



Διπτοί λόγοι / DEBATE:

Κανόνες και συμβουλές



Δεκέμβριος 2023



Εκπαιδευτικό

Παιχνίδι

Σκέψης

και (Αντι-)Λόγου



Γιατί «εκπαιδευτικό»;

- ▶ Παιδαγωγική διάσταση σε όλα τα στάδια (προετοιμασία, διεξαγωγή, αξιολόγηση)
- ▶ Συνεργασία – σεβασμός
- ▶ Επικοινωνιακές δεξιότητες
- ▶ Κριτική και δημιουργική σκέψη
- ▶ Δεξιότητες ζωής (life skills)

Γιατί «παιχνίδι»;

- ▶ Ομάδα
- ▶ Κανόνες
- ▶ Κριτές
- ▶ Ακροατήριο
- ▶ Νικητές / Ηττημένοι

Υγιής
συναγωνισμός
+
Αυτοβελτίωση

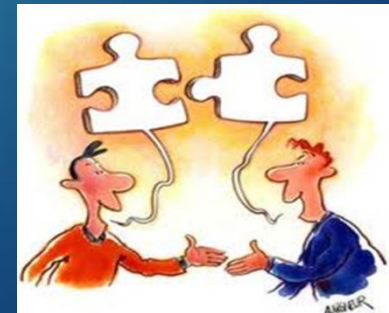
Γιατί «Σκέψης»;

- ▶ Διαμόρφωση άποψης (> ενημέρωση, διάλογος)
- ▶ Αξιοποίηση κριτικής και δημιουργικής σκέψης για την ανάπτυξη στρατηγικής
- ▶ Καλλιέργεια ενσυναίσθησης



Γιατί «(Αντι-)Λόγου»;

- ▶ Αναζήτηση **συνολικής επιχειρηματολογίας** σχετικά με ένα θέμα
- ▶ Αξιοποίηση όλων των τρόπων και μέσων **πειθούς** [**λόγος** (=επιχειρήματα και τεκμήρια) **ήθος** (=προσωπικότητα του ομιλητή) **πάθος** (=συναισθηματική κινητοποίηση του ακροατηρίου)]
- ▶ **Ρητορικότητα** (γλώσσα – ύφος)



ΛΟΓΟΣ

ΣΚΕΨΗ



και τι σημαίνει
επιχειρηματολογία;



- ▶ **Πρώτο βήμα- θέση:** διατυπώνουμε μια άποψη – ισχυρισμό (ή παραδοχή, κατευθυντήρια θέση, γνώμη, προτίμηση, κρίση)

Αυτόν τον ισχυρισμό, ο ομιλητής πρέπει να τον αποδείξει/ αιτιολογήσει/ υποστηρίξει

- ▶ **Δεύτερο βήμα - δεδομένα:** παραδείγματα, στατιστικά δεδομένα, πορίσματα ερευνών, εμπειρικές αλήθειες, λογικά επιχειρήματα, αποδείξεις (όλα αυτά = Η ΑΛΗΘΕΙΑ του ισχυρισμού του)

- ▶ **Τρίτο βήμα- αιτιολόγηση:** γενικά αποδεκτές αλήθειες/αρχές/ κανόνες/ αξίες του πολιτισμού μας που χρησιμοποιούνται για τη στήριξη της σχέσης δεδομένων – θέσης. Η αιτιολόγηση εξηγεί γιατί τα δεδομένα οδηγούν τελικά στην αρχική θέση

- ▶ Μέσα από αυτήν τη διαδικασία ο ισχυρισμός καταλήγει να είναι το συμπέρασμα του επιχειρήματός

Σχηματικά:

- α) Η θέση / ο ισχυρισμός
- β) Σε ποιες πληροφορίες βασίζεται το επιχείρημα; (δεδομένα)
- γ) Πώς δικαιολογείται το πέρασμα από τις πληροφορίες στη θέση; (επιστημονικές αρχές, αξίες, κοινές πολιτισμικές παραδοχές)
- δ) Προκύπτει λογικά το συμπέρασμα, στην ουσία η θέση επικυρωμένη;

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

ΘΕΜΑ: «Πρέπει να καταργηθούν οι ζωολογικοί κήποι»

1^ο επιχείρημα

Συνήθως τα έγκλειστα ζώα υποφέρουν (ισχυρισμός)

Δυσκολεύονται στην προσαρμογή, στο ζευγάρισμα, επομένως και στη γονιμότητα. Έχουν μειωμένη κινητικότητα και ζουν λιγότερο. (δεδομένα)

Διότι ο εγκλεισμός στο τεχνητό περιβάλλον του ζωολογικού κήπου δεν μπορεί να αναπαραγάγει τις φυσικές συνθήκες. (αρχή/ αιτιολόγηση)

Επομένως δεν πρέπει να υπάρχουν έγκλειστα ζώα και οι ζωολογικοί κήποι πρέπει να καταργηθούν (συμπέρασμα)

2ο επιχείρημα

Ο άνθρωπος εκμεταλλεύεται τα ζώα για οικονομικό και ψυχαγωγικό όφελος. (ισχυρισμός)

Οι ζωολογικοί κήποι έχουν εισιτήριο –συχνά ακριβό- διατηρούν καταστήματα, πωλητήρια, ακόμη και εστιατόρια, αναψυκτήρια. Τα ζώα είναι θέαμα για την προσέλκυση πελατών. (δεδομένα)

Ο άνθρωπος παραβιάζει δικαιώματα άλλων όντων τα οποία είναι ανυπεράσπιστα μπροστά στην ανθρώπινη ιδιοτέλεια. Όμως τα έμβια όντα δεν είναι ούτε προϊόντα ούτε αγαθά και δικαιούνται να ζουν ελεύθερα (αρχή/ αιτιολόγηση)

Επομένως είναι ανήθικο το οικονομικό κέρδος σε βάρος των ζώων και οι ζωολογικοί κήποι πρέπει να καταργηθούν. (συμπέρασμα)

και πόσα επιχειρήματα χρειάζονται;

- ▶ Για να υποστηρίξετε τη θέση της ομάδας σας αρκούν 3 ή 4 περίπου επιχειρήματα (με τον τρόπο που είπαμε πριν, δηλαδή πλήρως αναπτυγμένα. ΟΧΙ κατάλογος απλών ισχυρισμών)
- ▶ Να είναι καλά μοιρασμένα ανάμεσα στους δύο ομιλητές (π.χ. 1 και 2 ή 2 και 1, 2 και 2 κ.ο.κ.)

Μην ξεχνάτε: ΚΑΙ η αντίκρουση / ανασκευή είναι ισχυρισμός- επιχείρημα

ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ



ΟΙ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟΙ ΟΜΙΛΗΤΕΣ ΚΕΡΔΙΖΟΥΝ ΚΑΙ ΧΑΝΟΥΝ
ΣΤΟ ΔΩΜΑΤΙΟ ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑΣ

Η ομάδα σε προετοιμασία...

- ✓ Ιδεοκαταιγισμός (τι γνωρίζουμε για το θέμα; Όλοι να ακουστούν!)
- ✓ Τι περιμένουμε να ακούσουμε από τους αντιπάλους μας; (σφαιρική αντιμετώπιση του θέματος)
- ✓ Επιλογή
- ✓ Σύνθεση επιχειρημάτων
- ✓ Ιεράρχηση
- ✓ Κατανομή
- ✓ Τελικές συμπληρώσεις



Α' ομιλητής – Ομάδα του Λόγου (Λ_1)

- Ορίζει το θέμα.
- Αποσαφηνίζει τη θέση της ομάδας του.
- Διευκρινίζει τους “άξονες” / επίπεδα της επιχειρηματολογίας.
- Παραθέτει το πρώτο μέρος της επιχειρηματολογίας της ομάδας του.
- Ανακεφαλαιώνει με συντομία.



Α' ομιλητής – Ομάδα του Αντιλόγου (A_1)

- Αποδέχεται / απορρίπτει / συμπληρώνει τον ορισμό.
- Ανασκευάζει τη θέση του αντιπάλου.
- Αποσαφηνίζει τη θέση της ομάδας του.
- Παραθέτει το πρώτο μέρος της επιχειρηματολογίας της ομάδας του.
- Ανακεφαλαιώνει με συντομία.



Β' Ομιλητής: Ομάδα του Λόγου (Λ2)-Αντιλόγου (Α2) (Α)

Παρόμοιες υποχρεώσεις έχουν και οι δύο ομιλητές:

- Αντικρούει τα επιχειρήματα του προηγούμενου ομιλητή 1 προς 1.
- Ολοκληρώνει την επιχειρηματολογία της ομάδας του.
- Ανακεφαλαιώνει με συντομία



Γ' Ομιλητής: Ομάδα του Λόγου (Λ_3)-Αντιλόγου (Λ_3)

- Αντίκρουση – **ΟΧΙ ΝΕΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΑ!**
- Σύντομη αναφορά στην αντίκρουση (π.χ. «Είπατε...»).
- Σύντομη αναφορά στην επιχειρηματολογία της ομάδας του (π.χ. «Είπαμε...»).
- Συμπεράσματα.
- Αναφορά στη φιλοσοφία της ομάδας του και ανάδειξη των λόγων για τους οποίους θεωρεί ότι αυτή νίκησε τον αγώνα.
- **Δεν επιτρέπεται υποβολή ερωτήσεων στους Γ' ομιλητές!**



Ένα παράδειγμα

«η ευθανασία πρέπει να είναι νόμιμη»

ΛΟΓΟΣ

► ΟΡΙΣΜΟΣ

- Ως ευθανασία ορίζουμε την ενεργητική ή παθητική υποβοήθηση του θανάτου σε περιπτώσεις που η ιατρική επιστήμη γνωματεύει με απόλυτη βεβαιότητα το ανίατο και επώδυνο.
- Όπως είναι επίσης προφανές αυτό γίνεται με αίτημα του πάσχοντος. Κατ' εξαίρεση και μόνον σε περίπτωση που ο ασθενής βρίσκεται σε κώμα μπορεί να γίνει με αίτημα των πολύ στενών του συγγενών (1^{ης} βαθμίδας)

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΑ (πυρηνικά: ο ισχυρισμός που χρειάζεται ανάπτυξη)

- προστατεύεται η αξιοπρέπεια -είναι ελευθερία και σεβασμός στο πρόσωπο του ασθενούς
- υπάρχει πλέον η αναγκαία ιατρική βεβαιότητα (επιστημονικά δεδομένα και τεχνική υποστήριξη)
- η επιμήκυνση της ζωής οφείλεται σε ιατρικές πράξεις – μάλλον περιττές
- πέρα από τον ασθενή προστατεύεται το στενό περιβάλλον από μάταιη οδύνη, αλλά και το ευρύτερο από σπατάλη πόρων

ΑΝΤΙΛΟΓΟΣ

- ▶ Αποδοχή του ορισμού με την επιφύλαξη της συγκατάθεσης είτε του ασθενούς είτε των οικείων του διότι: α) ο πρώτος μπορεί να τελεί σε σύγχυση και β) το περιβάλλον, όσο και στενό να είναι, μπορεί να έχει ιδιοτελείς σκοπούς

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΑ (πυρηνικά: ο ισχυρισμός που χρειάζεται ανάπτυξη)

- ▶ η επιστήμη δεν καταθέτει ποτέ τα όπλα
- ▶ στην ιατρική δεν υπάρχουν βεβαιότητες αλλά στατιστικές πιθανότητες – κάθε ασθενής αντιδρά διαφορετικά
- ▶ η ιατρική μπορεί να προσφέρει ανακουφιστική φροντίδα και να εξασφαλίζει αξιοπρεπή επιβίωση σε κάθε περίπτωση

Αξιολόγηση

- Μ εθοδολογία:** πιστή τήρηση κανόνων, τήρηση χρόνου, κοσμιότητα κ.λπ.
- Ε πιχειρηματολογία:** πληρότητα και πειστικότητα, λογική και συνέπεια, σαφήνεια και καθαρότητα σκέψης, παραδείγματα
- Δ ομή:** διάταξη και ιεράρχηση των επιχειρημάτων, εισαγωγικές παρατηρήσεις, σύνοψη κάθε ομιλίας
- Ο μαδικότητα:** Κατανομή εργασίας, εκπλήρωση ρόλου κάθε θέσης και συνεργασία
- Υ φος:** εκφορά του λόγου, οπτική επαφή, αυτοπεποίθηση
- Σ υμμετοχή:** υποβολή εύστοχων και αποτελεσματικών ερωτήσεων, απάντηση σε ερωτήσεις
- Α ντίλογος:** αντίκρουση επιχειρημάτων, πειστικότητα και λογική διάρθρωση της αντεπιχειρηματολογίας, αντιπαραδείγματα

Αξιολόγηση

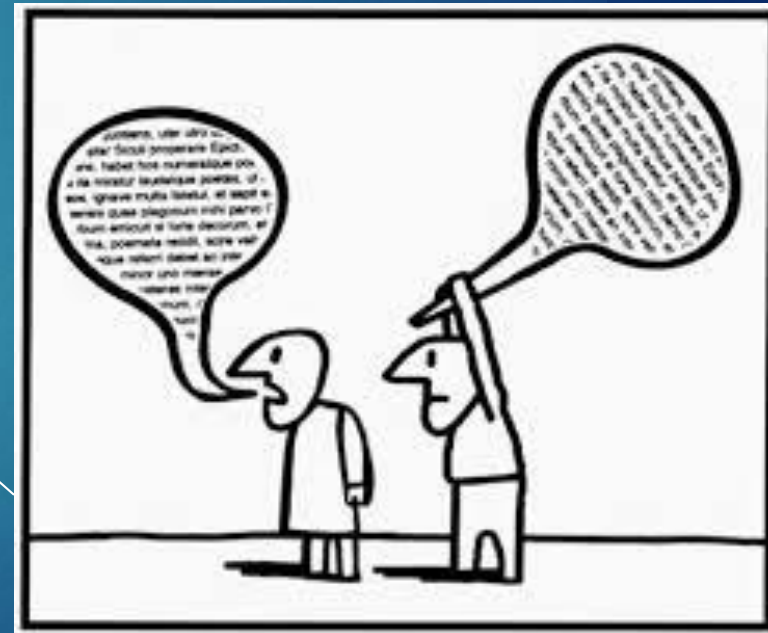
Στοιχεία της Ομιλίας – Βαρύτητα

- ▶ Περιεχόμενο: 50%
- ▶ Δομή: 20%
- ▶ Εκφορά: 30%
- ▶ Κριτήρια αξιολόγησης επιχειρημάτων κατά Paul & Elder (1999):
καθαρότητα (clarity), ορθότητα (accuracy),
λογική (logic), ευρύτητα (breadth),
συνάφεια (relevance) ακρίβεια (precision)

Ποιος χάνει;

Αυτός που δεν (έχει μάθει να) ακούει καλά!

Συνεργασία
Σημειώσεις
Αντίκρουση
Σύνοψη
Ερωτήσεις



Λάθη

Ορισμός

- ✗ Επανάληψη του θέματος χωρίς διευκρίνιση (ασάφεια)
- ✗ Μη εξήγηση επικαιρότητας θέματος (επουσιώδης προσέγγιση)
- ✗ Αντιστροφή ή διαστρέβλωση του θέματος
- ✗ Υπερβολικός περιορισμός / εξειδίκευση συζήτησης

Ερωτήσεις

- ✗ Διατύπωση θέσης
- ✗ Μακροσκελείς
- ✗ Άσχετες με το θέμα
- ✓ Ευσύνοπτες / περιεκτικές ερωτήσεις-απαντήσεις (<15'')
- ✓ Μέσα στο θέμα-ουσιώδεις



- ✖ Ξύλινος λόγος
- ✖ Απαρίθμηση επιχειρημάτων
- ✖ Απομνημόνευση σχεδιαγραμμάτων
- ✖ Απουσία φαντασίας-δημιουργικότητας



Ποιος κερδίζει;



1. Αυτός που ακούει!

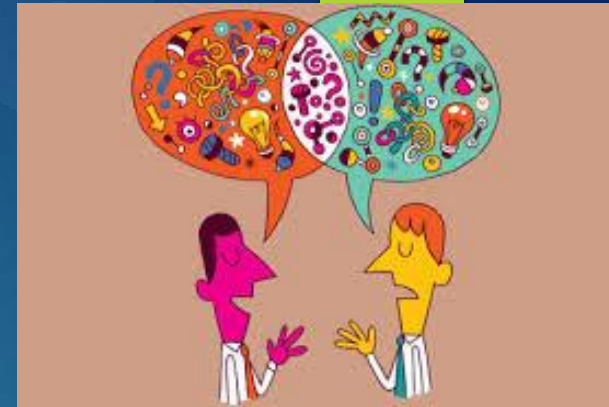
2. Αυτός που είναι διαβασμένος!

- ▶ Έχει άποψη (είναι καλά ενημερωμένος και τεκμηριώνει / αναλύει όσα λέει)
- ▶ Μιλάει με σαφήνεια (δεν αφήνει απορίες, διευκολύνει με κάθε τρόπο το ακροατήριο)
- ▶ Είναι συνεπής στο ρόλο του (τηρεί πιστά τους κανόνες, γνωρίζει καλά τι περιμένουν όλοι να κάνει)

3. Αυτός που μιλάει... όντως! Και που μιλάει όμορφα.

- ▶ (Φροντισμένος) προφορικός λόγος (η γλώσσα που γοητεύει και πείθει)
- ▶ Αυτοπεποίθηση (η φωνή και η γλώσσα του σώματος που υποστηρίζει αποτελεσματικά το μήνυμα)

Ο δεκάλογος των διττών λόγων



1. **Ερευνώ** σε όσο μεγαλύτερο βάθος μπορώ ποικίλα θέματα και **παρακολουθώ** ανελλιπώς την επικαιρότητα (**αρχείο**).
2. **Προβλέπω** τα επιχειρήματα της αντίθετης άποψης
3. **Σκέφτομαι** τις απαιτήσεις του **ακροατηρίου** μου και ακολουθώ συγκεκριμένη στρατηγική
4. **Συνεργάζομαι** στενά με την ομάδα μου
5. **Χρησιμοποιώ** τους κατάλληλους τρόπους και μέσα **πειθούς**

Ο δεκάλογος των διπτών λόγων



6. **Διατυπώνω** με ορθό και έγκυρο τρόπο και τεκμηριώνω τα επιχειρήματά μου
7. **Ακούω** με προσοχή τους **αντιπάλους**, κρατάω σημειώσεις και **θέτω ερωτήματα** στα κατάλληλα σημεία
8. **Αντικρούω** σημείο προς σημείο τα αντίπαλα επιχειρήματα
9. **Διευκολύνω** τους **κριτές** στην τήρηση σημειώσεων
10. **Προσέχω** την **εκφορά** του λόγου μου, δηλ. την παρουσία μου, το ύφος μου, τον τρόπο ομιλίας μου

Η καλή ομάδα Αντιλογίας είναι:



A. Λειτουργική:

- ▶ επιδεικνύει αποτελεσματική συνεργασία,
- ▶ είναι σε θέση να διαχειριστεί σε μικρό χρονικό διάστημα συγκρούσεις και διαφωνίες
- ▶ επιλέγει ρόλους και συμμετοχή μελών με κριτήριο την καλύτερη δυνατή απόδοση

B. Παραγωγική:

- ▶ ακολουθεί με συνέπεια ένα χρονοδιάγραμμα
- ▶ παράγει πολλές, καλές και πρωτότυπες ιδέες
- ▶ δεν φοβάται το άγνωστο, έχει εμπιστοσύνη στις δυνάμεις της

Μια ολοκληρωμένη προετοιμασία ομάδων Αντιλογίας ενδείκνυται να περιλαμβάνει:

- ▶ Συστηματική άσκηση σε όλα τα ρητορικά αγωνίσματα
- ▶ Ασκήσεις συνεργασίας, ομαδικότητας και επικοινωνίας
- ▶ Τεχνικές παραγωγής ιδεών, όπως τα 6 σκεπτόμενα καπέλα του Ed. De Bono
- ▶ Τεχνικές επίλυσης διαφορών και διαπραγμάτευσης

HOW TO WIN AN ARGUMENT

1 PM - 2 PM

AN INTRODUCTION TO DEBATE
AND RHETORIC AT CORNELL

Monday, August 26th

Goldwin Smith Hall
HEC Auditorium (132)

#1
IN THE
WORLD

Cornell
FORENSICS
Society



The CAMBRIDGE
UNION SOCIETY

In collaboration with
Deloitte.

Promoting free speech and the art of debate since 1815

About ▼ Termcard ▼ Members ▼ Debating ▼ Join ▼ Press ▼ Private hire ▼ YouTube



ARISTOTLE UNIVERSITY OF THESSALONIKI DEBATING CLUB

THE OFFICIAL WEBSITE OF THE DEBATING CLUB OF ARISTOTLE UNIVERSITY OF THESSALONIKI

ΠΕΜΠΤΗ, 1 ΑΠΡΙΛΙΟΥ 2010

DEBATING WEBSITES

5ο Πανελλήνιο Πρωτάθλημα Επιχειρηματολογίας
ΑΠΘ

Amabilis' Debating Website
Debating Net
The Judges

Debating

The Cambridge Union is the globally renowned debating society of Cambridge. We run one of the most successful and

THE YALE DEBATE ASSOCIATION

مناظرات قطر qatardebate

Member of Qatar Foundation قطر مؤسسة

ΡΗΤΟΡΙΚΟΣ ΟΜΙΛΟΣ

Νομικής Σχολής Αθηνών



Ρητορικός Όμιλος Πανεπιστημίου
Πατρών

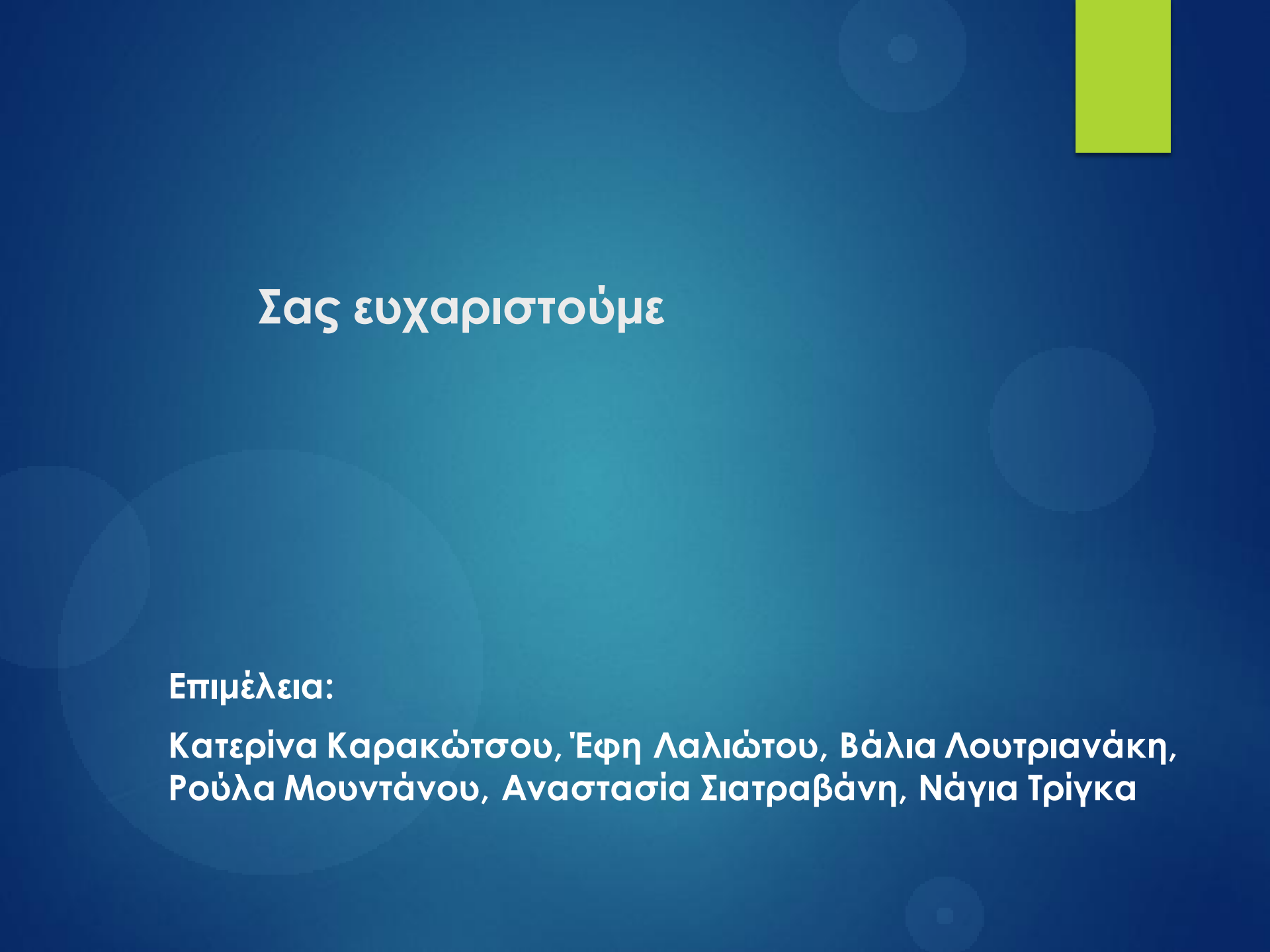
Like

Follow

Message



240 likes · 4 talking about this



Σας ευχαριστούμε

Επιμέλεια:

Κατερίνα Καρακώτσου, Έφη Λαλιώτου, Βάλια Λουτριανάκη,
Ρούλα Μουντάνου, Αναστασία Σιατραβάνη, Νάγια Τρίγκα