

Καλώς ορίσατε στους

ΑΓΩΝΕΣ ΑΝΤΙΛΟΓΙΑΣ (debate)

# Περιεχόμενα παρουσίασης:

---

- 1 Τι είναι debate
- 2 Πως θα γίνουν οι αγώνες ΑΝΤΙΛΟΓΙΑΣ
- 3 Δημιουργώντας ισχυρά επιχειρήματα
- 4 Δημόσιος λόγος

# Την επόμενη σχολική χρονιά .....

---



**1** Δημιουργείτε ομάδα μαθητών

**2** Ασχοληθείτε με το θέμα και συγκεντρώστε επιχειρήματα (ΥΠΕΡ & ΚΑΤΑ)

**3** Εξασκείστε τους μαθητές σας στο δημόσιο λόγο

Σας περιμένουμε στους αγώνες .....

---



Ευχαριστώ για την προσοχή σας !!!

# Τι σημαίνει DEBATE

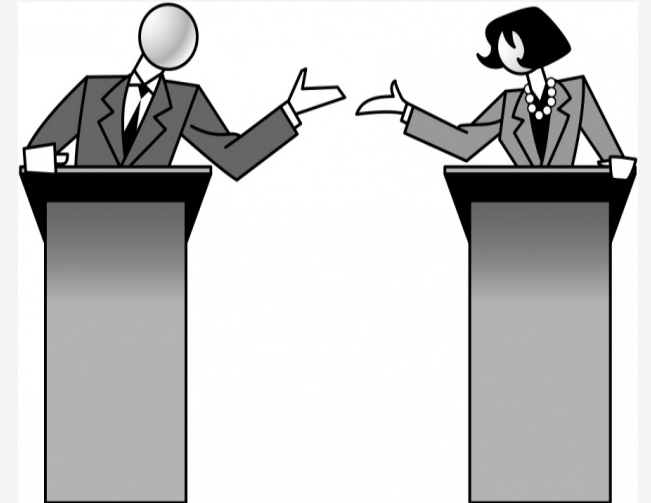
# DEBATE = συζητώ με επιχειρήματα και αντεπιχειρήματα

---

Στην Αρχαία Αθήνα επινόησαν ένα σύστημα, για να μπορούν να συγκρίνουν δύο διαφορετικές και αντικρουόμενες απόψεις: Έστηναν δύο "βήματα", δύο βάθρα, το ένα κοντά στο άλλο. Στο ένα ανέβαινε ο ρήτορας που υποστήριζε την μία και στο άλλο βήμα ο υποστηρικτής της άλλης άποψης.

Πρώτα μιλούσε ο ένας και εξέθετε τα επιχειρήματα, που κατά την γνώμη του στήριζαν την άποψή του, και ακολούθως μιλούσε ο άλλος και έλεγε τα δικά του. Το πλήθος άκουγε και τον έναν, άκουγε και τον άλλον και όταν συμφωνούσε με ένα επιχείρημα που άκουγε, αναφωνούσε "ΒΡΑΒΕΥΩ, ΒΡΑΒΕΥΩ". . (το "ΕΥ" μέσα στη μέση της λέξης).

Το σκηνικό αυτό με τα 2 βήματα, ονομάστηκε **ΔΙΒΑΤΟΝ**, ακριβώς γιατί είχε ΔΥΟ βήματα



## Το Debate = ένας διαγωνισμός επιχειρηματολογίας μεταξύ δύο ομάδων

---

- Είναι ένας αγώνας επιχειρημάτων και πειθούς γύρω από ένα **αμφιλεγόμενο ζήτημα**.
- **Σπάνια καταλήγει σε συμφωνία**, αλλά επιτρέπει μια ισχυρή ανάλυση του ζητήματος.
- Μετά από **ολιγόλεπτη προετοιμασία**, 2 ομάδες ομιλητών αναπτύσσουν την επιχειρηματολογία τους για το ζήτημα αντικρούοντας τα επιχειρήματα των αντιπάλων σε **ολιγόλεπτους λόγους**.
- Οι παίκτες αναπτύσσουν την επιχειρηματολογία τους **ανεξαρτήτως των προσωπικών τους απόψεων**
- Τον νικητή αναδεικνύει **ομάδα κριτών**
- Η υποστήριξη μιας άποψης απαιτεί **λογικές δυνατότητες** για την ανάπτυξη **ισχυρών επιχειρημάτων**
- Έτσι, το debate απαιτεί **λογική** και βοηθάει στην ανάπτυξη της λογικής
- Είναι ένα γυμναστήριο **κριτικής σκέψης**

# Κανόνες του Debate

---

- Η συζήτηση είναι πολωμένη: το θέμα της συζήτησης έχει μια υπέρ και μια αντίθετη θέση (υπέρ/κατά)
- Οι κριτές θα αποφασίσουν ποιος είναι ο νικητής
- Ο χρονομέτρης διατηρεί το χρόνο των ομιλιών και δίνει το λόγο στους ομιλητές με τη σωστή σειρά
- Το Debate πρέπει να ακολουθεί ορισμένους κωδικοποιημένους κανόνες δηλ. ένα ΚΩΔΙΚΑ

**Είμαι καλός συζητητής:**

Προσπαθώ να είμαι άξιος/α αυτού του τίτλου και τηρώ τον κώδικα του καλού συζητητή.



# 1. Ο κώδικας του debater

---

## ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΑΥΤΟ ΜΟΥ

- Θα διερευνήσω το θέμα μου και θα ξέρω γιατί μιλάω.
- Θα σεβαστώ το θέμα των συζητήσεών μου.
- Θα επιλέξω την πειθώ αντί για τον εξαναγκασμό και τη βία.
- Θα μάθω από τη νίκη και ειδικά από την ήττα.
- Θα είμαι ένας γενναιόδωρος νικητής και ένας χαρούμενος ηττημένος.
- Θα ασκήσω στον εαυτό μου την κριτική που ασκώ στους άλλους
- Θα προσπαθήσω να δω τον εαυτό μου σε άλλους.
- Θα χρησιμοποιήσω τα καλύτερα επιχειρήματα που μπορώ να στηρίξω την πλευρά στην οποία είμαι.



## 2. Ο κώδικας του debater

---

### ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΑΛΛΟΥΣ

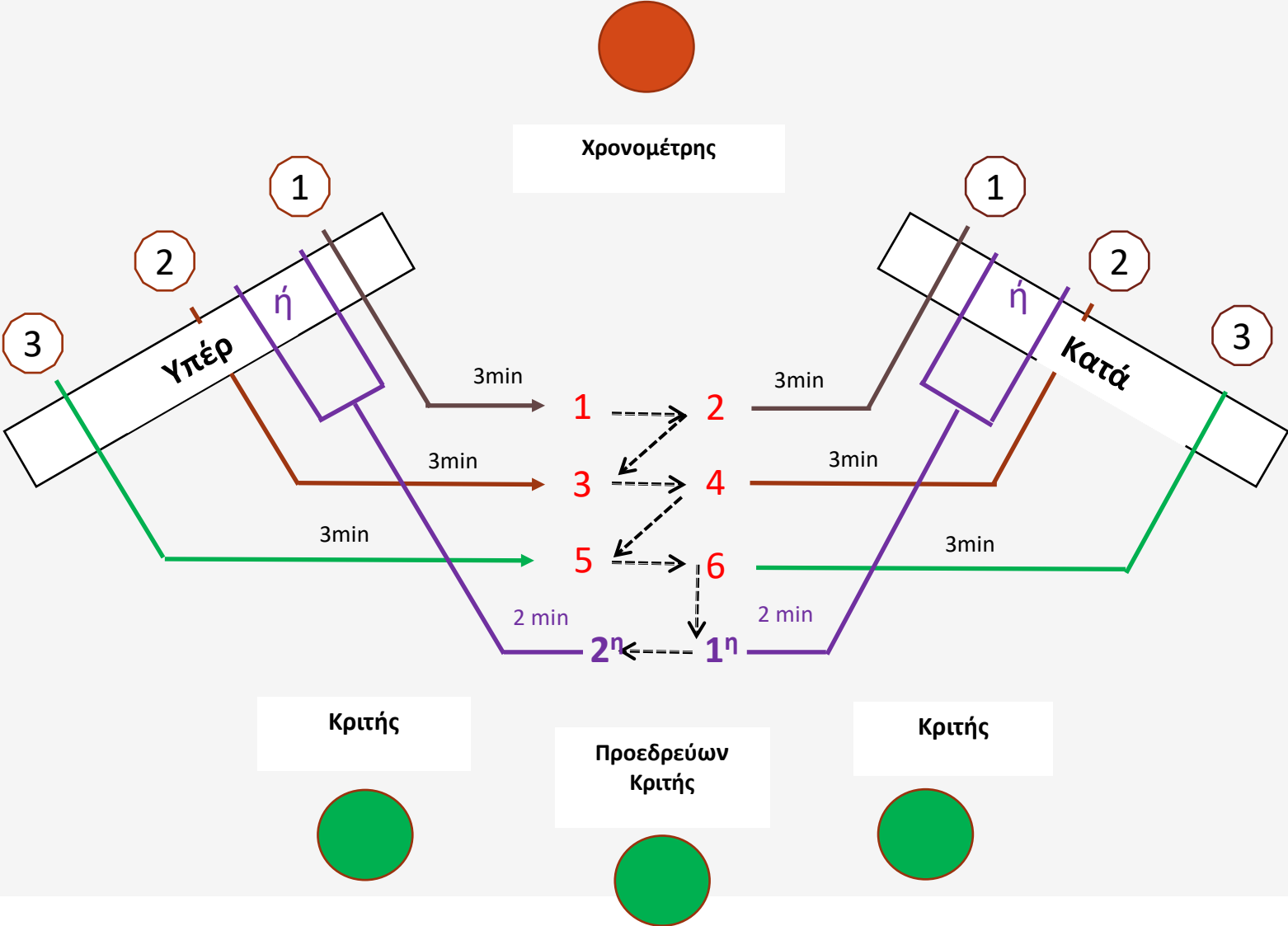
- Θα σεβαστώ τα δικαιώματά τους στην ελευθερία του λόγου και της έκφρασης, παρόλο που ενδέχεται να διαφωνούμε.
- Θα σεβαστώ τους συνεργάτες μου, τους αντιπάλους μου και τους κριτές
- Θα είμαι ειλικρινής για τα επιχειρήματά μου και τα αποδεικτικά στοιχεία μου και αυτά των άλλων.
- Θα βοηθήσω όσους έχουν λιγότερη εμπειρία, επειδή είμαι και μαθητής και δάσκαλος.
- Θα είμαι συνήγορος στη ζωή, στο πλευρό όσων με έχουν ανάγκη και το επιθυμούν

We DEBATE



**Πως θα γίνουν οι αγώνες αντιλογίας;**

# Η διαδικασία



# Κανονισμοί

---

## Ηλικιακές ομάδες

- **A Ομάδα:** Ηλικίες 11-14 (Στ' Δημοτικού-Α' και Β' Γυμνασίου)
- **B Ομάδα:** Ηλικία 15-17 (Γ' Γυμνασίου, Α' και Β' Λυκείου)

## Θέμα για επεξεργασία

**A Ομάδα: Βιοποικιλότητα**

**B Ομάδα: Κλιματική Αλλαγή**

Οι μαθητές προετοιμάζονται το θέμα, με υλικό που βρίσκουν με δική τους έρευνα με τη βοήθεια των εκπαιδευτικών & θα δοθεί και σχετική βιβλιογραφία από την ΕΕΠΦ

Προετοιμάζονται όλοι για το ίδιο θέμα και υπέρ και κατά.

# Χρονοδιάγραμμα

	Ημερομηνίες	Διαδικασία	Αποτέλεσμα
<b>1° Στάδιο</b>	Μέχρι 15 Οκτώβρη	Στέλνουν όσα σχολεία επιθυμούν να συμμετέχουν γραπτό κείμενο 300 λέξεων σχετικά με το θέμα	Επιλέγονται 8 σχολεία / ηλικιακή ομάδα. Τα αποτελέσματα στις 30 Οκτώβρη.
<b>2° Στάδιο</b> <b>Προημιτελικοί</b> <b>&amp;</b> <b>Ημιτελικοί</b>	15 Νοέμβρη πραγματοποιείται το δεύτερο στάδιο των αγώνων. Για να καταλήγουμε μετά από 2 γύρους σε 2 σχολεία/ ηλικιακή ομάδα που θα διαγωνισθούν στο τελικό στάδιο	Τα 8 σχολεία που κέρδισαν στο προηγούμενο στάδιο επεξεργάζονται και διαγωνίζονται στο ίδιο θέμα. Με κλήρωση - την ημέρα του διαγωνισμού, - μαθαίνουν αν θα υποστηρίξουν το υπέρ ή το κατά.	Από κάθε ζευγάρι κερδίζει ένα σχολείο και αποκλείεται το άλλο. Επιλέγονται 4 σχολεία ως νικητές. Στους 4 ακολουθεί άλλος ένας γύρος ώστε να μείνουν 2 σχολεία.
<b>3° Στάδιο</b> <b>Τελικοί</b>	15 Δεκέμβρη τελικοί	Διαγωνίζονται τα δύο σχολεία / ηλικιακή ομάδα	Τελικοί αγώνες



# Αξιολογούνται:

---

- Επιχειρηματολογικές Δεξιότητες:
  - Ποιότητα επιχειρημάτων
  - Αντικρούσεις-Ανασκευές
- Επικοινωνιακές και γλωσσικές Δεξιότητες
- Συνεργατικότητα





# Δημιουργώντας ισχυρά επιχειρήματα



# Δομή

Ένα ισχυρό επιχείρημα πρέπει να έχει Δομή!

Γιατί είναι σημαντική η δομή;

- ❖ Επειδή νιώθουμε νευρικοί όταν μιλάμε !
- ❖ Όταν νιώθουμε νευρικοί, ξεχνάμε τι θέλουμε να πούμε και πως θελαμε να το πούμε
- ❖ Ο προγραμματισμός για μια σαφή δομή στο επιχείρημά σας εξασφαλίζει ότι, ακόμα και αν είστε νευρικοί, καταφέρνετε να πείτε το επιχείρημά σας

Έτσι ...

Η **δομή** είναι **σημαντική** επειδή μας κρατά **σαφείς, σύντομους** και **σίγουρους!**

Βοηθά να δημιουργήσετε με σαφήνεια και λογική το επιχείρημά σας



# Η δομή ενός επιχειρήματος - το μοντέλο A-R-E



- **Άγκιστρο:** Μια εισαγωγική δήλωση για να ενθουσιάσετε το κοινό σας για την ιδέα σας!
  - ❖ **Ισχυρισμός (Assertion)**
    - ✓ κεντρική ιδέα ή πεποίθηση για την οποία θέλετε να πείσετε το ακροατήριό σας
    - ✓ Γίνετε ξεκάθαροι! και πείτε τους τι τους είπατε!
  - ❖ **Αιτιολογία (Reasoning)**
    - ✓ Γιατί ....
  - ❖ **Απόδειξη (Evidence)**
    - ✓ Γενικά στοιχεία (Μην υποθέσετε ότι όλοι έχουν τις ίδιες πεποιθήσεις ή γνωρίζουν)
    - ✓ Στατιστικές (δώστε τους ζωή...)
    - ✓ Επιστημονικές αποδείξεις, έρευνες (σαφής αναφορά)
- **Συμπέρασμα:**



# Διαρθρώνοντας ένα πειστικό επιχείρημα!

---

## Ισχυρισμός (**A**ssertion)

Σήμερα, θα σας πω **γιατί** η κυβέρνηση έχει **καθήκον** να προστατεύει τους κρατούμενους που έχουν ανάγκη και σε περίπτωση αποφυλάκισής τους να τους να προσφέρει κατοικία αν αδυνατούν να την εξασφαλίσουν μόνοι τους.

## Αιτιολογία (**R**easoning)

Πιστεύουμε ότι είναι καθήκον της Κυβέρνησης να προσφέρει δυνατότητα στέγης στους αποφυλακισθέντες γιατί ...

- η στέγαση είναι αναφαίρετο δικαίωμα και βασική ανάγκη κάθε ανθρώπου
- είναι έργο της κάθε κυβέρνησης να παρέχει στους πολίτες τις βασικές τους ανάγκες
- οι πρόσφατα απελευθερωμένοι κρατούμενοι χρειάζεται να έχουν δυνατότητα στέγασης προκειμένου να επανεισαχθούν με επιτυχία στην κοινωνία.

## Απόδειξη (**E**vidence)

Έρευνες του Εθνικού Κέντρου Κοινωνικών Ερευνών δείχνουν ότι οι κρατούμενοι που έχουν σταθερή στέγαση κατά την επιστροφή τους στην κοινωνία, είναι λιγότερο πιθανό να υποπέσουν σε αδίκημα, μειώνοντας τα ποσοστά επανεισαγωγής τους στη φυλακή σε εθνικό επίπεδο.

# Για να ολοκληρώσετε την ομιλία σας:

---

- ❖ Συνοψίστε το επιχείρημά σας σε μια πρόταση.
- ❖ Προτρέψτε το ακροατήριό σας να πάρει τη θέση σας
- ❖ Ευχαριστώ το κοινό!



## Παράδειγμα:

Είναι καθήκον της κυβέρνησης να προστατεύει τους αποφυλακισθέντες που έχουν ανάγκη και να τους παρέχει κατοικίες για να επανεισαχθούν με επιτυχία στην κοινωνία.

Η υποστήριξη της πρότασής μας στη σημερινή συζήτηση είναι υποστήριξη για την προστασία των πιο ευάλωτων πολιτών μας.

Σας ευχαριστώ για το χρόνο σας !

# Και τα καταφέρατε!

---

**Βρείτε το βασικό σας επιχείρημα και μετά ...**

**Ακολουθείστε τα 5 απλά βήματα :**

1. Προσελκύστε το ακροατήριό σας!
2. Εισάγετε το κύριο επιχείρημά σας (A)
3. Υποστηρίξτε το κύριο επιχείρημά σας (γιατί...) (R)
4. Αποδείξτε τα λεγόμενά σας με επιστημονικές έρευνες, στατιστικές, ... (E)
5. Κλείστε με το συμπέρασμά σας



# Δημόσιος λόγος

- Τεχνικές δημόσιας ομιλίας
- Ξεπεράστε το φόβο της δημόσιας ομιλίας
- Χρησιμοποιείτε σωστά τη γλώσσα του σώματος



Marco Costigliolo  
Monza 5-6-7 Feb 2019



# Δημόσιος λόγος

---



1

Τεχνικές δημόσιας ομιλίας

# Το μήνυμά σας ...

---



Αυτό που θέλετε να πείτε είναι ...  
ότι θέλετε να καταλάβουν οι άλλοι



# Παραδίδοντας μηνύματα...

---



Αν μπορείτε να γίνετε κατανοητοί από τον  
«χαζό» του χωριού ...  
Ο «έξυπνος» μπορεί να σας καταλάβει  
και αυτός

# Πείτε τα ... απλά

---

**K.I.S.S.** «Keep It Simple, Stupid»

«κρατήστε το απλό, ηλίθιο» ή «κρατήστε το ηλίθια απλό»,  
είναι μια αρχή σχεδιασμού.

Kelly Johnson (Lockheed)

1910 – 1990

Η αρχή KISS δηλώνει ότι τα περισσότερα συστήματα λειτουργούν καλύτερα αν διατηρούνται απλά και όχι πολύπλοκα. επομένως, η απλότητα πρέπει να αποτελεί βασικό στόχο του σχεδιασμού και πρέπει να αποφεύγεται η περιττή πολυπλοκότητα.

«Φαίνεται ότι η τελειότητα επιτυγχάνεται όχι όταν δεν υπάρχει τίποτα να προσθέσεις, αλλά όταν δεν υπάρχει τίποτα να αφαιρέσεις»

Αντουάν ντε Σαιντ- Εξυπερύ

«Όλα πρέπει να γίνονται όσο πιο απλά είναι δυνατόν, αλλά όχι απλούστερα»

Άλμπερτ Αϊνστάιν

# Η αρχή ....

---



Ακριβώς όπως ένας Ολυμπιακός ...  
σπρίντερ ξεκινά δυνατά

«το άνοιγμα» της ομιλίας σας βάζει το  
ρυθμό για την υπόλοιπη ομιλία



**Ξεκινήστε με: παύση**, κοιτάξτε γύρω στο  
ακροατήριό σας και χαμογελάστε.

Στη συνέχεια, περιμένετε μέχρι να έχετε την  
προσοχή του κοινού. Δεν υπάρχει πιο γρήγορος  
τρόπος να κερδίσετε την προσοχή ενός κοινού  
από 5 ή 10 δευτερόλεπτα σιωπής.

# Χαιρετισμός & εισαγωγή

---

*Χρησιμοποιήστε το "Καλημέρα"  
εάν είναι απαραίτητο,  
αλλά αποφύγετε τα κλισέ:  
"Χαίρομαι που βρίσκομαι εδώ" κλπ.*



# Πώς φαίνεσαι?

---

- Ισχυρός; Νευρικός; Σίγουρος;
- Αποστρέφεις τα βλέμματα;
- Χαμογελαστός; Παγωμένος;
- Ψηλός και ίσιος; Απολογητικός;
- Φωτεινά μάτια; Καταπτοημένος;
- Καθαρή φωνή;
- Τυπικός ; Χαλαρός;



Μη διαβάζετε ....



Η ανάγνωση αφαιρεί τον αυθορμητισμό

# Προετοιμάστε το λόγο σας ...



Χρησιμοποιείτε σχεδιαγράμματα  
και μικρά χαρτάκια

Τοποθετήστε τα δεδομένα σας σε  
λογική σειρά.

Κάντε ένα γραπτό περίγραμμα.

# Ρυθμός

---

Μιλήστε με μέση ταχύτητα μεταξύ **120 και 150 λέξεων ανά λεπτό** και κρατήστε σταθερό ρυθμό.





# Θυμηθείτε ....

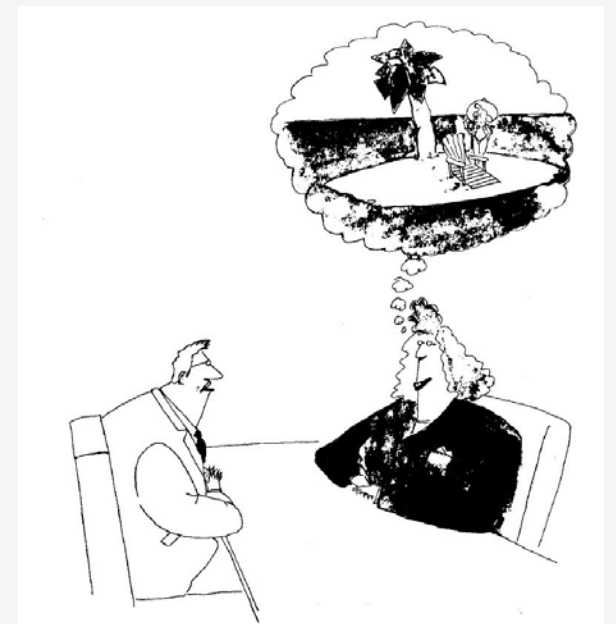
---

*Οι άνθρωποι ακούνε μόνο **3** από κάθε **10 sec**,*

*ενώ ο νους περιπλανιέται για τα υπόλοιπα **7**.*

*Ακόμα και ο πιο συναρπαστικός ομιλητής*

*δεν θα κρατήσει την πλήρη προσοχή.*



# Στατιστικές....

---

Αναδιατυπώστε τα **στατιστικά στοιχεία**:

**Αντί:**

«Το 2019 είχαμε 730 νεκρούς και 12.073 τραυματίες από τροχαία ατυχήματα»

**Πείτε:**

«**Δυο άνθρωποι χάνουν τη ζωή τους και 33 άνθρωποι τραυματίζονται κάθε μέρα στην Ελλάδα από τροχαία ατυχήματα, σύμφωνα με τα στοιχεία της Τροχαίας για το 2019**»



# Ρητορικά τεχνάσματα

---

Σκεφτείτε να χρησιμοποιήσετε  
αξέχαστες λέξεις και φράσεις  
που προσελκύουν τις αισθήσεις  
και τα συναισθήματα

*«Το άρχειν ήδιστον.»* Αριστοτέλης

*«Μη ρωτάτε τι μπορεί να κάνει η πατρίδα για εσάς,  
ρωτήστε τι μπορείτε εσείς να κάνετε για την πατρίδα»* JFK



# Πείτε μια ιστορία...

---

Μια καλή ιστορία «αρπάζει» την προσοχή του κοινού.

Είμαστε πλάσματα της αφήγησης.



# Εικόνες

---



Οι μεταφορές, οι προσομοιώσεις και οι περιγραφές θα σας βοηθήσουν να γίνετε κατανοητοί στο ακροατήριό σας και να το διασκεδάσετε

# Χιούμορ

---

Το **χιούμορ** είναι δύναμη.

Χρησιμοποιήστε το για να ξυπνήσετε το ακροατήριό σας,

Το **γέλιο** στηρίζεται στις κοινές παραδοχές

των ανθρώπων και μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να πείσει.



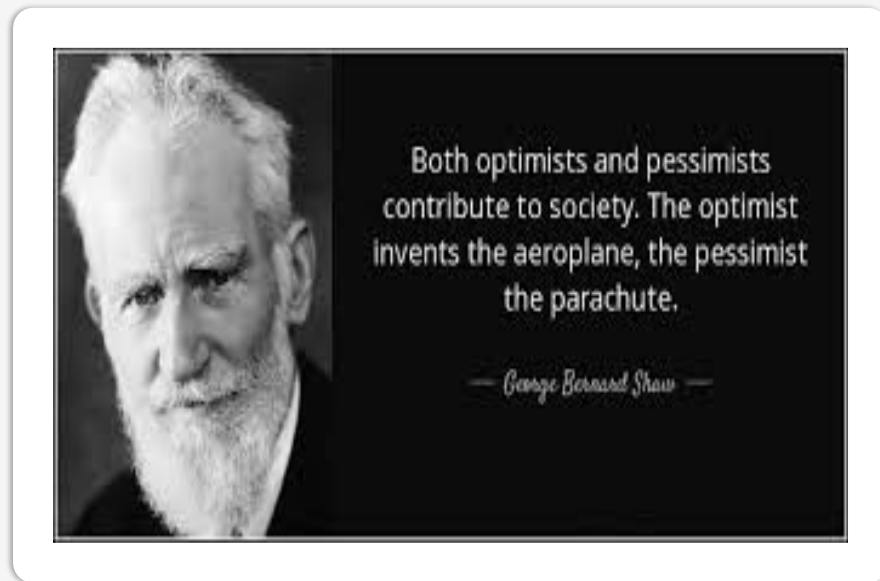
# Το κλείσιμο

---

Κρατήστε τους «άσσους» σας για το κλείσιμο



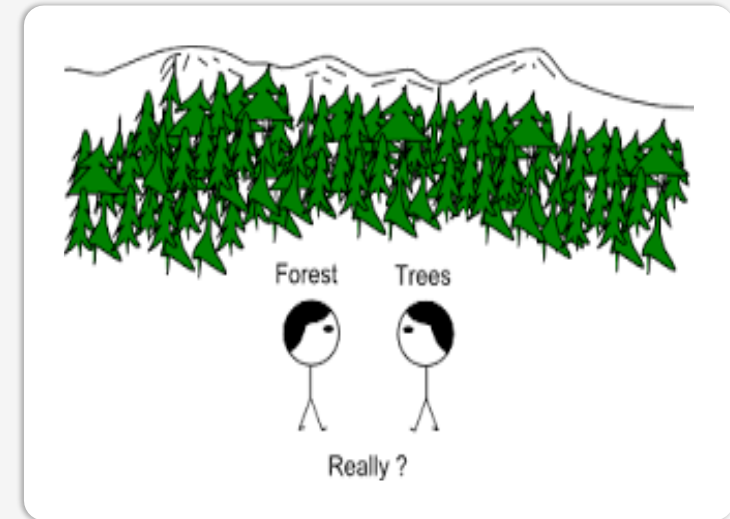
# Συνέργεια ομαδικής εργασίας



Και οι αισιόδοξοι και οι απαισιόδοξοι συμβάλλουν στην πρόοδο της κοινωνίας.

Ο αισιόδοξος εφηύρε το αεροπλάνο, ο απαισιόδοξος το αλεξίπτωτο....

Τζορτζ Μπερνάρντ Σω



Μια καλή ομάδα είναι ...ένα καλό μείγμα προσωπικοτήτων.





# Δημόσιος λόγος

---



2

Ξεπεράστε το φόβο της δημόσιας ομιλίας

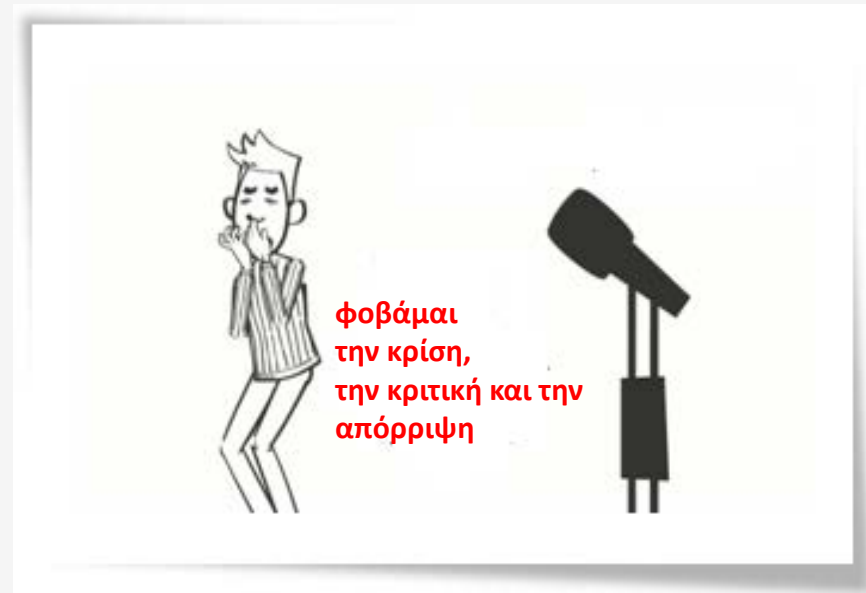
# Φόβος ...

---



# Γλωσσοφοβία

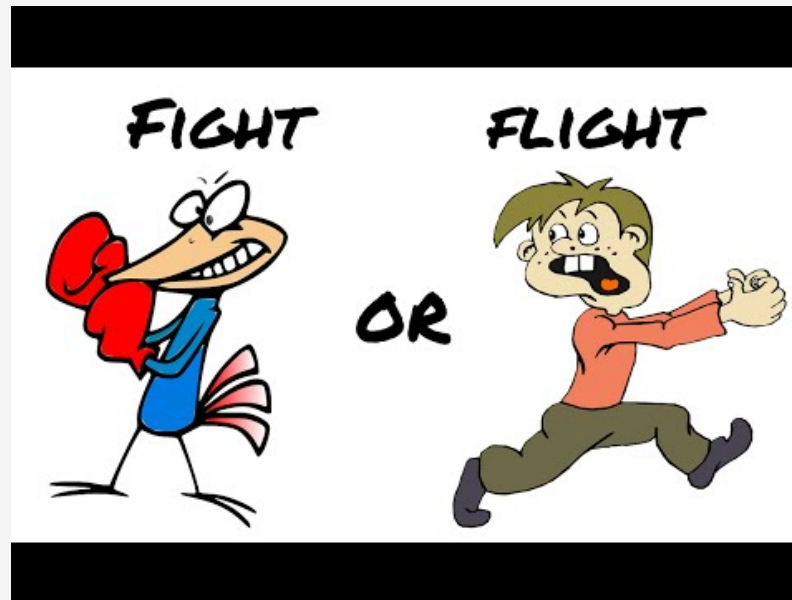
---



**Τρία** άτομα στα **πέντε** φοβούνται να μιλήσουν δημόσια.  
Είναι ένας από τους πιο συνηθισμένους φόβους.

# Ο φόβος και το σώμα

---



Οι βιολόγοι λένε ότι με την παρουσία μιας απειλής μπαίνουμε σε λειτουργία μάχης-πτήσης,

μια παλαιά αλυσιδωτή αντίδραση χιλιάδων ετών που ξεκινά από τα κέντρα φόβου του εγκεφάλου και τελιώνει στους μύες μας που αντλούν αίμα και οξυγόνο, και μας προετοιμάζουν ή για μάχη ή για φυγή.

# Εποικοδομητική ένταση

---

Μια μικρή δόση φόβου δεν είναι πάντα κακή



# Κανόνες για την καταπολέμηση του φόβου

---



- Γνωρίστε το θέμα σας
- Πιστέψτε στο θέμα σας
- Εξασκηθείτε στο θέμα σας

# Τεχνάσματα

---

Φαντασθείτε τους ακροατές σας



*.....να κοιμούνται!*

ή ..... να μιλάνε στο κινητό τους



# Η δύναμη της υποστήριξης

---



Τα γούρια .... βοηθούν...





# Δημόσιος λόγος

---



3

Χρησιμοποιείτε σωστά  
τη γλώσσα του σώματος

# Μη λεκτική επικοινωνία

---

**Το 60% της επικοινωνίας μας είναι μη λεκτική,**

- κάθε φορά που στεκόμαστε μπροστά σε ένα ακροατήριο,
- η στάση μας, οι κινήσεις μας, οι εκφράσεις του προσώπου μας,
- οι χειρονομίες μας, η δυναμική του σώματός μας επικοινωνεί περισσότερο από τις λέξεις μας.



# Τα μάτια...

---

Τα μάτια είναι το πιο σημαντικό «εργαλείο» μας

Μπορούν να απεικονίσουν:

..δυσφορία ή ατιμία

...ή ειλικρίνεια, προσοχή και σεβασμό



# Κινήσεις των ματιών

---

Μην επιτρέπετε στα μάτια σας να χοροπηδούν φύρδην μίγδην. Κάντε το με σκοπό.

Κοιτάξτε αριστερά και κάντε μια δήλωση.

Κοιτάξτε δεξιά και κάντε μια δήλωση.



**Ένας καλός ομιλητής επικοινωνεί με το κοινό του με τα μάτια.**

# Η φωνή

---



Όταν θέλουμε να μεταφέρουμε κάτι πολύ σημαντικό και σοβαρό, όλοι τείνουμε να μιλήσουμε με **χαμηλότερη ένταση** και με **πιο αργό ρυθμό**.

• Υπογραμμίζοντας μια λέξη με τη φωνή μας της δίνουμε ιδιαίτερη σημασία:

- Γιατί Ελένη δεν διάβασες Χημεία;
- Γιατί **Ελένη** δεν διάβασες Χημεία;
- Γιατί Ελένη δεν **διάβασες** Χημεία;
- Γιατί Ελένη δεν διάβασες **Χημεία**;

# Αρνητικές χειρονομίες

---

Είναι οι νευρικές εκφράσεις ενός ομιλητή όπως

- τα χέρια στις τσέπες,
- η υπερβολική κίνηση του κεφαλιού ή
- η χρησιμοποίηση λέξεων πλήρωσης όπως το εεε... πάρα πολύ συχνά.



Χρησιμοποιώντας οποιαδήποτε χειρονομία ξανά και ξανά  
αποσπάζει την προσοχή του κοινού από το μήνυμά σου.

# Θετικές χειρονομίες

---

Οι χειρονομίες ενισχύουν το προφορικό μας μήνυμα και προσθέτουν μια νέα διάσταση στις δεξιότητες ομιλίας μας, εάν χρησιμοποιηθούν αποτελεσματικά.

Οι χειρονομίες πρέπει να είναι χαλαρές όχι τραχείς ή μηχανικές.



# Η δύναμη του χαμόγελου

---

Το χαμόγελο είναι **παγκόσμια έκφραση**. Με ένα χαμόγελο μπορούμε να πούμε «ευχαριστώ» μπορούμε να ζητήσουμε συγγνώμη, μπορούμε να πούμε ότι είμαστε χαρούμενοι.

Το χαμόγελο είναι εξαιρετικά πολύτιμο εργαλείο. Δεν υπάρχει τίποτα καλύτερο από το να προσπαθήσουμε να αξιοποιήσουμε στο έπακρο το δικό μας και να χαμογελάμε πραγματικά και φυσικά.

**Αλλά ... Πρέπει να είναι γνήσιο.**





Χαμογελάστε με τα μάτια σας

---



Ένα πραγματικό χαμόγελο δεν χρησιμοποιεί  
μόνο το στόμα και τα χείλη .....

