitorii după trăinicia argumentelor și raționamentelor, prezentarea dovezilor și a concluziilor.

Arbitrul este educatorul jucătorilor, influențează asupra comportamentului lor, asigură o atmosferă pozitivă de discuții în cadrul runde de dezbateri, insuflă încredere în succesul jocului. Arbitrul trebuie să demonstreze abilități de gândire critică, să fie flexibil, sociabil, deschis, atent. La luarea deciziei, arbitrul trebuie să se bazeze pe argumentele și dovezile prezentate în rundă și nu pe opinia proprie.

Arbitrii au scopul să decidă în privința echipei câștigătoare și să evidențieze performanțele individuale ale vorbitorilor. Ei trebuie să ia decizii în mod individual, fără a se consulta sau influența reciproc.

O mare importanță o are completarea corectă a foii de arbitraj. În cazul când jocul este arbitrat de 3-5 și mai mulți arbitri, organizatorul adună toate foile de arbitraj, anunță echipa câștigătoare, după care fiecare își motivează succint decizia.

Acordarea punctajului individual

Fiecare concurent primește un punctaj individual cuprins între **20 - 30 puncte**:

- **20 – 21 rău;**
- **22 - 23 satisfăcător;**
- **24 – 25 mediu;**
- **26 – 27 bine;**
- **28 – 29 excelent;**
- **30 impecabil.**

Doi concurenți pot primi același punctaj, dar ei trebuie departajați prin rangul care exprimă poziția lor în ierarhia vorbitorilor. Suma punctajului individual al echipei învingătoare nu poate fi mai mic decât cel al echipei învinse.

Rareori există cazuri când o echipă cu punctaj mai mic decât cea oponentă poate deveni învingătoare. E vorba de așa situații când prestația vorbitorilor a fost mai joasă, dar din punct de vedere tehnic ei au fost mai buni. În acest caz arbitrul trebuie să explice cu atenție luarea deciziei sale.

Principii de care se conduc arbitrii

- *conținutul discursului prevalează asupra stilului (se apreciază meritul tehnic și nu impresia artistică);*
- *măiestria afirmatorilor de a susține moțiunea și cea a negatorilor de a o respinge în baza argumentelor, raționamentelor și a evidenței;*
- *argumentele temeinice și susținerea lor sunt baza discursului (se apreciază calitatea și nu cantitatea argumentelor).*

Analiza greșelilor și deciderea rezultatelor

- *divagarea de la subiectul în discuție sau folosirea unor analogii false;*
- *expunerea de păreri în loc de argumente sau generalizări false;*
- *interpretarea neclară sau inconsecventă a subiectului discutat;*
- *expunere illogică sau citirea continuă a textului;*
- *limba sau comportament de mahala și greșeli de dicție.*



B. COMUNICAREA
REZULTATELOR.

Arbitrul poartă o responsabilitate mare pentru completarea corectă a *fișei de arbitraj*.

Arbitrul trebuie să înregistreze argumentele și ariile de conflict, să aprecieze just prezentarea fiecărui vorbitor, comunicând rezultatele în baza unor comentarii constructive. Deciziile sale și raționamentele pentru care a decis rezultatul jocului trebuie să aibă o bază clară și expusă just.

Arbitrul acordă punctaje și rangul vorbitorilor. La baza deciziei lui stă: *argumentarea* (susținerea, respingerea, reconstrucția și analiza lor), *evidența* (raționamentele, dovezile și suportul) și *prezentarea* (responsabilitățile vorbitorilor și stilul ce-l caracterizează).

Arbitru ar trebui să fie atent la dezbateră motiunii, prezentarea definițiilor, scopului echipelor pentru a decide cât mai corect jocul de dezbateri.

Arbitrul trebuie să înscrie toate argumentele afirmatorilor sau cele ale negatorilor, să nu se lase pradă impresiilor inițiale și să identifice corect ariile de conflict.

Arbitrul trebuie să știe că este foarte important și modul de comunicare al deciziei sale care trebuie să fie anunțată astfel, încât arbitru să fie convins că hotărârea luată este corectă, orientată spre apreciere corectă, echilibru și respect reciproc.

Fișă de arbitraj
(model)

Runda _____ Data _____ Auditoria _____ Timpul _____

Rangul vorbitorilor	A-1	A-2	A-3	N-1	N-2	N-3
Numele, prenumele						
Organizarea						
Argumentarea						
Evidența						
Prezentarea						

Punctaj _____
Rangul _____

Notă. Cod: **I** – Impecabil; **E** – Excelent; **B**-bine; **S**- satisfăcător; **R**- rău
Punctaj: 30 – 29 28-27 26-25 24-23 22-21
Rang: De la 1 la 6. (Atenție! Nu există ranguri egale).

Comentarii individuale

AFIRMATORII	NEGATORII
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	

Conflictul de valori și motivele deciziei arbitrului

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Echipa câștigătoare _____ Codul echipei _____

Codul arbitrului _____
Semnătura _____

- De ce ar trebui să ne implicăm în dezbateri?
- Cum ne putem afirma prin intermediul dezbaterilor?
- Cum am putea câștiga o rundă de dezbateri?

„Purtarea ta îți pune în față o oglindă în care ți se vede chipul”.

Goethe.

A. AVANTAJELE ȘI DEZAVANTAJELE PARTICIPĂRII LA DEZBATERI.

Fiecare elev, participând în dezbateri obține un șir de beneficii, care îmbogățesc personalitatea sa cu o serie de abilități, determinându-i în cele din urmă să fie empatici, să-și identifice propriile limite, să-și verifice convingerile, să depisteze contradicțiile, să distingă faptele relevante de cele nerelevante etc. Ei obțin capacități de comunicare în cadrul interacțiunii cu diferite persoane, își dezvoltă autocontrolul și își întăresc motivația.

Unele persoane susțin că participarea la dezbateri necesită mult timp și pregătire, dar să ne întrebăm ce se obține în această lume pur și simplu, fără concentrare, muncă și străduință. Unii tineri sunt surprinși de neînțelegerea dintre părinți sau persoane apropiate, dar poate că acesta e tocmai timpul pentru a-ți susține propriul punct de vedere și convingerile argumentat și ferm.

Nu ar trebui să cădem pradă gândurilor că prin participarea la dezbateri a unei moțiuni controversate vom deveni dușmani și vom discuta și în viitor de pe poziții antagoniste. Important este să ne învățăm să ieșim cu cât mai puțină pierdere de nervi sau stres și să depășim mai liber dilemele sau controversele.

Cu certitudine, cei care participă la dezbateri, obțin succese mai mari în organizarea propriilor idei și gânduri, se învață să analizeze aspectele tari și cele slabe ale punctelor de vedere opuse și să examineze atent generalizările. Participanții la dezbateri sunt mai conștienți de valorile pe care își întemeiază judecățile, cu mai multă precauție folosesc resursele disponibile pentru înțelegerea și promovarea unor valori.



► Maturii îngrijorați de viitorul tinerii generații.

Competențe necesare fiecărui om în viața contemporană:

1. organizarea și structurarea ideilor;
2. abilități de lucru în echipe și de a prezenta o cauză comună;
3. stil de prezentare într-o apariție publică;
4. abilități retorice și de comunicare eficientă;
5. siguranța de sine și încrederea în forțele proprii;
6. utilizarea diferitor tipuri de evidență la argumentarea opiniei proprii;
7. luarea de decizii, în special în situații imprevizibile;
8. capacități de gândire logică și de a urmări critic un mesaj.



► Interacționăm, discutăm, adresăm întrebări - abilități ce ne dezvoltă încrederea în propriile forțe.

B. SUGESTII DE ÎMBUNĂTĂȚIRE A CALITĂȚII DEZBATERILOR.

Întrebări la care trebuie să căutăm împreună răspunsuri

Activitatea cluburilor

- Pe ce principii trebuie organizate cluburile de dezbateri?
- Cine poate/nu poate fi membrul unui club de dezbateri?
- Cum trebuie organizată activitatea cluburilor de dezbateri?
- Care este rostul organizării întâlnirilor inter-cluburilor de dezbateri?
- Ce activități poate organiza un club de dezbateri în comunitate?

Argumentarea

- Ce este și ce nu este un argument?
- Cum pot fi structurate argumentele?
- Ce sunt argumentele majore și minore?
- Câte argumente poate avea un caz?
- Cum se construiește și se reconstruiește un argument?
- Care sunt funcțiile principale și tipurile de argumentare?
- Care este deosebirea dintre un argument și o opinie?

Arbitrajul

- Pentru cine sunt alcătuite regulile de desfășurare a dezbaterilor?
- Care sunt calitățile unui bun arbitru?
- În ce bază arbitri iau deciziile lor?
- Cum trebuie justificată decizia arbitrului?
- Care este rolul conexiunii inverse într-o dezbateri?
- Cum se completează fișa de arbitraj și cum se comunică rezultatele?
- Care sunt pașii în realizarea unei prezentări de succes?

Organizarea chestionării încrucișate

- Ce tipuri de întrebări există și cum trebuie ele formulate?
- Care este scopul și regulile chestionării încrucișate?
- Ce strategii ale chestionării încrucișate cunoaștem?
- Cum pot fi folosite întrebările-fulger într-o dezbateri?
- Ce norme etice trebuie păstrate în timpul chestionărilor încrucișate?

Construirea cazurilor

- Care este structura unui caz de dezbateri?
- Cum poate fi demonstrat ceea ce afirmi sau infirmi?
- În ce constă specificul construirii cazului afirmator și a celui negator?
- Poate oare un caz să aibă o structură fixă?
- Care este rolul definițiilor termenilor-cheie?
- Cum se respinge și se restabilește un caz?

Organizarea competițiilor

- Cum se organizează competițiile la nivel de clasă, liceu, localitate, regiune și național?
- Cine și în ce mod poate participa la competițiile de dezbateri?
- Care sunt valențele formative ale dezbaterilor academice?
- Ce trebuie de schimbat în organizarea competițiilor?

- Prin ce modalități cetățenii pot să se adapteze mai rapid și mai eficient la cerințele unei societăți democratice?
- De ce abilități are nevoie cetățenii pentru a se integra în societatea democratică?

A. DEZBATERILE ACADEMICE

Cunoaștem deja, că dezbaterile academice, organizate oficial, se realizează sub forma unor competiții, unde două persoane sau două echipe se confruntă în baza a unor argumente sau contra-argumente în încercarea de a convinge arbitrii și publicul în adevărul unor puncte de vedere, demonstrând competențele lor retorice.

Abilitățile formate în cadrul dezbaterilor, precum dezvoltarea unei gândiri critice, realizarea unei comunicări eficiente, autocontrolul, favorizarea și consolidarea auto-motivației etc., sunt necesare cetățenilor unei societăți democratice, în care este important discutarea unor probleme din diferite perspective, în baza unor argumente logice, structurate și convingătoare. Ele sunt substanțiale pentru a colabora activ întru realizarea sa ca personalitate și pentru rezolvarea problemelor sociale.

Dezbaterile dezvoltă capacitățile persoanei necesare de a comunica și de a deveni un interlocutor eficient. Dacă se va reuși să se utilizeze întregul proces mintal se vor dezvolta și alte abilități:

- ✓ să evalueze aspectele tari și cele slabe ale punctelor de vedere opuse și să fie capabili să se transpună în locul celorlalți;
- ✓ să recunoască nevoia de a lupta împotriva confuziei și a problemelor nerezolvate în timp pentru a obține o înțelegere mai profundă a acestora;
- ✓ să fie conștienți de valorile pe care se bazează judecățile;
- ✓ să recunoască contradicțiile ca factor de dezvoltare;
- ✓ să evalueze consecințele acțiunilor, credințelor și ideilor etc.



► Rezultatele bune - motivație pentru avansarea în carieră

De ce merită să participăm în dezbateri?

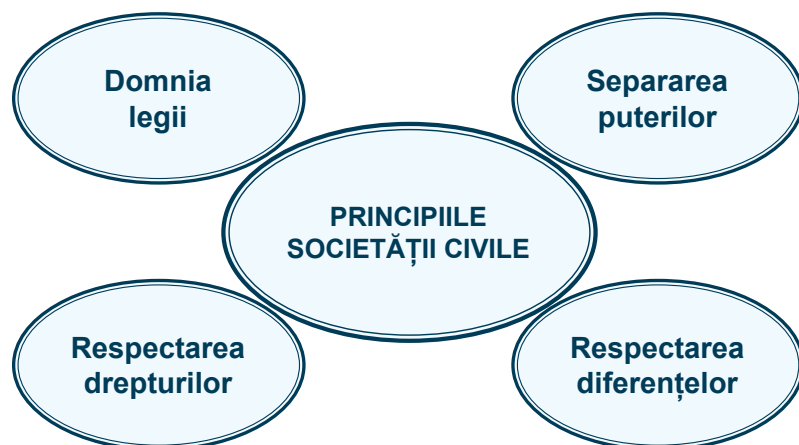
- să fim mai liberi și mai hotărâți în luarea de decizii;
- să fim mai competenți în problemele vieții;
- să apreciem diverse surse de informație din perspectiva gândirii critice;
- să deosebim convingerea emoțională de ideea argumentată.



► Performanțele sunt rezultatul muncii asidue și sistematice

B. PRINCIPIILE SOCIETĂȚII CIVILE.

Într-un stat democratic persoanele promovează opinii și interese diferite, activitatea cărora se bazează pe câteva **principii**.



Bazându-ne pe aceste și pe alte principii, societatea civilă oferă cetățenilor ei șanse de a colabora unii cu alții și de a fi parteneri cointeresați în activitățile de interes comun.

Etica dezbaterilor trebuie respectată chiar și atunci când nu suntem de acord cu ideile coechipierilor sau cu opiniile și concluziile echipei adversare. Mai sus decât ambițiile personale ar trebui să fie **principiile morale**, recunoscute și care ne demonstrează că adevărul este relativ, iar poziția noastră este conformă cu ele.

Pentru a găsi unele soluții acceptabile pentru majoritatea cetățenilor este importantă puterea de convingere, prin argumente și evidență concretă. În baza unor principii recunoscute se stabilesc norme ce trebuie respectate de cetățeni, consolidându-se însăși democrația. Astfel se realizează un echilibru între acorduri și dezacorduri între diferite interese și opinii.



“...Societatea noastră seamănă foarte mult cu o boltă din pietre, care s-ar prăbuși, dacă ele n-ar rezista una alteia și dacă ea nu ar fi susținută prin însuși acest fapt”.

Seneca.



► Comunicarea eficientă în grup – bază pentru negociere în societate.

Democrația și dezbaterile

Democrația nu este o totalitate de adevăruri fixe, ci mecanisme vii, care prin dezbateri și compromis, indivizii pot căuta, afla și promova Adevărul. Prin dezbateri, negociere și comunicare în societatea democratică se poate obține un grad substanțial de consens, care este o condiție importantă a vieții sociale, a rezolvării pașnice a disputelor politice etc.

Prin dezbateri se exersează comportamentul moral, deoarece atunci când se pune în dezbateri un subiect/ problemă din perspective diferite, este exersată alegerea anumitor valori, care sunt fundamentul unei societăți democratice și civilizate.

K. Popper

► Prin negociere și compromis se obțin rezultate înalte.

- De ce este necesar să respectăm valorile societății democratice?
- Cum ar trebui să ne comportăm și ce așteptăm de la alte persoane în condiții de schimbare?
- Care este puterea compromisului și a colaborării?

A. VALORILE DEMOCRAȚIEI

O societate democratică promovează valori precum **libertatea, dreptatea, egalitatea în drepturi a cetățenilor**, care nu pot fi realizate de la sine dacă nu sunt înțelese corect și nu se ajunge la un echilibru. Pentru ca democrația să poată funcționa corect, membrii societății ar trebui să posede o conștiință civică, să cunoască și să demonstreze abilități de negociere și compromis.

Altfel nu poate să se dezvolte o personalitate liberă și deschisă, capabilă să acționeze în condiții de schimbare și să judece în funcție de calitățile pe care le consideră necesare și importante; corectitudinea, onestitatea, toleranța.

Aceste și alte calități sunt cultivate cetățenilor, participând în dezbateri, pentru a înțelege ce este cu adevărat important, bun sau drept. În cadrul dezbaterilor fiecare persoană are posibilitatea să-și exprime punctul de vedere, să analizeze valorile democrației și să le exerseze în diverse contexte.

Deși în dezbateri sunt susținute cazuri diferite, așa cum valorile sociale și cele personale sunt relative, nu se exclud reciproc.

Există metode diferite de luptă pentru afirmare: unii folosesc armele și luptele de palat, alții puterea cuvântului și a convingeri pin dezbateri. Ultimii devin mai liberi și rezultatele lor mai sunt eficiente.



- Cele mai bune argumente sunt formulate, ascultând și opinia altora.



- Trebuie să fim convingși de ceea ce spunem și cum spunem...

Din Codul etic al Jucătorilor în Dezbateri

- respectă-i pe alții așa cum a-i dori ca ei să te respecte pe tine;
- ascultă și vei fi ascultat;
- promovează binele și vei fi apreciat pe merit;
- nu tolera vicleșugul și mediocritatea și vei fi respectat;
- schimbă-te pe tine și atunci lumea se va schimba de la sine.

- Chiar dacă nu devii învingător într-un joc de dezbateri, analiza constructivă a arbitrilor dau curaj.

B. DIVERSITATEA PUNCTELOR DE VEDERE ȘI RESPECTAREA LOR.

În viața de zi cu zi cu mari dificultăți acceptăm faptul că alte persoane văd lucrurile sau concep ideile diferit de înțelegerea noastră. De aceea sunt frecvente cazurile de conflicte și ostilități.

În cadrul dezbaterilor echipele sunt în unele cazuri în poziția de *afirmatori*, iar alții în cea de *negatori*, ceea ce dezvoltă spiritul de deschidere și interes față de diverse puncte de vedere, respect reciproc și toleranță.

Un important pas spre o înțelegere între ambele părți îl constituie conceperea și acceptarea acestor diferențe, care la prima vedere îi separă, dar în același timp îi și îmbogățește.

Putem alege sau nu anumite alternative în funcție de valorile pe care le promovăm și la care aderăm. Valorile sunt diferite de la un individ la altul și de la un grup la altul. Ele nici nu ar trebui să fie pentru toți la fel, așa cum s-ar pierde sensul uman și perspectiva de dezvoltare și autoafirmare.

Faptul că cineva are o idee, susținută de argumente constructive și convingătoare, chiar dacă n-o acceptăm, trebuie respectat și recunoscut deoarece datorită acestei situații omul se îmbogățește și este permanent gata să privească lumea cu toată complexitatea ei.



► Metoda dezbaterilor este utilizată pe larg de cadrele didactice în activitatea educațională.

„Multe persoane au obiceiul de a contrazice deopotrivă în toate, dar nu și de a contrazice în mod corect. Față de aceștia ajunge o singură vorbă din vechime: „Tu fii de părerea aceea, iar eu de părerea aceasta”. Însă pe ce-i cu judecată poți foarte iute să-ți convingi, dacă vorbești bine, căci ei sunt și aceia care pot fi învățați cel mai ușor.”

Seneca.



► Învățăm să comunicăm pentru a ne înțelege mai bine.

Din înțelepciunea timpurilor:

- „Poartă-te cu omul acela care-i mai slab decât tine așa cum ai vrea să se poarte cu tine acela care-i mai puternic”

Seneca.

- „Prin ceea ce noi numim purtare și moravuri bune trebuie să se obțină ceea ce fără ele nu se poate obține decât numai prin forță, sau nici măcar prin forță”.

Goethe.

- “...Se poate discuta despre orice lucru pro și contra deopotrivă, și chiar și despre aceasta, dacă orice lucru poate fi discutat pro și contra...”

Protagoras.

- De ce ar trebui să participăm în programele de dezbateri?
- Ce competențe ne formăm participând în dezbateri?
- Cum putem utiliza eficient competențele în viața?

A. NEVOIA DEZBATERII ȘI A COMUNICĂRII

Unul din cele mai importante lucruri pe care le constatăm frecvent în viața reală este faptul că teama de a prezenta un discurs în public trece dincolo de intelect sau de vârstă, de domeniul de activitate sau de starea socio-economică. Putem învăța relativ ușor să vorbim clar, coerent și cu impact practicând dezbaterile. *Competența*, care înainte se manifesta nu mai departe de podium, participând în programul de dezbateri s-a extins, înțelegând modul în care trebuie de structurat și ținut un discurs și cum să beneficiem de câteva experiențe pozitive.

Există câteva motive pentru care ar trebui să continuăm practicarea dezbaterilor. Câștigând runda sau nu, cel mai important este acela de a învăța reciproc, de a dezvolta abilitățile de comunicare și prezentare. În continuare putem ajuta concret pe acei care abia se implică în dezbateri și vor fi recunoscători pentru sugestiile constructive și practice.

Menirea școlii și sensul educației tinerilor

Școala trebuie să fie o instituție autonomă, un laborator unde se formează competențe la tineri, locul unde se conturează caractere demne și conștiințe responsabile care vor lua ele însele cele mai bune decizii.

Este incontestabil faptul ca educația este **știință** și **artă**. Ca știință, educația pretinde **rațiune**, iar ca artă pretinde **implicație afectivă**.

Cât privește importanța educației în societate, învățatul Epictet afirma: *“Mai bine să rămâna copii educați decât bogați, căci mai mult apreciez perspectivele celor educați decât mi-loacele celor bogați”*.



- Învățăm pentru a ne promova în viață, ne promovăm pentru a fi recunoscuți de persoanele care ne înconjoară.



B. UTILIZAREA COMPETENȚELOR FORMATE ÎN DEZBATERI ÎN PRACTICILE ULTERIOARE.

Practicând dezbaterile, fiecare persoană poate demonstra în viitor că poate privi o problemă din mai multe puncte de vedere, mai ușor îi vine să adreseze întrebări constructive și să gândească critic. Pentru omul secolului al XXI-lea într-o societatea a cunoașterii este foarte important să devenim buni experți în documentare, în organizarea și structurarea informației, în comunicarea clară, concisă și eficientă.

Practicând dezbaterile vom avansa în viața profesională, vom avea avantajul de a ști cum să facem o prezentare, cum să justificăm o decizie și cum să anticipăm argumentele oponentilor.

Astfel, practicând dezbaterile vom putea:

- ✓ să acționăm și să participăm activ și inteligent în viața socială;
- ✓ să avansăm în carieră și să avem poziții de conducere;
- ✓ să facem schimb de experiență și să lucrăm în colaborare cu alți colegi;
- ✓ să investigăm, să cercetăm și să analizăm probleme importante ale comunității și ale lumii contemporane;
- ✓ să redactăm și să prezentăm discursuri;
- ✓ să atingem înalte standarde academice;
- ✓ să răspundem promit și analitic unor solicitări;
- ✓ să ne formăm noi prieteni și să nu regretăm pentru timpul consumat împreună cu ei;
- ✓ să urmărim mai eficient evoluția vieții politice și să luptăm în mod practic pentru o cauză;
- ✓ să fim analizați critic și să luăm decizii corecte.



Oratorii devin, nu se nasc”.

Proverb chinezesc.



- Puterea de convingere este ca o armă, care bine face să fim mai liberi.

Șapte tehnici utile pentru a conduce o dezbatere

1. Studiați minuțios literatura și structurați discursul din timp;
2. Ascultați cu atenție toate întrebările și asigurați-vă că le-ați înțeles;
3. Apelați la materiale vizuale, pentru a activa publicul;
4. Dacă nu cunoașteți subiectul sau răspunsurile la întrebări, nu improvizați;
5. Mențineți atenția publicului și păstrați controlul asupra dezbaterii;
6. Răspundeți provocărilor și obiecțiilor cu date concrete și nu cu emoții;
7. Formulați concluzii și încheiați discursul, atrăgând atenție asupra scopului preconizat.

- Performanțele obținute azi sunt punți de trecere spre noi rezultate.

BIBLIOGRAFIE

1. Baci, S., Cara, A., *Standarde pentru școala democratică*, Chișinău, SIEDO, 2003.
2. *Becoming a Master Student*, Boston, 2009.
3. Bontaș I., *Pedagogie*, București, Ed ALL Educational, 2004.
4. Cerbușca P., Cirimpei C., M. Dușceac., Gorencioi V., *Dezbateri*, Manual pentru elevi, Chișinău, 2002.
5. Chiș V., *Pedagogia contemporană, pedagogia pentru competențe*, Cluj, 2005.
6. Cojocaru V.Gh., *Schimbarea în educație și schimbarea managerială*, Chișinău, 2004.
7. Copilu, D., *Standarde educaționale/standarde de competență. Unitatea de învățământ: management educațional*. Chișinău, I.Ș.E., Gunivas, 2002.
8. Crișan A., *Curriculum Național pentru învățământul obligatoriu. Cadru de referință*, Corint, 1998.
9. Cucos C., *Educație. Iubire, edificare, desăvârșire*, Iași, Editura Polirom, 2008.
10. *Curriculum de bază. Documente reglatoare*, Chișinău, 2010.
11. David A. Frank, *Creative Speaking*, Illinois, 2012.
12. *Debate: A Guide for Teachers and Students*, Open Society Institute, 2011.
13. Goraș – Postică V. (coordonator), Eșanu R, Grosu V, Scifos L, Solovei R, Vasilescu G, *Integrare europeană pentru tine* (practicum pentru elevi). Chișinău, CEPD, 2009.
14. Jim Hanson, *NTC's Dictionary of Debate*, Illinois, 2012.
15. John Chaffee, *Thinking Critically*, Boston, 2011.
16. Julius E. Eittington, *The Winning Trainer*, Houston, 2012.
17. Hensley Dana, Carlin Diana. *Teacher's Manual*, Kansas, 2010.
18. Hinder M., *Didactica funcțională*, Cartier, 2004.
19. Kathleen Galvin, *Listening by Doing*, Illinois, 2012.
20. *Manual de dezbateri academice, Comunicare. Retorică. Oratorie*, Editura Polirom, 2002.
21. Michael A. Gilbert, *How to Win an Argument*, NY, 2010.
22. Postelnicu C., *Fundamente ale didacticii școlare*, Ed. Aramis, 2000.
23. Roy. V. Wood, Lynn Goodnight, *Strategic Debate*, Illinois, 2012.
24. *Youth Leadership in Action*, Dubuque, 2012.
25. www.edu.md
26. http://dbp.idebate.org/ro/index.php/Teme_de_Dezbateri
27. <http://www.academiadedebateri.ro/>



A. DEZBATERI - CURRICULUM NAȚIONAL.

(PROGRAME PENTRU ÎNVĂȚĂMÂNTUL PREUNIVERSITAR)

I. Notă de prezentare

Curriculum-ul de Dezbateri se adresează profesorilor de istorie/științe socio-umane, limbă și comunicare sau altor discipline care cunosc specificul organizării discursurilor în contradictoriu, precum și autorilor care elaborează materiale pentru cadrele didactice sau elevi.

Cursul de Dezbateri este preconizat pentru o perioadă de *unul sau doi ani*, în două module, care pot fi aplicate, atât independent, cât și într-o structură comună, ce permite aplicarea deprinderilor în sistemul de învățământ preuniversitar. Elevii care finalizează modulul gimnazial posedă cunoștințe și abilități suficiente pentru a le aplica în practică și a continua dezbaterile la treapta liceală.

Modulul la treapta liceală este orientat spre aprofundarea cunoștințelor și abilităților acumulate în anii precedenți, dar nu exclude posibilitatea încadrării persoanelor ce n-au studiat și nu au practicat cursul dat la nivel gimnazial.

În baza numărului de ore preconizat se prevăd un șir de activități:

- de predare/învățare;
- de exersare practică a dezbaterilor;
- de analiză a competițiilor și arbitrajului;
- de sinteză, evaluare și autoevaluare.

Fiecare modul este preconizat pentru **34 de ore**. Aproximativ 40% din numărul de ore se propune să fie utilizate în obținerea *cunoștințelor teoretice* și pregătirea dezbaterilor; 60% din timp sunt destinate pentru formarea *abilităților practice* și a *competențelor* în cadrul jocurilor, simulărilor sau competițiilor.

II. Repere conceptuale

Curriculum-ul de Dezbateri se axează pe obiectivele educaționale ale învățământului modern care își propune *dezvoltarea unei personalități creative, libere în gândire și acțiune, aptă de a se încadra activ în cadrul societății, pregătite pentru investigarea, cercetarea și analiza problemelor semnificative și care posedă aptitudini de lider și capacități de artă retorică*.

În clasele gimnaziale și cele liceale, cursul de **Dezbateri** urmează să fie predat ca o disciplină opțională, care va contribui la realizarea obiectivelor educaționale generale, formarea de cunoștințe, de capacități și, în special, de competențe, precum și a atitudinilor la elevi. Pe parcursul orelor este recomandată utilizarea unui șir de *tehnici cu caracter interactiv (brainstormingul, P.R.E.S., agenda cu notițe paralele, discuția în contradictoriu, problematizarea, analiză și sinteza, autoevaluarea etc.)*.

Alegerea conținutului se efectuează în corespundere cu obiectivele prevăzute pentru fiecare treaptă de învățământ, selectând elementele forte, care se integrează în activitatea formativă, cooperând cu alte metode interactive și asociative.

Practica dezbaterilor în învățământul preuniversitar din țară, implementată ca disciplină extra-curriculară din anul 1995, demonstrează un mare interes al profesorilor și discipolilor lor față de metodă și elementele ei și utilizarea acestor tehnici în cadrul orelor la disciplinele tradiționale de istorie, educație civică, limbă română, engleză, geografie, psihologie, logică, filosofie etc.

III. Standarde:

Anul I de studii

1. Descrierea elementelor de bază ale democrației contemporane.
2. Explicarea noțiunii de gândire critică.
3. Alcătuirea discursului (în baza unei teme concrete și a timpului limitat).
4. Prezentarea discursului în fața auditoriului.
5. Compararea și evidențierea elementelor contradictorii ale unui fenomen.
6. Cunoașterea tipurilor de evidență.
7. Utilizare metodei brainstormingului.
8. Alcătuirea întrebărilor asupra discursurilor audiate.

Anul II de studii.

1. Caracterizarea modului de funcționare a principiilor democrației contemporane.
2. Stabilirea problemelor discutabile și alcătuirea discursului în baza lor.
3. Utilizarea elementelor retorice în prezentarea discursului (autoevaluarea și aprecierea publicului).
4. Nominalizarea căilor de soluționare a problemelor.
5. Analiza critică a surselor de informație.
6. Cunoașterea metodelor ce permit formularea ideilor noi în timp limitat.
7. Formularea întrebărilor de evidențiere a contradicțiilor în discursul ascultat.

IV. Concepte:

A. Cunoștințe:

1. Dezbatere și gândire critică
2. Principiile societății civile
3. Bazele artei oratorice

B. Abilități:

1. Analiza multidimensională a fenomenelor sociale
2. Expunerea și susținerea liberă a poziției proprii
3. Cooperarea și conlucrarea în grupuri mici
4. Audierea și înțelegerea corectă a mesajelor străine
5. Expunerea liberă a ideii argumentate
6. Utilizarea diverselor tehnici de convingere
7. Expunerea gândurilor conform principiilor logicii
8. Sintetizarea unei materii vaste într-un discurs laconic și logic
9. Exprimarea atitudinii de lider

C. Manifestări:

1. Respectul pentru valorile general-umane și naționale
2. Conștientizarea valorii propriei persoane
3. Înțelegerea propriului rol de persoană activă în societate
4. Interesul pentru cooperare, toleranță, respect reciproc și echilibru

V. Competențe generale:

1. Înțelegerea principiilor societății democratice
2. Formarea unor competențe practice (alcătuirea și prezentarea discursurilor, răspunsuri la întrebări frontale, analiza cazurilor, susținerea și argumentarea punctului de vedere)
3. Formarea și dezvoltarea artei oratorice
4. Dezvoltarea gândirii critice
5. Conlucrarea constructivă cu diferiți membri ai societății
6. Formarea și dezvoltarea valorilor democratice și a atitudinilor

VI. Pași în formarea competențelor specifice:

A) *Cunoștințe /elevii vor cunoaște/:*

- noțiunea de gândire critică;
- drepturile și libertățile fundamentale;
- principiile statului de drept;
- principiile conviețuirii în societatea civilă;
- principiile de bază ale alcătuirii conținutului unui discurs;
- metodele de convingere a auditoriului;
- bazele logicii construirii argumentului.

B) *Capacități /elevii vor fi capabili/:*

- să scrie textul unui discurs;
- să formuleze argumente în baza unor principii logice;
- să compare diverse elemente ale unui fenomen;
- să analizeze fiecare element al fenomenului în parte;
- să caracterizeze factorii care au cauzat apariția unei situații;
- să utilizeze diferite tipuri de evidență la argumentarea opiniei proprii
- să exprime clar și convingător ideile susținute;
- să organizeze lucrul de cooperare în echipă;
- să demonstreze ascultare cu maximum de eficacitate pe cei din jur;
- să formuleze concluzii juste într-o perioadă restrânsă de timp;
- să utilizeze cu maximum de randament metoda brainstormingului;
- să utilizeze diverse surse de informație la crearea unui sistem unic de argumente;
- să compare calitatea diferitor argumente (pro sau contra);
- să deosebească convingerea emoțională de ideea argumentată și să-și stăpânească emoțiile;
- să formuleze întrebări de precizare a unor idei, fapte, opinii, procese.

C) *Atitudini /elevii vor manifesta/:*

- corectitudine în dialoguri constructive;
- respectul dreptului la opinie - elemente primordiale ale societății democratice;
- critică constructivă a diverselor surse de informație din perspectiva gândirii critice;
- toleranță și respect față de cei din jur;
- responsabilitate față de propriile idei și fapte.

VII. Sugestii de conținuturi I an de studii

I. ÎNTRODUCERE ÎN DEZBATERI

1. Ce sunt dezbaterile:

- *noțiune de dezbateri;*
- *abordare istorică a tradiției dezbaterilor.*

2. Principiile de desfășurare a dezbaterilor:

- *regulile unei dezbateri eficiente și etica argumentării;*
- *cultivarea onestității, respectului și a toleranței.*

I. JOCUL DEZBATERILOR

3. Modelul de dezbateri „Karl Popper”:

- *regulile desfășurării dezbaterii;*
- *responsabilitățile vorbitorilor.*

4. Selectarea și formularea moțiunii:

- *formularea moțiunii;*
- *tipurile de moțiuni.*

5. Argumentul și structura lui:

- *generarea argumentelor și structura lor;*
- *formularea argumentelor și susținerea lor.*

6. Dovezile:

- *identificarea dovezilor;*
- *principiile de bază pentru prezentarea dovezilor.*

7. Construirea cazurilor:

- *cazul afirmator;*
- *cazul negator.*

8. Respingerea și reconstruirea cazului:

- *reconstruirea cazului afirmator;*
- *reconstruirea cazului negator.*

9. Chestionarea încrucișată:

- *tipuri de întrebări - fulger;*
- *folosirea întrebărilor și a răspunsurilor în întărirea cazului.*

10. Prezentarea și susținerea argumentelor:

- *exemple de prezentare a argumentelor;*
- *susținerea argumentelor într-o dezbateri.*

11. Analiza dezbaterilor. Documente de arbitraj:

- *responsabilitățile arbitrilor;*
- *completarea fișei de arbitraj și comunicarea rezultatelor.*

III. ÎNCHEIERE

12. Rolul dezbatărilor în formarea și dezvoltarea personalității:

- *avantajele participării în dezbateri;*
- *sugestii de îmbunătățire a calității dezbaterilor.*

Al II-lea an de studii

I. ÎNTRODUCERE

1. Dezbatările și principiile societății civile?
2. Codul etic. Comportamente și considerații cu privire la susținerea ambelor poziții.
3. Organizarea competițiilor de dezbateri.

II. STILURI DE DEZBATERI

4. Formatul de Dezbateri Parlamentar Britanic.
5. Formatul de Dezbateri World Schools.
6. Formatul de Dezbateri Policy.

III. ANTRENAREA ÎN DEZBATERI

7. Identificarea problemelor societății și formularea moțiunilor pentru dezbateri.
8. Tipurile de argumentare și contra-argumentare.
9. Modele de argumentare.
10. Greșeli de conținut și erori de judecată.
11. Documentarea și analiza critică a evidenței.
12. Cazul afirmator
13. Cazul negator. Respingerea și reconstruirea cazului.
14. Strategii de formulare a întrebărilor.
15. Metode de convingere prin stilul de prezentare.
16. Arbitrajul. Principii de evaluare a calității dezbaterilor.

IV. ÎNCHEIERE

17. Rolul dezbaterilor în dezvoltarea gândirii critice.
18. Utilizarea competențelor și a performanțelor formate.

VIII. Sugestii metodologice

În pregătirea și desfășurarea dezbaterilor vor fi utilizate de profesor și elevi un șir de tehnici interactive de învățare și de muncă intelectuală, în care vor fi exersate operații de:

- cunoaștere (*memorarea faptelor, definirea termenilor cheie, localizarea și organizarea informației*);
- înțelegere (*reformularea, abstractizarea, traducerea, transformarea, decodificarea, descrierea*);
- aplicare (*interpretarea informației, investigarea, clasificarea, formularea conceptelor*);
- analiză (*analizarea, teoretizarea, caracteristica conceptelor, evidențierea secvențelor, asocierea, gândirea creativă/divergentă, simularea*);
- sinteză (*adoptarea deciziilor, sintetizarea informației și a argumentelor, formularea ipotezelor rezonabile, identificarea și rezolvarea problemelor, adoptarea deciziilor, enunțarea concluziilor*);
- evaluare (*criticarea, argumentarea deductivă, compararea, enunțarea concluziilor garantate, susținerea argumentelor pe baza faptelor, participarea activă*).

Aceste și alte exerciții vor fi orientate spre formarea aptitudinilor cognitive și dezvoltarea gândirii critice care stimulează la elevi o atitudine flexibilă orientată să mențină legătura permanentă între cunoștințele, abilitățile de participare și de comunicare.

În cadrul cursului de Dezbateri, care constituie un proces activ, profesorul va folosi eficient *brainstormingul*, *conversația*, *problematizarea*, *metoda P.R.E.S.*, *SINELG* (Sistemul Interactiv de Notare pentru Eficientizarea Lecturii și Gândirii), *lucrul în perechi și în grup*, *gândește/perechi/prezintă*, *argumentarea*, *studiul de caz*, *jocul de rol*, *procesul simulat*, *învățarea reciprocă*, *discuția circulară*, *gândirea retrospectivă*, *mozaicul*, *interviul*, *chestionarul* etc.

Toate tehnicile și procedeele utilizate individualizat și diferențiat, trebuie să fie integrate într-un sistem metodic unic, orientate spre realizarea obiectivelor preconizate. În selectarea tehnicilor de lucru, profesorul va organiza procesul educațional, orientându-se spre formarea la elevi a unor abilități și competențe, atitudini și motivații, căutând să stimuleze în permanență libertatea și inițiativa de creativitate. De asemenea va depinde cum va fi alimentat interesul elevilor pentru dezbateri, menținându-le atenția, stimulând creativitatea, organizarea și cooperarea lor.

IX. Sugestii de evaluare

Evaluarea se desfășoară în conformitate cu obiectivele și standardele preconizate. În procesul evaluării se apreciază nu atât cunoștințele pe care le au elevii, cât abilitățile, competențele și atitudinile lor.

Evaluarea poate fi efectuată de către profesorul care predă cursul, administrația instituției, arbitrii implicați în observarea și analiza dezbaterilor, Liga Națională de Dezbateri și de organele oficiale ale învățământului.

Cunoștințele elevilor pot fi apreciate prin metoda interviului, chestionarelor, testărilor, iar abilitățile prin desfășurarea activităților practice (întâlniri amicale, competițiile și dezbateri publice). Eficiența cursului și competențele elevilor poate fi evaluată în baza implementării ideilor lui în școală, comunitate, de asemenea a reacțiilor organelor mass-media, a părinților, profesorilor, colegilor, prietenilor, a organizațiilor obștești etc.

O deosebită atenție se acordă învățării individualizate de aceea sporește ponderea autoorganizării și autoevaluării pentru a-și analiza performanțele, spiritul autocritic și succesul propriu. Profesorul și elevii pot utiliza o fișă de observare sistematică a comportamentului pentru fiecare participant în parte sau echipă de dezbateri.

ANEXA 2.

B. SUGESTII DE SUBIECTE PENTRU DEZBATERI.

1. Progresul tehnologic ne-a înrăutățit viața;
2. Pana este mai puternică decât spada;
3. Vandalismul este produsul sistemului nostru de învățământ;
4. Haina îl face pe Om;
5. Școala distruge personalitatea;
6. Locul femeilor este la bucătărie;
7. Omul nu poate fi liber;
8. Egoismul este motorul societății;
9. Viața este din ce în ce mai complicată;
10. Protecția mediului este un lux pe care nu ni-l putem permite;
11. Bunul gust trebuie învățat;
12. Tradițiile frânează progresul;
13. Cazinourile ar trebui închise;
14. Mass-media nu poate fi independentă;
15. Democrația este periculoasă;
16. Părinții nu-și pot înțelege copiii,

17. *Banii sun pricina tuturor relelor;*
18. *Euthanasia ar trebui să fie legiferată;*
19. *Pedeapsa cu moartea ar trebui să fie lichidată;*
20. *Statele mari ar trebui să hotărască soarta statelor mici;*
21. *ONU ar trebui să-și extindă protejarea drepturilor culturale;*
22. *Libertatea este un mit;*
23. *Învățământul gratuit este mult prea scump;*
24. *Frumosul trebuie de sacrificat doar de dragul utilului;*
25. *Suntem sclavii propriilor obiceiuri;*
26. *Copii ar trebui de vaccinat contra TV;*
27. *Examenele ar trebui desființate;*
28. *Ar trebui să introducem uniforma școlară;*
29. *Consumatorul are întotdeauna dreptate;*
30. *Trăim într-o lume imorală;*
31. *O lume condusă de femei ar fi mai bună;*
32. *Fetelor le este mai greu;*
33. *Mai bine am cultiva varză decât trandafiri;*
34. *Reclamele sun produsul unei culturi distructive;*
35. *Omul este cel mai rău dușman al omului;*
36. *Cu cât mai degrabă cu atât mai bine;*
37. *Lăcomia este cel mai rău păcat de pe lume;*
38. *Educația ar trebui să fie numai experiență,*
39. *Căsătoria îi face pe bărbat om;*
40. *Dezbaterile trebuie să fie obiect de studiu în școală,*
41. *Cei bogați trebuie să-i ajute pe cei săraci;*
42. *Ori cu noi ori împotriva noastră;*
43. *Globalizarea amenință identitatea națională;*
44. *Femeile au fost create doar pentru dragoste;*
45. *Oricând există o soluție;*
46. *Arta conversației a fost uitată;*
47. *Atacul e mai bun decât apărarea;*
48. *Lucrul cooperatist este mai productiv;*
49. *Statul este obligat să aibă grijă de cei săraci;*
50. *Revoluția sexuală a creat mai multe probleme decât a rezolvat;*
51. *Eleganța aparține trecutului,*
52. *Treisprezece este doar un nume;*
53. *Nu tu crezi în Dumnezeu, ci Dumnezeu crede în tine;*
54. *Este mai bine să fii elev, decât profesor;*
55. *Protecția mediului ambiant este mai importantă decât dezvoltarea economică;*
56. *Generația PRO este generația contra;*
57. *Uraniul ar trebui lăsat în pământ;*
58. *Femeile sun pisicile din lumea câinilor;*
59. *Careva oameni sunt mai egali decât alții;*
60. *Sentița de moarte ar trebui să fie schimbată pe sentița de viață;*
61. *Condeiu este mai puternic decât spada.*

C. MODEL DE ORGANIZARE A SĂLI PENTRU O COMPETIȚIE

Locul pentru scrierea temei și afișarea materialelor

A-1

A-2

A-3

**Locul
vorbitorilor**

N-1

N-2

N-3

Cronometro-ul (Time- keeper-ul)

Arbitrul nr. 1

Arbitrul nr. 2

Arbitrul nr. 3

PUBLICUL

D. MODEL DE FIȘĂ DE ARBITRAJ

Runda _____ Data _____ Sala _____ Timpul _____

COD _____ COD _____

1A					2A					3A					1N					2N					3N									
															NUME																			
R	S	B	E	I	R	S	B	E	I	R	S	B	E	I	COD					R	S	B	E	I	R	S	B	E	I	R	S	B	E	I
															ORGANIZARE																			
															ARGUMENTARE																			
															EVIDENȚĂ																			
															PREZENTATRE																			
															TOTAL																			
															RANG																			

Atribuiți punctajul în dependență de iscusița vorbitorului și prezentare.

COD: I-Impecabil E-Excellent B-Bine S-Satisfăcător R-Rău

PUNCTAJ: 30-29 28-27 26-25 24-23 22-21

RANG: 1-6, 1#Cel mai mare grad; nu exista remize

AFIRMATOR: Comentariu Individual	NEGATOR: Comentariu Individual
Indicați ariile majore de conflict cu explicarea amănunțită a cauzelor deciziei luate.	

Echipa învingătoare este: _____ cod _____
(afirmatoare sau negatoare)

Arbitru _____ cod _____

E. MODEL RAPORT DESPRE ORGANIZAREA UNEI DEZBATERI PUBLICE

- Moțiunea:
- Numele conducătorului clubului:
- Liceul:
- Locul desfășurării:
- Data:
- Timpul:
- Limba de comunicare:
- Numărul de participanți și invitați:
- Mersul Dezbaterii publice:
.....
.....
- Argumente forte ale afirmatorilor:
.....
.....
- Argumente forte ale negatorilor:
.....
.....
- Arie de conflict:
.....
.....
- Decizia și comentariile arbitrilor:
.....
.....
- Concluzii:
.....
.....
.....

F. 20 DE SECRETE PENTRU O PREZENTARE EFICIENTĂ

*„Din experiența mea,
motivul comun care face ca o prezentare să fie proastă este planificarea slabă.
Majoritatea persoanelor au o imagine vagă despre o prezentare,
în afară de faptul că au marea dorință de a ajunge la finalul ei”.*

Ken Jones.

1. Deseori ești nevoit să transmiți un mesaj persoanelor din jur. Să faci o prezentare reușită este o artă – dar una care poate fi învățată. Chiar și cele mai timide persoane pot învăța cum trebuie să susțină bine un discurs. O prezentare trebuie să aibă obiective clare, deoarece:

- transmite un mesaj care trebuie înțeles;
- oferă informații importante auditoriului;
- ajută să învingă impresiile false;
- menține atenția auditoriului;
- convinge oamenii care ascultă;
- contribuie la consolidarea carierei etc.

2. Înainte de începe să convingi pe oricine despre orice, ar trebui să te convingi pe tine însuși. Vei reuși să faci o prezentare convingătoare dacă:

- dorești cu adevărat să susții un discurs;
- singur crezi în mesajul cel transmiți;
- studiezi atent și respecți auditoriul;
- te respecți pe tine însuși etc.

3. Ce ar trebui să planifici dacă dorești să prezenți un mesaj convingător?

- rezultatele scontate de la sfârșitul prezentării;
- punctele cheie de atins;
- subiectul la care te vei referi;
- ce prezintă și cum va asculta auditoriul;
- ce și câte materiale vei folosi etc.

4. Planificarea este secretul unei prezentări convingătoare. Asigură-te că prezentarea ta are un început, un cuprins și o încheiere. Ideile expuse auditoriului ar trebui să le spună ceva și despre tine. Folosește deseori propoziții care încep cu „Eu”. Întotdeauna prezintă-te chiar de la început

5. Analizează dacă ai reușit:

- să studiezi atent ce este o prezentare de succes;
- să formulezi scopul clar al unei prezentări;
- să realizezi un plan simplu înainte de a prezenta un mesaj;
- să fii convins singur de ceea ce dorești să prezinți.

6. Folosește tehnici de îndepărtare a emoțiilor:

- Calmarea. Antrenează-te ca să-ți menții respirația într-un ritm liniștit;
- Relaxarea. Mișcă mușchii feței, strânge tare ambii pumni, apoi lasă-i în repaos;
- Concentrarea. Elimină din minte toate gândurile înafara de prezentare, gândește pozitiv la rezultat.

7. Începe prezentarea cu un titlu sau o maximă, care să atragă atenția auditoriului. „ *De exemplu: Niciodată nu începe o prezentare fără a te gândi la rezultatele pe care vrei să le obții. A face o prezentare fără obiective clare este asemănător cu pilotarea unui avion fără instrumente de zbor* ”.

Fran Bayliss.

8. Cel mai dificil moment al unei prezentări sunt primele minute.

„ *Înainte de o prezentare, îmi rezerv ceva timp pentru a mă aduna – puțină respirație adâncă pentru a mă ajuta să mă relaxez și să-mi eliberez mintea de orice, în afară de ceea ce urmează să fac.* ”

Lee Wilde.

9. Păstrează-ți interesul. Fii atent tot timpul la public. Contactează-i mai des cu privirea.

„ *Este ușor să îți dai seama dacă pe auditoriu îi interesează ceea ce spui. Urmărește limbajul trupului. Se foiesc prea mult? Cască sau vorbesc între ei? Privesc pe fereastră sau se uită la ceas? ...* ”.

Kate Cohen.

10. Pentru a îmbunătăți tehnica unei prezentări reușite, respectă câteva „reguli de aur”:

- *îndepărtează emoțiile și concentrează-te la subiect;*
- *exersează intensitatea și tonalitatea vocii;*
- *adaptează discursul la nevoile publicului;*
- *evită limbajul pompos, vorbește simplu, de parcă ai fi ascultat tu însuși acest mesaj.*

11. Gândește-te la o prezentare cu adevărat slabă la care ai participat. Analizează unde a greșit vorbitorul. Compară-le cu principalele puncte slabe ale tale ca prezentator: ai vocea prea slabă sau monotonă; devii nervos sau tensionat; nu știi cum să captezi atenția publicului etc.

12. Susținerea eficientă a unei prezentări depinde în întregime de tehnică. Dacă:

- *vocea ta este prea slabă, încearcă să înveți tehnicile de amplificare sau folosește un microfon;*
- *vocea ta este monotonă, învață despre modularea vocii și folosește materiale vizuale;*
- *ești nervos și tensionat, repetă bine scenariul.*

13. Analizează dacă ai reușit:

- *să studiezi cu atenție publicul și interesele lui;*
- *să analizezi greșelile care au condus la o prezentare slabă;*
- *să utilizez tehnicile unei prezentări eficiente;*
- *să te adresezi după ajutor în caz de nereușite.*

14. Deoarece, de regulă, majoritatea persoanelor agreează zâmbetul, gluma sau o povestioară veselă, include în prezentarea ta unele momente de relaxare, dar vezi să nu întreci măsura. Asigură-te că acestea sunt relevante și au legătură cu punctul spre care ținesti. Relaxarea publicului înseamnă și propria relaxare:

- *plasează-te încet și ferm spre locul prezentării;*
- *înainte de discurs cuprinde cu vederea publicul, zâmbește și pari entuziast;*
- *încearcă să pari relaxat, care în curând va deveni o stare normală a minții.*

15. Începe prezentarea cu fraze care atrag atenția:

- *Doamnelor și domnilor! În discursul meu voi vorbi despre moarte (pauză). Moartea unei idei vechi;*
- *Vă mulțumesc că ați venit azi la prezentarea mea. Sper să fie interesantă și utilă;*
- *Am de gând să vorbesc despre banii pe care îi pierdem din cauza neorganizării...*

Ai grijă să nu începi prezentarea cu momente ce vor tensiona publicul: *Citirea notițelor; Folosirea unor filme de lungă durată; Învinuirea unor persoane pentru anumite insuccese;*

16. Scrie-ți principalele idei-cheie pe un set de cartonașe de mărimea unei cărți poștale. Folosirea lor îți va permite să menții contactul vizual permanent cu auditoriul și nu vei devia de la subiect. De asemenea poți menține atenția publicului prin întrebări retorice, de exemplu: *Ce culoare are floarea la care nimeni nu se uită? Cine poate să spună unde se stabilește hotarul dintre bine și rău? Etc.*

17. Meditează cum se va finisa prezentarea:

- *introducerea a fost captivantă, am fost apreciat și am primit satisfacție de la comunicare cu publicul.*
- *am fost relaxat, stăpân pe sine și pe situație, am vorbit clar și concis;*
- *am terminat discursul mai repede decât credeam, am folosit eficient materialele vizuale.*

18. Ultimul lucru pe care ți-ar trebui în ziua prezentării ar fi să ajungi cu respirația tăiată și panicat. Rezervă-ți timp suficient să ajungi la locul respectiv, ia în considerație posibilele blocaje de circulație. Dacă s-a întâmplat să te reții, regândește-ți discursul, nu uita să explici succint publicului cauza. Atragerea auditoriului de partea ta poate face minuni și vei putea menține interesul lui.

19. Fii gata pentru unele schimbări neprevăzute: în special pot apărea din partea unor persoane întrebări provocatoare. În acest caz fii stăpân pe situație, mulțumește-le pentru întrebări și spune-le că răspunsul va fi primit la sfârșit sau după discurs. Te poți adresa auditoriului cu întrebarea: Are cineva vre-o idee despre aceasta? Nu uita că dacă nu știi răspunsul să recunoști încrezut acest lucru.

În caz că trebuie să prezinți un discurs prompt ar trebui:

- *să meditezi câteva minute asupra subiectului;*
- *notează cât mai multe idei; acum contează nu calitatea, ci numărul lor;*
- *exclde din listă ideile neclare și străine;*
- *așază-ți ideile într-o anumită ordine.*

20. Analizează dacă ai reușit:

- *să te gândești asupra anturajului în care vei susține discursul;*
- *să menții stabilitatea în cazul unor intervenții neplanificate;*
- *să folosești greșelile sau erorile prezentării pentru atragerea auditoriului de partea ta;*
- *să fii încrezut în succes și în rezultat.*

REȚINE!

- *O prezentare eficientă trebuie planificată din timp;*
- *Trebuie să studiezi atent publicul și încăperea în care vei prezenta discursul;*
- *Folosește materiale vizuale și utilaj tehnic;*
- *Ai încredere în propriile forțe și gândește pozitiv.*



PENTRU NOTIȚE

PENTRU NOTIȚE