



Fondazione Università Popolare di Torino
Anno Accademico 2026/2027

DEBATE & PUBLIC SPEAKING IN ENGLISH

Livello B2 – Upper-Intermediate
Corso online

Docente: Victoria SHERMAN

Giovedì ore 21.00 – 22.30

Un corso per chi vuole imparare non solo a parlare inglese, ma a pensare, argomentare, rispondere e persuadere in inglese. Durante il corso svilupperai le competenze necessarie per partecipare con sicurezza a discussioni, dibattiti e conversazioni complesse in lingua inglese.

COSA IMPARERAI?

1. Costruire argomentazioni solide

Imparerai a:

esprimere chiaramente la tua posizione;
distinguere un'opinione da un'argomentazione;
sostenere le tue idee con ragioni, esempi ed elementi concreti;
organizzare un'argomentazione in modo logico;
evitare generalizzazioni e ragionamenti deboli.

2. Rispondere e confutare

Imparerai a:

rispondere direttamente alle argomentazioni degli altri;
mettere in discussione le ragioni e le prove presentate;
individuare i punti deboli di un'argomentazione;
limitare o precisare un'affermazione;
concedere un punto all'interlocutore senza rinunciare alla propria posizione;
formulare una confutazione efficace.

3. Fare domande efficaci

Imparerai a utilizzare le domande non solo per ottenere informazioni, ma anche per guidare una discussione.

Lavoreremo su:

domande di chiarimento;
domande critiche;
domande che mettono alla prova un'argomentazione;
domande che restringono un'affermazione troppo generica;
tecniche per mantenere il controllo della discussione.

4. Persuasione e tecniche retoriche

Imparerai a rendere le tue argomentazioni più convincenti attraverso:

framing, cioè il modo in cui un'idea viene presentata;
concessione e contrasto;
esempi e brevi storie;
valori come libertà, sicurezza, equità e responsabilità;
tecniche retoriche;
adattamento dello stesso argomento a interlocutori diversi.

5. Gestire discussioni e situazioni difficili

Imparerai a:

dissentire senza creare conflitto;
interrompere educatamente;
rispondere a un interlocutore aggressivo;
mantenere il controllo quando la discussione diventa difficile;
riportare la conversazione al tema principale;
trasformare un linguaggio emotivo in un linguaggio più preciso e razionale.

6. Partecipare a un vero dibattito

Imparerai a utilizzare una struttura completa:

Apertura → Argomentazione → Confutazione → Domande → Conclusione

Lavorerai sia individualmente sia in coppia e in squadra, assumendo diversi ruoli all'interno del dibattito.

IL PROGRAMMA

MODULO 1 — IL LINGUAGGIO DELL'ARGOMENTAZIONE

Lezioni 1–2

Lezione 1 — Fondamenti del dibattito

Opinione vs argomentazione

Argomentazione vs spiegazione

Disaccordo vs attacco personale

La struttura: tesi + ragione + prova/esempio

Come trasformare un'opinione semplice in un'argomentazione strutturata

Linguaggio per esprimere accordo, disaccordo e accordo parziale

Come rendere il proprio linguaggio più preciso attraverso il hedging

Individuare generalizzazioni e ragionamenti deboli

Introduzione alle domande socratiche

Prime mini-discussioni e dibattiti

Lezione 2 — Rispondere, contestare e sviluppare un'argomentazione

Imparerai quattro strategie fondamentali:

contestare la ragione;

mettere in discussione le prove;

limitare un'affermazione;

concedere un punto e riportare l'attenzione sulla propria argomentazione.

Imparerai inoltre a distinguere tra presentare una nuova argomentazione e rispondere a ciò che ha appena detto l'interlocutore.

MODULO 2 — CONFUTAZIONE E PENSIERO CRITICO

Lezioni 3–4

Lezione 3 — Confutare e controllare l'argomentazione

Che cos'è una vera confutazione

Come riferirsi all'argomentazione dell'interlocutore

Individuare il problema

Spiegare perché l'argomentazione presenta una debolezza

Generalizzazioni eccessive

Mancanza di prove

Falsa relazione causa-effetto

Il principio dell'onere della prova

Esercizi di confutazione rapida

Mini-dibattiti

Lezione 4 — Persuasione: framing, concessione e contrasto

Imparerai come la stessa idea possa essere presentata in modi diversi.

Lavoreremo su:

framing;

concessione;

contrasto;

argomentazioni a breve e lungo termine;

combinazione di più tecniche persuasive.

L'obiettivo non sarà semplicemente essere logici, ma imparare a presentare le proprie idee in modo convincente.

MODULO 3 — DOMANDE E CONTROLLO DEL DIBATTITO

Lezioni 5–6

Lezione 5 — Fare domande, mettere sotto pressione e controllare la discussione

Imparerai a utilizzare:

domande di chiarimento;

domande di contestazione;

domande di controllo.

Imparerai inoltre a trasformare un'affermazione vaga in una posizione precisa attraverso una serie di domande.

Esempio:

“AI will replace most jobs.”

→ Quali lavori?

→ In quale periodo?

→ In quali Paesi?

→ Su quali prove si basa questa affermazione?

→ “Most” significa più del 50%?

Lavoreremo anche sulle strategie per rispondere quando si è messi sotto pressione.

Lezione 6 — Come strutturare un dibattito completo

Imparerai la struttura di un vero dibattito:

Apertura → Argomentazione → Confutazione → Domande → Conclusione

Lavorerai in squadra assumendo diversi ruoli:

Opening Speaker — presenta la posizione e il primo argomento;

Rebuttal Speaker — risponde alle argomentazioni della squadra avversaria;

Conclusion Speaker — riassume i punti principali e presenta la conclusione.

Saranno organizzati veri e propri dibattiti con regole e tempi precisi.

MODULO 4 — GESTIRE IL CONFLITTO E PERSUADERE IL PUBBLICO

Lezioni 7–8

Lezione 7 — Interruzioni, conflitto e interlocutori difficili

Come mantenere il controllo quando una discussione diventa difficile.

Imparerai a:

interrompere educatamente;

chiedere di poter terminare il proprio punto;

rispondere senza aumentare il conflitto;

distinguere emozione e argomentazione;

riportare la discussione alla questione centrale.

Lavoreremo anche su situazioni realistiche con interlocutori calmi, aggressivi o provocatori.

Lezione 8 — Persuadere il pubblico: storie, valori e impatto retorico

Un buon dibattito non consiste soltanto nel convincere l'avversario.

Imparerai a parlare anche al pubblico.

Lavoreremo su:

esempi concreti;

brevi storie;

valori;

linguaggio persuasivo;

adattamento dell'argomentazione al pubblico.

Imparerai a sostenere la stessa posizione, per esempio, davanti a:

studenti universitari;

lavoratori;

imprenditori;

cittadini;

un pubblico generale.

I fatti informano. Le storie rendono un'idea memorabile.

MODULO 5 — FINAL DEBATE

Lezione 9

IL TUO DIBATTITO FINALE

Alla fine del corso metterai in pratica tutte le competenze acquisite.

Possibili temi:

AI will do more good than harm.

Social media does more harm than good.

University education should be free.

Remote work is the future.

Governments should regulate social media.

Struttura del dibattito

Opening statement — 1 minuto

Second speaker — 1 minuto

Rebuttal — 1 minuto

Question round — 2 minuti

Final statement — 1 minuto

Gli altri studenti parteciperanno come osservatori e valuteranno:

chiarezza;

logica;

capacità di confutazione;

persuasione;

collaborazione;
sicurezza nell'esposizione.

Al termine ci sarà anche una breve riflessione personale sui progressi compiuti durante il corso.

DURANTE TUTTO L'ANNO

Il corso sarà fortemente pratico.

Non passeremo l'anno semplicemente studiando il linguaggio del dibattito: lo utilizzeremo continuamente.

Durante il corso ci saranno:

mini-dibattiti;
discussioni a coppie;
dibattiti a squadre;
role-play;
esercizi di confutazione;
sfide di domande;
esercizi di persuasione;
simulazioni di discussioni reali;
attività di devil's advocate;
esercizi di improvvisazione e risposta rapida.

TEMI DI DISCUSSIONE

I dibattiti affronteranno temi contemporanei e stimolanti, tra cui:

Social media • Intelligenza artificiale • Educazione • Università • Lavoro da remoto • Tecnologia • Privacy • Libertà e responsabilità • Denaro e successo • Ambiente • Lavoro e occupazione • Etica • Società contemporanea

I temi saranno scelti per stimolare non solo la conversazione, ma anche il pensiero critico.

ALLA FINE DEL CORSO SARAI IN GRADO DI...

esprimere chiaramente la tua posizione;
costruire un'argomentazione strutturata;
sostenere le tue idee con ragioni ed esempi;
rispondere direttamente agli argomenti degli altri;
confutare un'argomentazione;
fare domande efficaci;
riconoscere ragionamenti deboli;
utilizzare tecniche di persuasione;
dissentire senza creare conflitto;
gestire interruzioni e interlocutori difficili;
parlare con maggiore sicurezza;
partecipare a un dibattito strutturato;
adattare le tue argomentazioni a interlocutori e pubblici diversi.

PERCHÉ DEBATING IN ENGLISH?

Conoscere l'inglese a un livello avanzato non significa soltanto conoscere più grammatica e più vocaboli.

Significa anche essere capaci di:

pensare → organizzare → rispondere → argomentare → persuadere → comunicare.

Il dibattito ti costringe a utilizzare l'inglese in modo attivo e spontaneo.

Non ti verrà semplicemente chiesto:

“What do you think?”

Dovrai imparare a:

spiegare la tua posizione,
sostenerla,
difenderla,
metterla alla prova,
fare domande,
ascoltare,
rispondere
e convincere.

THINK CLEARLY. SPEAK CONFIDENTLY. DEBATE EFFECTIVELY.

Pensa con chiarezza. Parla con sicurezza. Argomenta con efficacia.

Se vuoi, posso anche trasformarlo in una versione più breve e commerciale da volantino/brochure, mantenendo però il programma annuale completo.