

Idea clau 9

La comunicació humana és bàsicament argumentativa

«La comunicació humana és bàsicament argumentativa». L'argumentació és un tipus de text fonamental per a la relació social, que es concreta en dos formats comunicatius diferents: el monòleg argumentatiu i el debat. La didàctica de l'argumentació oral inclou aprendre l'esquema argumentatiu bàsic, usar les estratègies argumentatives, detectar les fal·làcies, saber debatre sense agredir i saber construir la contraargumentació.

Qualsevol pot enfadar-se, això és una cosa molt senzilla. Però enfadar-se amb la persona adequada, en el grau exacte, en el moment oportú, amb el propòsit just i de la manera correcta, això, certament, no resulta tan senzill. (Aristòtil)

La història està farcida de violència verbal que ha engendrat violència física, sang i mort. Per tant, s'ha d'evitar la violència de la paraula. (Salvador Espriu)

És millor debatre una qüestió sense resoldre-la, que no pas resoldre una qüestió sense debatre-la. (Joseph Joubert)

Convèncer no és vèncer: pràctiques orals per aprendre a argumentar i debatre

L'argumentació és un tipus de discurs fonamental per al desenvolupament cognitiu individual i per a la relació social. És possible que sigui el que

engloba tots els altres: es descriu, s'explica, es donen instruccions, etc., amb la finalitat d'aconseguir o demostrar alguna cosa, sempre des d'un punt de vista determinat. També la narració té el seu ensenyament o moralitat final i, de fet, hi està adreçada. Fins i tot els intercanvis de la conversa quotidiana responen sempre a una intenció. *La comunicació humana és bàsicament argumentativa.*

Dins de l'àmbit de l'argumentació existeixen dos grans apartats amb formats comunicatius diferents: el *monòleg argumentatiu* i el *debat*. En una argumentació monologada no s'han d'improvisar rèpliques i contrarèpliques com en els debats, i això es tradueix en un major control sobre el que es dirà i com es dirà. El debat oral, en canvi, és molt més mòbil i poc predictable, la qual cosa dificulta l'activitat a l'aula. Tots dos comporten una complexitat en la seva aplicació didàctica que comentarem a continuació.

Per fer-ho, presentem unes idees essencials sobre el que significa ensenyar a argumentar i a debatre i plantejem una seqüència didàctica que il·lustra com dur a terme activitats argumentatives a classe, tenint en compte les dificultats més freqüents amb les quals han de bregar els alumnes a causa de la complexitat del gènere.

L'argumentació oral: característiques i orientacions didàctiques

Saber argumentar és una de les habilitats socials més rellevants en el món democràtic. Per raons d'índole diversa, ensenyar i aprendre a argumentar no ha gaudit de tradició ni de rellevància en l'àmbit educatiu al nostre país, malgrat que tots els docents en reconeixen el valor acadèmic, social i professional.

En aquest capítol mostrarem com desenvolupar la capacitat argumentativa dels alumnes, basant-nos en la idea que l'argumentació i el debat es poden ensenyar des d'edats primerenques, com qualsevol altre gènere discursiu (Dolz, 1993). Malgrat la seva complexitat estructural i lingüística, molts nens i adolescents són capaços de defensar amb enginy les seves opinions sobre allò que els interessa en la seva vida social, escolar i familiar.

En l'argumentació i el debat, més enllà de la confrontació, es tracta d'aprendre a arribar a acords ben fonamentats, que són aquells en què predomina la convicció per damunt de la imposició. En definitiva, de *convèncer* sense necessitat de vèncer el qui opina d'una altra manera.

de c
colt
neix
.la re
l'àm
tatg
tem
cien
dera

de si
plica
teme
cies
de c
exer

cent,
comp
leg i
dialo
argu
que c
als de

interl
vista
de de
les op

No s'p
pot se
de l'ir

Aprendre amb solidesa els coneixements acadèmics a través de l'argumentació

D'acord amb Vigotski, cal crear a l'aula situacions d'interacció social i de diàleg com a fonament del desenvolupament conceptual. A classe s'escolta, es llegeix, s'escriu, es parla, es pensa i s'argumenta per aprendre coneixements: conèixer el perquè dels conceptes i dels fets, reflexionar sobre la relació lògica entre causes i conseqüències, etc., són tasques inherents a l'àmbit acadèmic. Lemke (1997) afirma que molts dels problemes d'aprenentatge de l'alumnat es deuen a «un desconeixement tant de l'estructura dels temes com de l'estructura argumentativa» pròpia dels gèneres acadèmics i científics (Sanmartí i Marbà, 2005). Avui hi ha un consens general a considerar que l'argumentació és crucial en la construcció del coneixement.

L'argumentació acadèmica és complexa: hi intervenen una gran varietat de subgèneres discursius que es complementen. Justificar el coneixement implica aportar raons i matisos sobre els temes i integrar en l'argumentació seqüències discursives d'altres gèneres: definicions de conceptes, breus narracions, analogies, exemples, dades, xifres, citacions, etc.

A classe s'aprèn dialogant amb el docent, argumentat entre iguals, amb els companys de classe, i fins i tot s'aprèn en diàleg interior amb un mateix. I per poder dialogar i debatre cal aprendre a construir arguments tenint en compte les lleis del que és versemblant i adequant-se sempre als destinataris i a la situació comunicativa.

La manca de perícia en l'argumentació pot ser un problema que dificulti l'aprenentatge dels alumnes en moltes matèries. De fet, com tothom sap, però de vegades s'oblida, el domini del llenguatge i, especialment, la capacitat per justificar les pròpies afirmacions és la clau de l'èxit o el fracàs acadèmic d'una bona part de l'alumnat

Embastar una línia argumentativa

L'argumentació es pot entendre com un diàleg amb el pensament d'un interlocutor, present o fictici, per convèncer-lo, per canviar els seus punts de vista i aconseguir que s'aproximi a la nostra posició, disminuint així el grau de desacord. En altres paraules, consisteix a actuar verbalment per influir en les opinions, actituds i valors del destinatari (Cros, 2005).

La *tesi* és la idea fonamental sobre la qual es reflexiona i s'argumenta. No s'ha de confondre la *tesi* amb el *tema*: el tema d'un text o una allocució pot ser, per exemple, «les drogues»; la *tesi*, en canvi, serà una opinió concreta de l'interlocutor sobre aquest tema, per exemple «el consum de drogues

Per argumentar bé en un debat convé mantenir la disciplina per tal d'evitar la dispersió i l'obertura a altres tesis no pertinents que allunyin la discussió del tema proposat

només es podrà combatre amb èxit si es legalitzen» (el tema és un sintagma; la tesi, una oració sencera). La tesi s'ha de mantenir sense entrar en temes col·laterals de pes durant el desplegament del cos o línia argumentativa: cal vigilar les digressions que acaben conduint l'argumentació cap a altres temes i altres tesis. I al final, cal recopilar les idees clau que sintetitzen els arguments a tall de conclusió.

Construir mentalment una línia argumentativa ben embastada no és gens fàcil, ja que requereix ordre mental, coneixement del tema i de l'estructura argumentativa i, a més, una saviesa lingüística que permeti enllaçar les diverses parts de la línia argumentativa amb connectors logicoargumentatius. Els connectors mostren de forma explícita les relacions de significat que s'estableixen entre els enunciats:

- Per indicar opinió: *al meu judici/entendre/parer/manera de veure/criteri, segons el parer dels experts/de molts, segons el meu punt de vista, al meu entendre, en l'opinió de molts/de la majoria...*
- Per distingir, restringir o atenuar elements: *d'una banda, de l'altra/d'altra banda, en canvi, no obstant això, ara bé, tanmateix, per contra, al cap i a la fi, al cap i a l'últim, és cert que...*
- Per continuar sobre el mateix punt: *a més, per tant, després, així mateix, a continuació, així doncs, és més, fins i tot, cal afegir, cal observar, una cosa semblant passa amb, a continuació...*
- Per indicar addició o intensificació: *i, a més, a més a més, i a sobre, de la mateixa manera, és clar que, és més, més encara...*
- Per indicar causa: *perquè, vist que, a causa de, per raó de, amb motiu de, ja que, com que, gràcies al fet que, per culpa de, a força de, atès que, considerant que, tenint en compte que...*
- Per indicar conseqüència: *com a conseqüència, a conseqüència de, en conseqüència, per tant, consegüentment, per tant, així que, per aquest motiu, de manera que, per la qual cosa, la raó per la qual, per això, doncs, total que...*
- Per indicar condició: *amb la condició que, en cas que, sempre que, mentre que, només que, en cas que, si...*
- Per indicar finalitat: *perquè, en vistes a, amb la intenció de, a fi que, amb la finalitat que, amb l'objectiu de, a fi i efecte de, amb la finalitat de...*

deba
sion:
argu
que
dete

obse
mení
conc
sobre
tenir
mentí
perqi
gress
ser aj
uns t
teme
recop

una c
blanç
de la

- Per indicar oposició (adversatives): *en canvi, ans, sinó que, no obstant això, ara bé, per contra, amb tot, tanmateix, de tota manera...*
- Per indicar objecció (concessives): *encara que, si bé, malgrat (que), tot i que, per més que, amb tot...*
- Per resumir o concloure: *en resum, com a conclusió, recapitulant, en poques paraules, en una paraula, comptat i debatut, breument, globalment, recollint el més important, en conjunt, succintament, en suma, en/com a conclusió, per acabar/finalitzar, finalment, així doncs, en definitiva, en fi, al cap i a la fi, finalment...*

Evitar la dispersió: reprendre la tesi, desplegar el cos argumentatiu i arribar a conclusions

Una de les dificultats que se solen presentar en l'argumentació i el debat és la dispersió dels arguments i la clausura sense arribar a conclusions. Com en tota mena de textos, la coherència en la selecció dels arguments i la seva organització són fonamentals per assolir l'objectiu que hom es proposa: en aquest cas, convèncer el receptor d'una idea determinada.

Dins de la varietat d'estructures possibles, en tot text argumentatiu hi observem tres elements fonamentals que han d'aparèixer-hi necessàriament: la tesi, el cos argumentatiu i la conclusió. La tesi és la idea fonamental sobre la qual es reflexiona, i s'ha de mantenir amb disciplina durant el desplegament del cos o línia argumentativa perquè, tal com hem dit, l'entrada en digressions pot desconcertar l'auditori i pot ser aprofitada per l'interlocutor per evitar uns temes i portar el debat cap a altres temes que li interessa tractar. Al final, cal recopilar les idees clau que sintetitzen els arguments a tall de conclusió.

En el debat és molt important no perdre la línia argumentativa, perquè amb el dinamisme de les intervencions és fàcil acabar embolicats en una terranyina de qüestions secundàries i no arribar al fons d'allò que s'està debatent

Aprendre a convèncer amb versemblança i amb l'ús conscient de les estratègies argumentatives

La majoria dels estudis retòrics sobre l'argumentació coincideixen en una qüestió central: és una activitat discursiva més basada en la versemblança que no pas en la lògica. A diferència dels raonaments abstractes de la lògica formal, no és fonamental allò que pugui ser cert o fals d'una

En l'argumentació, és la versemblança el que dóna força al discurs. No es basa tant en la veritat o falsedat de les premisses, sinó en el mecanisme d'obtenció de conclusions versemblants

temps per reflexionar sobre la concatenació lògica de les idees i és més impressionable per les emocions que es transmeten i per la personalitat de qui parla.

Les estratègies argumentatives poden regular la relació entre els interlocutors o bé referir-se al contingut mateix de l'argumentació. Les primeres les hem tractat amb anterioritat (idea clau 4, p. 63), quan hem presentat la cortesia comunicativa i els recursos verbals per al seu manteniment, i són fonamentals perquè l'argumentació discorri amb l'actitud i el to adequats.

Les estratègies relatives al contingut, en el discurs argumentatiu i en el raonament humà en general, poden basar-se en un *procediment inductiu* o

Els raonaments inductiu i deductiu, que constitueixen el nostre pensament lògic, són també les estratègies principals d'argumentació, si bé aquí, a diferència de la lògica, es basen més en la versemblança i menys en la veritat absoluta. És per això que l'instrument bàsic és l'entimema o sil·logisme retòric, les premisses del qual no són veritats irrefutables, sinó tan sols versemblants o probables

manera absoluta, sinó allò que resulta versemblant d'acord amb les creences i ideologies d'un auditori en un context concret.

El predomini del versemblant és encara més accentuat en l'argumentació oral, produïda i interpretada en temps real, de manera que l'auditori disposa de menys

bé deductiu. En el primer, es parteix d'un cas particular (un exemple, una narració, una experiència, un episodi cèlebre, un clar precedent, etc.) per aplicar-lo al tema que es tracta i, fins i tot, per generalitzar el cas a qualsevol situació equivalent.

En el procediment deductiu, que va d'allò general a allò particular, l'argumentació utilitza l'entimema o *sil·logisme argumentatiu*, en què la premissa major no conté una veritat irrefutable sinó versemblant, i la conclusió, en conseqüència, no és absoluta sinó probable i, per tant, refutable —per aquest motiu existeix el debat social en àmbits com la política, l'economia, la cultura, l'art, etc. Al costat de l'entimema hi ha

altres tipus d'arguments, com els d'incompatibilitat, transitivitat, reciprocitat, comparació, probabilitat, causa-conseqüència, autoritat, analogia, exemple, etc.

Moltes d'aquestes estratègies són usades espontàniament per l'alumnat en situacions argumentatives col·loquials. Tractar-les específicament a classe prepara els estudiants per fer-ne un ús més conscient i per saber

recor
tors i

revel
gany;
tígu
classi

E
ment:

reconèixer-les en les argumentacions de les quals són receptors o interlocutors i davant les quals s'han de posicionar.

Aprendre a detectar les fal·làcies o falsos raonaments

Més enllà de la noció mateixa de versemblança, alguns raonaments es revelen com a fal·laços, és a dir, falsos, i sovint comporten la intenció d'enganyar o confondre. Alguns d'aquests raonaments són coneguts des de l'antiguitat i han estat àmpliament estudiats. Existeixen múltiples fal·làcies i classificacions de fal·làcies; a continuació ens referim a les més bàsiques:

- *Fal·làcia de la desqualificació personal*: consisteix a atacar el qui sosté una opinió, evitant d'argumentar sobre aquesta opinió. Si algú emet un judici i no hi estem d'acord, l'argumentació hauria de girar al voltant d'aquest judici, no pas al voltant de la persona que l'emet.
- *Fal·làcia de la victimització*: es tracta de desvetllar compassió, pena, misericòrdia o qualsevol altra emoció per impressionar i involucrar l'auditori a favor de la pròpia tesi.
- *Fal·làcia de la distracció*: s'al·lega alguna cosa que no té cap relació directa amb el tema que es discuteix, per distreure l'atenció i portar la discussió a un altre camp.
- *Fal·làcia de la demagògia*: consisteix a rebutjar un argument simplement perquè no li agrada a la majoria o, al contrari, defensar alguna cosa no pas amb raons, sinó atenent a la popularitat d'allò que es defensa.
- *Fal·làcia de la falsa autoritat*: citar algú que suposadament és un «expert» o una «autoritat» en la matèria. Tanmateix, l'«expert» pot ser no ser-ho, sense que l'auditori ho sàpiga.
- *Fal·làcia de la falsa analogia*: es recorre a una analogia abusiva; per exemple: «O estàs a la dreta (capitalisme) o estàs a l'esquerra (socialisme), en la realitat no hi ha centres; és com una carretera: no pots anar pel mig».
- *Fal·làcia de la generalització abusiva*: s'argumenta falsament que tota una realitat pot ser explicada a partir d'un sol cas o d'una mostra no significativa.
- *Fal·làcia de la reducció a l'absurd*: consisteix a deformar, mitjançant l'exageració o la caricatura, l'argument del contrari fins a la reducció a l'absurd, amb la idea de restar-li validesa.

En les situacions argumentatives pot donar-se el cas que el qui argumenta no sigui conscient de les fal·làcies que utilitza. Per aquesta raó és

important conèixer-les, per tal de controlar-ne l'ús i per detectar-les, especialment en el debat, en les argumentacions dels altres.

Aprendre a debatre sense agredir

El debat és una forma d'argumentació caracteritzada per la participació de diversos interlocutors que intervenen en un diàleg de forma més o menys regulada per plantejar, confrontar o acordar les seves opinions respecte d'algun tema normalment preestablert.

És important desenvolupar la capacitat de debatre sense agressivitat i amb coherència, perquè es necessita per negociar, per valorar opcions socials i personals i, en definitiva, per defensar-se en la vida. Hem d'ensenyar al nostre alumnat a debatre amb fermesa i convicció, a mantenir la línia argumentativa i a preveure objeccions als propis arguments, mostrant sempre una actitud respectuosa i cordial.

D'entre els gèneres argumentatius, el debat oral és el més vistós, on l'argumentació arriba al seu clímax. També és el més difícil per a la didàctica, pel seu dinamisme i imprevisibilitat, que dificulten el desenvolupament i l'avaluació dels objectius d'aprenentatge, i per la implicació emotiva que comporta i que pot derivar en pèrdua de formalitat, discussió i, fins i tot, descontrol de la classe –lògicament, el més temut pels docents. El model de debat que proposem s'encamina a neutralitzar, en la mesura que sigui possible, algunes d'aquestes dificultats (vegeu també Vilà i Castellà, 2012).

Organitzar un debat en unes classes amb un nombre elevat d'alumnes –de fet, el nombre habitual a les nostres aules és elevat– no és una tasca

El nombre elevat d'alumnes, per més que sigui un factor objectiu que dificulta notablement la tasca pedagògica i perjudica l'alumnat i els docents, ha estat també de vegades un argument comodi per descartar algunes pràctiques didàctiques noves, normalment per manca d'indicacions per aplicar-les d'una manera senzilla i controlada en què el nombre no perjudiqui l'aprenentatge

fàcil, però sí possible i molt necessària. És convenient organitzar debats que suscitin interès i que siguin planificats, regulant els torns de paraula per evitar la polarització de les intervencions, de manera que aquestes siguin equitatives i facilitin la implicació de tots els nois i noies a classe. És important assolir un equilibri en la selecció dels temes, que han de ser interessants i alhora permetre una certa distància emocional que deixi lloc per al control lingüístic.

I perquè els debats siguin de debò activitats d'aprenentatge i no simples

espai
cursi
ta m.
prop
aprer

ciona
idees
ja qu
Dins
a con

dels a
valide
línia s
altres

(
línia a
dir i d
sen, e
forma
objecc
una t

F
F
L
gumer
consis
trària

espais de diversió, cal combinar l'ús de la llengua amb la reflexió metadiscursiva, especialment durant el procés de planificació i d'avaluació. D'aquesta manera ens allunyem de plantejaments simplistes segons els quals, si es proposen temes motivadors, els alumnes, pel simple fet d'intervenir-hi, ja aprendran a debatre.

Saber construir l'argumentació i la contraargumentació

La capacitat per construir una línia argumentativa coherent està relacionada amb la capacitat de raonament i d'atorgar ordre i coherència a les idees. No existeix un únic ordre canònic vàlid per organitzar els arguments, ja que el que compta és l'eficàcia d'acord amb el propòsit de qui argumenta. Dins de la varietat d'estructures possibles, la línia argumentativa s'acostuma a compondre de quatre elements:

1. La tesi, implícita o explícita.
2. Les raons o arguments.
3. La justificació àmplia i completa de cadascun dels arguments.
4. La contraargumentació o concessió respecte de cadascun dels arguments.

En un debat, la línia argumentativa es construeix amb la presentació dels arguments i les justificacions que s'addueixen per donar credibilitat i validesa a cadascun d'ells, d'acord amb la tesi que es defensa. I la mateixa línia se segueix en les rèpliques o contraargumentacions als arguments dels altres participants.

Com és lògic, a classe es presenten dificultats per a l'elaboració de la línia argumentativa. En primer lloc, els temes: alguns alumnes no saben què dir i d'altres comencen a argumentar abans de tenir clara la tesi que defensen, especialment si es proposen temes sobre els quals es disposa de poca informació o són molt generals. Per debatre i fer front a les possibles objeccions, cal estar ben preparat, tenir informació completa per defensar una tesi i disposar de dades que validin allò que es defensa.

Reconèixer els arguments de l'interlocutor: la concessió per a la contraargumentació

La planificació del debat exigeix preveure les objeccions que als nostres arguments pugui adduir l'interlocutor. La concessió per a la contraargumentació consisteix a anticipar-se a les raons o arguments de qui defensa la posició contrària amb la finalitat d'invalidar-los.

La inclusió d'objeccions en el discurs és un dels aspectes que presenta més dificultats a l'alumnat, perquè comporta distanciar-se de la pròpia tesi per situar-se en el punt de vista del contrincant, entendre les seves raons i ad-

La concessió és un recurs intel·ligent per a l'argumentació, perquè s'anticipa un possible argument o objecció de l'interlocutor i es rebut, amb la qual cosa ja queda invalidat. És una estratègia ben coneguda: retrocedir un pas enrere per després fer dos passos cap endavant. De tota manera, cal assegurar que l'argument es pot rebutjar bé; si no, s'haurà posat en joc un element que pot acabar pesant en contra

metre-les parcialment o temporalment per tal de contrarestar-les. Això implica entendre i acceptar, d'entrada, altres punts de vista diferents dels propis per qüestionar-los, evitar la radicalitat i crear empatia envers l'interlocutor, aspecte rellevant en qualsevol situació comunicativa.

És evident que en l'educació primària serà més difícil que en la secundària construir una línia argumentativa sòlida, completa i ben enllaçada, i efectuar una adequada previsió d'objeccions i contraarguments. Tanmateix, si els temes que proposem són apropiats, si les propostes estan dosificades de manera que els alumnes practiquin cada pas, i si, a més, aquestes propostes estan acompanyades

loga
men
Tami
nom
apre

basa

En resum

En aquest capítol ens hem centrat en l'argumentació monologada i dialogada (debat). Hem analitzat l'estructura argumentativa i els tipus d'arguments que estableix la retòrica, així com les fal·làcies o falsos raonaments. També hem plantejat l'aula com un espai comunicatiu en el qual, malgrat el nombre d'alumnes, podem dur a terme pràctiques socials perquè els alumnes aprenguin a debatre.

En síntesi, hem proposat una orientació didàctica de l'argumentació basada en els principis següents:

1. Programar l'aprenentatge de l'argumentació per mitjà de tasques, projectes o seqüències didàctiques, perquè aquests enfocaments metodològics incorporin la planificació, l'assaig i l'avaluació durant el procés.
2. Ensenyar a reconèixer la diversitat de situacions i usos de l'argumentació oral i les seves possibilitats en la vida acadèmica, social i professional.
3. Practicar l'argumentació en contextos reconeguts socialment i amb temes que permetin creativitat, enginy i humor o ironia.
4. Treballar sistemàticament i progressivament els aspectes que presenten una major dificultat: l'estructura argumentativa, el reconeixement i ús dels diversos tipus d'arguments i la detecció de les fal·làcies o falsos raonaments, la modalització, la cortesia lingüística, la concessió per a la contraargumentació, etc.
5. Triar els temes i regular els torns de paraula dels monòlegs i debats de manera que s'afavoreixin el control emocional i la participació equitativa de tots els alumnes de la classe, tant durant els assajos com en les intervencions públiques finals.
6. Promoure a l'aula actituds positives i respectuoses per dur a terme pràctiques argumentatives orals a classe que s'allunyin de la dicotomia basada en «vencedors i vençuts».

En la pràctica

Pràctica d'argumentació monologada oral: «El congrés d'inventors»

Presentació de la pràctica

La tasca consisteix a simular un congrés d'inventors en el qual cada parella o trio ha de defensar un invent, és a dir, un producte creatiu. La presentació haurà de ser argumentativa, indicant les qualitats i els avantatges del producte, i haurà d'emprar algun tipus de suport visual. Es valoraran els millors invents per la seva utilitat o la seva originalitat i per la seva defensa acurada i completa.

Objectiu: Aprendre a desenvolupar idees i arguments, seleccionar-los, justificar-los i ordenar-los en una estructura argumentativa, i a saber-los expressar amb una actitud persuasiva i formal que transmeti seguretat i credibilitat.

Per fer-ho, plantejem a l'alumnat la situació següent:

Situació: Heu estat convidats per representar la vostra ciutat en el Congrés Internacional d'Inventors Emprenedors (C.I.I.E.). Potser mai us havíeu imaginat de trobar-vos davant d'un compromís com aquest, però segur que moltes vegades heu pensat com us facilitaria la vida disposar d'algun aparell per efectuar les tasques més pesades i avorrides. Es pot fer una proposta creant alguna cosa nova o bé millorant les característiques d'un objecte que ja existeix. Se subventionaran dos invents: el més útil i el més original.

Atenció! Abans de començar haureu de presentar i defensar el vostre currículum com a grup. A més, un cop hàgiu defensat l'invent, els altres participants podran formular preguntes o demanar aclariments que, sens dubte, haureu de respondre amb seguretat i amb el registre lingüístic propi d'un congrés científic.

Presentem a continuació un quadre que mostra les fases de la fasea i els moments en què s'utilitza la pauta de valoració de la pràctica oral. El total de la seqüència suposa aproximadament unes 5 hores i mitja de classe, a les quals cal afegir el temps de preparació fora de classe.

FASES DE LA SEQUENCIA DIDÀCTICA

1a fase	2a fase
Preparació de la defensa i assaig (3 h) 1. Triar l'aparell i elaborar-ne les característiques 2. Preparar l'esquema argumentatiu: avantatges del producte 3. Preparar el currículum professional del grup 4. Assajar la defensa 1a intervenció → Pauta	Defensa pública i elecció final (2,5 h) 5. Defensar el currículum del grup i l'invent 2a intervenció → Pauta 6. Respondre a objeccions o preguntes 7. Decidir els invents guanyadors i argumentar la decisió

Ús de la pauta de valoració

Primera fase: Preparació de la defensa i assaig (3 h de classe)

Triar l'aparell i elaborar-ne les característiques

Cada grup (parelles o tríos, si tenim uns 25/30 alumnes) tria un aparell i el millora o bé n'inventa algun de nou. Cal imaginar-lo, dibuixar-lo i elaborar un esquema que il·lustri amb detall tots els mecanismes de funcionament, les seves prestacions, la justificació de les funcions de cada peça, el consum energètic i el reciclatge. A més, cal incloure-hi una part comercial (nom comercial de l'invent, preu, ofertes, eslògan...)

Preparar l'esquema argumentatiu: avantatges del producte

S'anoten el màxim nombre d'avantatges de l'invent per defensar-lo. Se seleccionen o es refonen les millors, s'ordenen i es completen en un esquema argumentatiu. Cal que cadascun dels alumnes hi intervingui, ja sigui presentant els avantatges o els mecanismes de funcionament de l'invent, o bé la part comercial, etc.

Preparar el currículum professional del grup

Cada grup elabora el seu currículum, relacionat amb l'invent que defensa. La intervenció oral s'iniciarà amb la presentació del currículum, mantenint en tot moment una actitud formal, persuasiva i sense prepotència.

Assajar la defensa

Els assajos són molt útils per augmentar la qualitat de les intervencions orals. Per això, cada parella o trio s'agrupa amb una altra parella o trio, assagen la defensa del

seu invent i es fan aportacions mútues. Per a una valoració completa s'utilitza la pauta d'avaluació n.º 1.

1a PAUTA D'AVALUACIÓ (Guió per preparar la defensa de l'invent)

Exemple: «Z@fu: La sabata del futur»

<ul style="list-style-type: none"> • Es refereixen a la utilitat de l'invent? <ul style="list-style-type: none"> - A qui va destinat? - En què millora un objecte o producte que ja existeix? - Quines són les seves qualitats? 	<p>Z@fu és un invent que pot utilitzar tothom, començant pels nens des que caminen. Les seves múltiples prestacions milloren les sabates existents perquè presenten tres grans avantatges: seguretat, comoditat i economia. Ara passem a justificar cadascuna de les seves prestacions.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Justifiquen cadascuna de les seves característiques? 	<ul style="list-style-type: none"> • En primer lloc, Z@fu <i>dóna seguretat</i> perquè: <ul style="list-style-type: none"> - Disposa d'un llum incorporat a la sabata que permet transitar de nit sense por de caure. - Al taló hi té un botó d'emergència que es prem en cas de robatori o accident. - A la part posterior incorpora una petita farmaciola d'emergència. • En segon lloc, Z@fu <i>dóna comoditat</i> perquè: <ul style="list-style-type: none"> - Disposa d'uns ventiladors i calefactores laterals per refrescar els peus a l'estiu i escalfar-los a l'hivern. - Té un calaix al taló per guardar-hi petits objectes imprescindibles, com ara claus, monedes, <i>pendrive</i>, mòbil, etc. - Disposa d'un sistema d'autoneteja constant que s'activa amb el moviment en caminar. • En tercer lloc, Z@fu <i>és una sabata econòmica</i> perquè: <ul style="list-style-type: none"> - S'adapta als peus dels nens i adolescents amb un mecanisme que li permet allargar-se a mesura que els peus creixen. - ...

- Cada a «parau

- Tenen objecci dels ar

- Justifiqu cadasci o raons. Què ap exempl funcionr

- Sintetit final, a juntam

- Presenti i cognon
- Es referi
- Esment
- Es referi concret,
- Justifiqu
- Què apo
- Mantenc (veu tra

Les paut
titzten tant
dels altres g

Exemple: «Z@fu: La sabata del futur»

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cada argument té la seva «paraula» o «idea clau»? 	<p>Paraules clau: «seguretat»; «comoditat», «economia».</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tenen previstes possibles objeccions per a cadascun dels arguments seleccionats? 	<p>Sembla que la quantitat de prestacions podria incrementar el pes de la sabata, però no és pas així. Z@fu està elaborat amb aliatges metàl·lics ultralleugers.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Justifiquen sobradament cadascun dels arguments o raons adduïdes? Què aporten: proves, dades, exemples? Es refereixen al funcionament? 	<p>El 80 % dels usuaris de sabates es queixa del fred als peus durant l'hivern o de la calor a l'estiu. Z@fu ho resol. Té un sistema de calefactores-ventiladors laterals que s'activen amb el moviment i permeten tenir els peus sempre calents o frescos.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sintetitzen les idees clau al final, a tall de conclusió, juntament amb la tesi? 	<p>Per tant, Z@fu és l'invent del futur, per la seva seguretat, comoditat i economia.</p>

2a PAUTA D'AVUÀCIÓ

(Guio per preparar la defensa del curriculum del grup)

- Presenten en un registre formal els membres del grup amb els seus noms i cognoms i el nom de la universitat o empresa en la qual treballen?
- Es refereixen als seus estudis i la seva formació en l'àmbit científic?
- Esmenten breument les seves publicacions i premis?
- Es refereixen a la seva experiència en l'àmbit de la creativitat científica i, en concret, del producte que defensen?
- Justifiquen sobradament la seva competència científica?
- Què aporten: proves, dades, exemples?
- Mantenen una actitud persuasiva i convincent, sense prepotència ni inseguretat (veu tranquil·la, postura corporal formal, actitud respectuosa)?

Les pautes de valoració, que s'elaboren a partir de les aportacions de l'alumnat, s'utilitzen tant per a la preparació de la pròpia argumentació com per valorar la defensa dels altres grups.

Segona fase: Defensa pública i elecció final (2 h 30 min)

Defensar el curriculum del grup i l'invent

Cada parella o trio fa la defensa oral pública del curriculum i de l'invent de la manera més persuasiva possible i amb suport visual (esquema a la pissarra, PowerPoint, panell...). La presentació ha de tenir quatre apartats:

1. Defensa del curriculum del grup (qui són, d'on vénen, experiència i formació).
2. Utilitat del producte (per a què serveix, a qui va destinat, com pot millorar o canviar uns determinats costums...).
3. Característiques i avantatges que aporta l'invent (prestacions, materials, mides...).
4. Funcionament i aspectes comercials (mecanismes, consum energètic, reciclatge, eslògan, preu, ofertes...).

Les pautes per a l'avaluació de la defensa són les mateixes (núm. 1 i 2) que s'han utilitzat en la preparació i l'assaig.

Respondre a objeccions o preguntes

Els companys dels altres grups poden formular preguntes, demanar aclariments o indicar contradiccions en relació amb les funcions de l'aparell i els seus mecanismes tècnics. Els components del grup que defensen l'invent hauran de respondre amb professionalitat.

Decidir els invents guanyadors i argumentar la decisió

Finalment, cada alumne/a atorga una puntuació als dos invents de la classe que considera més reeixits i justifica públicament la seva valoració a partir de les pautes i dels paràmetres següents:

1. Utilitat de l'invent.
2. Originalitat de l'invent.
3. Qualitat tècnica de l'aparell inventat.
4. Presentació completa i acurada.

Reflexió i observacions

Els alumnes acostumen a tenir dificultats per seleccionar les raons o qualitats generals en les quals basen el seu invent, ja que sovint les que donen són massa generals (és un invent molt bo) o excessivament concretes (és que és ideal perquè al meu germà sempre li fan pudor els peus i amb la ventilació...), i fins i tot poden ser repetitius o entremesclats, tot recorrent els mateixos arguments amb altres paraules.

Es úm
conting
les idees
retitzar

Vari
a ar

A cons
per comp
comú la p
de tota la

La pir

L'afum

un punt
fer espor
mica més

- Def
- Def
- Def
- Def
- Def
- Def

La meca

1. Eng

prel

2. En g

ciat

3. Sex

les

Detecc

l'alume

seu públic

tualtat o d

Es útil, doncs, que tinguin clares les qualitats centrals de l'invent per disposar del contingut i poder triar el més pertinent per a l'estructura argumentativa. Determinar les idees clau («seguretat», «comoditat», «economia») de cada argument els ajuda a sintetitzar la idea principal de la línia argumental.

Variants i més tasques per aprendre a argumentar i debatre

A continuació comentem breument alguns exemples de pràctiques argumentatives per completar la seqüència pràctica d'argumentació monologada oral. Totes tenen en comú la planificació: es preparen, s'assagen, s'avaluen i finalment es presenten davant de tota la classe.

La piràmide: concurs de monòlegs argumentatius

L'alumnat es distribueix en parelles i cada parella prepara un monòleg per defensar un punt de vista sobre un tema: la necessitat del reciclatge, fer un viatge final de curs, fer esport, no consumir determinats productes alimentaris, etc. Fins i tot, temes una mica més originals, com ara:

- Defensa dels entrepans de pa de moïlle o la barra de pa.
- Defensa de l'ús de la bicicleta o la moto.
- Defensa de portar anell de matrimoni o anar sense.
- Defensa dels botons i traus o les cremalleres.
- Defensa de l'arbre de Nadal natural o l'arbre de plàstic.
- Defensa de la sabata o del calçat esportiu.

La mecànica de l'exercici, de caràcter piramidal, és la següent:

1. En grups de quatre: es reuneixen dues parelles, s'exposen el monòleg, trien el que prefereixen i milloren entre tots quatre el monòleg seleccionat.
2. En grups de vuit: es reuneixen quatre parelles, s'exposen els dos monòlegs seleccionats i, com en el pas previ, trien un monòleg i el milloren.
3. S'exposen davant de la tota la classe els tres monòlegs finalistes i s'argumenta sobre les característiques de cadascun per triar el millor.

Detectar fal·làcies

L'alumnat ha de construir un petit discurs que contingui dues o tres fal·làcies i el seu públic les ha de descobrir. Es pot fer a partir de temes profunds, de notícies d'actualitat o de situacions quotidianes (en situació asimètrica: la multa, l'alumne suspès,

demanar d'arribar tard a casa, etc.; en situació simètrica: deixar copiar els deures, demanar ajuda a un company per a una tasca, etc.).

L'opció personal

S'ha de fer una intervenció monologada en defensa d'una posició personal poc habitual: ser un noi mestre de 0 a 3 anys, ser una noia camionera, passar les vacances d'estiu en un voluntariat social, adoptar un gos de carrer, preferir la lectura abans que sortir de festa el dissabte al vespre, etc.

El debat cara a cara

Es proposa un tema i els alumnes formen grups de cinc: dos a favor, dos en contra i un moderador (presentador i relator dels arguments aportats per cada grup). El públic selecciona els arguments més sòlids de cada grup.

La taula rodona

Es proposen tres temes per a tres taules rodones (vuit alumnes en cada taula – poden intervenir-hi per parelles) i un moderador en cada taula. El debat de cada taula dura uns 30 minuts.

lc

Sal
un
dis

«Saber
que inclou
definició
improvisat

*El cone
que s'a
sura en
coltada*

*Qualsev
ment. (N*

Ensei
orals

Tal com
practicar aml