

Tolerancia crítica y ciudadanía

activa: una introducción práctica al debate educativo

Hernán Bonomo
Juan M. Mamberti
Jackson B. Miller

Tolerancia crítica y ciudadanía activa: una introducción práctica al debate educativo

Hernán Bonomo
Juan M. Mamberti
Jackson B. Miller

International Debate Education Association
New York – Amsterdam – Brussels

Publicado por:
International Debate Education Association
400 West 59th Street
New York, NY 10019

Copyright © 2010 by International Debate
Education Association
This work is licensed under the Creative Commons
Attribution License: [http://creativecommons.org/
licenses/by-nc/3.0/deed.en_US](http://creativecommons.org/licenses/by-nc/3.0/deed.en_US)

Library of Congress Cataloging-in-Publication Data
Bonomo, Hernán.

Tolerancia crítica y ciudadanía activa : una
introducción práctica al debate educativo /
Hernán Bonomo, Juan M. Mamberti y Jackson B.
Miller.
p. cm.

ISBN 978-1-932716-58-0

1. Citizenship. 2. Toleration. 3. Debates and
debating. I. Mamberti, Juan M. II. Miller, Jackson B.
III. Title.

JK1759.B73 2010

323.6'5--dc22

2009049554

Diseño de imagenHB
Impreso en los Estados Unidos de América

IDEBATE® Press

 IDEBATE PRESS

Índice

Prólogo	06
Cómo utilizar este libro	09
Capítulo 1: Ciudadanía y debate	11
Capítulo 2: Características generales del debate	20
Capítulo 3: Hablar en público	36
Capítulo 4: Escuchar	56
Capítulo 5: Resoluciones y términos	68
Capítulo 6: Las partes de un argumento	81
Capítulo 7: Razonamientos y falacias comunes	92
Capítulo 8: Preparación de casos	111
Capítulo 9: La estructura de los discursos	120
Capítulo 10: Técnicas de refutación	134
Capítulo 11: Formular y responder preguntas	144
Capítulo 12: Toma de notas	156
Capítulo 13: El rol del juez	164
Capítulo 14: Algunos formatos de debate	179
Apéndice 1: Algunos ejemplos de resoluciones	191
Apéndice 2: Debate de muestra	194
Apéndice 3: Organizar torneos de debate	230
Trabajos consultados	240

Prólogo

La evolución de la democracia en América Latina es un camino sinuoso, rico tanto en logros como en interrupciones y violencia. En su transcurso, se evidencian los enormes desafíos de la participación ciudadana: cuando se abren instancias para la participación de diversos actores sociales, surgen, inevitables, visiones encontradas, conflictos de intereses y posiciones que parecen irreconciliables. Las sociedades latinoamericanas, en su alternancia entre gobiernos elegidos por el voto y dictaduras cívico-militares, muchas veces desestimaron el debate por considerarlo un signo de debilidad y, al mismo tiempo, calificaron la fortaleza en el liderazgo como una característica opuesta a la conciliación. Una visión compartida por muchos es la de la política como un mal en sí, un símbolo de la corrupción que aqueja a la gran mayoría de los países de la región y un impedimento para la gobernabilidad. Estas percepciones pueden ser fácilmente asociadas con otra opinión común: cuando se debaten públicamente proyectos que afectan al desarrollo de las comunidades, las decisiones ya han sido tomadas y esas discusiones no reflejan el proceso y las razones que, en realidad, llevan a la toma de decisiones. Los debates son entonces una mera formalidad y, de modo similar, la política es poco más que una excusa para legitimar mecanismos de decisión opacos. En definitiva, la sociedad sospecha que las decisiones importantes se toman fuera de los ámbitos deliberativos a los que la mayoría tiene acceso o representación.

La interrupción de gobiernos elegidos mediante mecanismos democráticos más o menos transparentes en la Argentina, Bolivia, Paraguay, Ecuador, Venezuela y, más recientemente, Honduras son ejemplos de la crisis de legitimidad que afecta a la dirigencia política en una parte importante de los países latinoamericanos. En el caso de las naciones con mayor presencia de pueblos originarios —países andinos y mesoamericanos—, los fuertes cuestionamientos a los liderazgos políticos tradicionales reflejan asimismo una deficiente representación de minorías —en algunos casos, mayorías— indígenas en sus estructuras.

Cuando nuestras sociedades privilegian la firmeza y la ejecutividad en sus liderazgos por encima de los mecanismos deliberativos que necesariamente requieren más tiempo y compromiso, el costo es alto en términos de participación ciudadana: la gente se desentiende de la política y, con ello, de sus derechos y responsabilidades cívicas. Estas reacciones de desencanto, apatía y alejamiento de las instancias de participación ciudadana son aún más preocupantes cuando afectan a una importante cantidad de jóvenes.

Pero existen también reacciones opuestas, que aprovechan esta crisis de los liderazgos y de la política tradicional como una magnífica oportunidad para la experimentación, así como para la adaptación y el fortalecimiento de la democracia en la región, que ha dado

origen a nuevas instancias de participación y de debate. La crisis ha abierto espacios y oportunidades extraordinarias para cuestionar ideas y marcos institucionales centenarios, muchas veces percibidos como inalterables, y ha generado la posibilidad de repensar la idea misma de ciudadanía, con la mirada puesta en aquellas minorías y mayorías históricamente relegadas a una representación insuficiente e inadecuada, y a la exclusión social. Es indudable que la democracia en algunos países de América Latina ha dado lugar a fenómenos políticos de inclusión. Sin embargo, éstos han venido acompañados en mayor o menor medida por una creciente polarización social y, en consecuencia, por grandes dificultades para el establecimiento de diálogos constructivos. Estamos presenciando una coyuntura regional extraordinaria, que propone debates esenciales para la sociedad. *Tolerancia crítica y ciudadanía activa* se propone aportar al trabajo que llevan a cabo diversos actores de la sociedad civil latinoamericana para que un número cada vez mayor de personas en Latinoamérica puedan participar en estos debates.

Por una cultura de debate

Estas transformaciones que, desde finales del siglo veinte, han traído consigo una importante renovación de liderazgos en algunos países de la región tienen repercusiones que alcanzan hoy niveles regionales. En este contexto de crisis, cambios y oportunidades, el programa de debate del Open Society Institute (OSI) comenzó un rico proceso de trabajo en la región, que, desde su inicio en 2003, incluyó la realización de numerosos talleres de debate en la Argentina, México, Perú, Guatemala y Honduras.

Por los talleres pasaron maestros secundarios, activistas y organizaciones de derechos humanos y de fomento de la transparencia, funcionarios públicos y, sobre todo, muchos jóvenes y estudiantes que a través de su participación fueron transformando los contenidos curriculares originales propuestos por el programa, adaptándolos a una variada diversidad de usos y formas. Los formatos de debate fueron adaptados para su uso en talleres de análisis de casos de corrupción, para experiencias de debate a distancia —por escrito o por videoconferencia— y para la realización de torneos en escuelas secundarias y bibliotecas comunitarias. A lo largo de este proceso de adaptaciones y trabajo colectivo, los coordinadores de las distintas iniciativas de debate en la región aprendimos mucho más de lo que enseñamos: América Latina es una región de extraordinaria diversidad, donde conviven innumerables idiomas y cosmovisiones. Lejos de ser anecdóticas, las diferencias entre las comunidades que participan en iniciativas de debate han determinado variados objetivos y modalidades, desde los idiomas implicados, las reglas de interacción entre los participantes y los tiempos de duración, hasta el agregado de instancias que disminuyen el peso de los aspectos competitivos de las sesiones. Aun entre todas estas diferencias,

podemos destacar algunos rasgos comunes: el énfasis en el potencial del debate para reforzar entendimientos solidarios entre los participantes y, sobre todo, la utilidad del ejercicio para reforzar la tolerancia al disenso, que, en muchos casos, resulta todavía más importante que la búsqueda de consensos.

En su iniciativa más reciente, nuestro programa participó en el establecimiento de prácticas de debate en Guatemala y Honduras, colaborando con una red de sesenta y dos bibliotecas comunitarias promovida por la Fundación Riecken, en la creación de recursos de capacitación, el entrenamiento de bibliotecarios y coordinadores de actividades juveniles, y en la planificación conjunta de prácticas con jóvenes. Como resultado de esta cooperación, jóvenes en decenas de comunidades participan semanalmente en prácticas de debate, desarrollando capacidades de investigación, argumentación y pensamiento crítico, todas ellas esenciales para la formación de ciudadanos activos y con capacidad de liderazgo.

Este proceso de más de un año y medio de trabajo conjunto generó también una importante cantidad de material didáctico para jóvenes y educadores sobre debate, argumentación e investigación, de suma utilidad para la realización de otras experiencias en América Latina.

Asimismo, las experiencias recogidas a lo largo de estos años nos enseñaron la versatilidad del debate como instrumento pedagógico. Su poder como herramienta para ejercitar el pensamiento crítico y para fortalecer la capacidad de comprensión de temas complejos de la realidad hace del debate un recurso esencial en programas de promoción de ciudadanía activa y liderazgo entre los jóvenes. El presente manual es producto de todo este proceso de trabajo y aprendizaje. A través de sus catorce capítulos, *Tolerancia crítica y ciudadanía activa* se propone introducir al lector en la práctica del debate y reflexionar acerca de su importancia dentro de un modelo de formación ciudadana que promueva la participación activa y la tolerancia al disenso: ambos esenciales para la convivencia en democracia.

Cómo utilizar este libro

Tolerancia crítica y ciudadanía activa está dirigido a personas dedicadas a la educación y a todos aquellos cuyo trabajo contribuye al progreso e inserción de los jóvenes en la comunidad, tanto desde organismos o instituciones públicas como desde organizaciones de la sociedad civil. La organización, estilo y lenguaje utilizados están destinados a que esta obra sea de fácil acceso, de manera que permita la inmediata puesta en práctica a través de las actividades propuestas.

Este material introduce al lector en la práctica del debate con formatos y sus características esenciales. Asimismo, permite que el lector pueda utilizarlo para coordinar o facilitar talleres y prácticas de debate con grupos de jóvenes o estudiantes. Cada capítulo incluye ejercicios y sugerencias para su coordinación, mientras que los apéndices proveen material adicional para la implementación de prácticas de debate: ejemplos de resoluciones para ejercitar, un ejemplo de debate y una guía para la organización de torneos de debate.

Finalmente, el programa de trabajo ofrecido en *Tolerancia crítica y ciudadanía activa* se complementa con los materiales de la sección *debate* del *blog idebate.ñ* —www.idebate.org/es—, que incluye ejemplos de debates filmados y datos acerca de formatos, torneos y oportunidades de capacitación. Los materiales publicados en el blog son provistos por colaboradores en forma voluntaria. Invitamos a todos aquellos que participan en actividades de debate a compartir sus experiencias a través de *idebate.ñ*.

Tolerancia crítica y ciudadanía activa está organizado en catorce capítulos, a la manera de *curso* o *guía* para introducir al lector en la práctica del debate. El orden de los capítulos y la estructuración de cada uno de ellos sugiere un recorrido que permite incorporar los lineamientos básicos de manera progresiva: cada capítulo comienza con una breve reseña de lo visto hasta el momento, un anticipo de los conceptos que serán abordados y de qué manera éstos se incorporan al *plan general*. Sugerimos entonces al lector seguir el orden de lectura y de trabajo propuestos.

Los primeros dos capítulos tienen como propósito reflexionar acerca de la importancia del debate en un contexto de trabajo para promover la tolerancia crítica y la educación ciudadana, y, además, ofrecer al lector una aproximación general al debate con formato y a los elementos que serán desarrollados a lo largo del resto del libro.

En los capítulos 3 hasta el 13, se analizan y ejercitan diferentes elementos y habilidades que participan en la práctica de debate: desde técnicas para hablar en público y para

escuchar hasta el rol del jurado, pasando por la construcción y refutación de argumentos, la preparación de casos para defender una postura y la redacción de resoluciones de debate. El lector encontrará explicaciones conceptuales introductorias e insumos útiles para poder coordinar prácticas de debate con jóvenes.

El último capítulo ofrece una visión general de algunos formatos de debate comúnmente utilizados en todo el mundo e incluye reglas, tiempos y una breve descripción del propósito de cada uno de los discursos en los diferentes formatos.

Finalmente, la última sección del libro ofrece materiales de apoyo para la organización de prácticas de debate: el primer apéndice incluye algunos ejemplos de resoluciones sobre diferentes temas que pueden ser utilizados para realizar ejercicios y prácticas; el segundo ofrece la transcripción completa de un debate, incluyendo comentarios acerca de la estructuración de cada uno de los discursos. El tercer apéndice, por su parte, contiene recomendaciones para la organización de torneos de debate.

Ciudadanía y debate

En este capítulo, proponemos introducirnos en algunos conceptos que definen al debate como una herramienta central en un modelo de educación para la formación ciudadana. En particular, analizaremos la importancia del debate en la formación ciudadana para la democracia en contextos de creciente multiculturalidad, como promotor de la tolerancia crítica y la ciudadanía activa.

El debate es esencialmente un proceso de aprendizaje. Por eso, cuando dos o más personas —candidatos en una elección, estudiantes en un ámbito académico, vecinos en una asamblea comunitaria o barrial— participan en un debate, los resultados deben ser pensados en función del incremento del saber y de la comprensión del tema debatido, más que en términos de ganadores y perdedores. El resultado del debate, en forma de decisiones, es producto del contraste de argumentos: aquellos que resultan más convincentes para la mayoría lo son a través de su análisis comparativo y se construyen mediante el desafío, mediante el ensayo. Por eso decimos que en el debate se construye conocimiento de manera colectiva, en un proceso en el que son necesarias todas las voces participantes, sean éstas a favor o en contra de una misma idea. Esta producción de conocimiento se realiza utilizando nuestras capacidades para pensar de manera crítica. El filósofo austriaco Karl Popper definía el pensamiento crítico como un proceso de diálogo colaborativo y progresivo. Las certezas que resultan de este proceso son siempre provisionales y sujetas a refutación; al contrario de lo que sucede con el dogma o las certezas absolutas, el producto del pensamiento crítico evoluciona de manera constante y requiere el debate, el desafío a su razón, para construir su legitimidad. Como todo proceso dinámico, el conocimiento está en constante progreso y el debate es una de las herramientas que participan en su producción. Podemos entonces entender el debate como una forma para cuestionar ese conocimiento tal y como está en el presente o, en otras palabras, para cuestionar el estado de las cosas, de las creencias, cosmovisiones y sentidos comunes que sirven de contexto a nuestro pensamiento: el debate proporciona un medio de cuestionamiento que nos permite cambiar y crecer como individuos y como comunidades.

Existen muchas maneras de debatir y es ésta una práctica común a casi todas las culturas. Sin embargo, en este libro nos referiremos a algunas formas específicas de debate, cuyo valor pedagógico y eficacia como medio de promoción de valores democráticos las hacen sumamente útiles en ámbitos educativos y de formación ciudadana. Los denominados

“debates con formato” son practicados en ámbitos educativos en muchas partes del mundo. En algunos casos, estos formatos se corresponden con prácticas parlamentarias y de otras instituciones de la democracia. La permanencia de la práctica del debate y su uso extendido en el mundo son testimonios de su importancia como medio para promover valores cívicos esenciales para la democracia en sociedades cada vez más interrelacionadas: el interés y la participación en temas de trascendencia social, y la comprensión de las diferencias y su tolerancia en un mundo multicultural.

El debate y la promoción de tolerancia crítica

Mucho más que el arribo a consensos anhelados, lo que hace posible la convivencia democrática es la tolerancia de los múltiples disensos que cruzan toda sociedad. Al igual que la democracia, la tolerancia es una aspiración: acercarnos a ella —es decir, ser más tolerantes— requiere una permanente ejercitación. Veamos algunas ideas que pueden ayudar a comprender a qué nos referimos con tolerancia, y con tolerancia crítica, para poder luego relacionarlas con aspectos centrales de la práctica del debate:

- 1.1 La tolerancia consiste en el respeto, la aceptación y el aprecio de la rica diversidad de las culturas de nuestro mundo, de nuestras formas de expresión y medios de ser humanos. La fomentan el conocimiento, la actitud de apertura, la comunicación y la libertad de pensamiento, de conciencia y de religión. La tolerancia consiste en la armonía en la diferencia. No sólo es un deber moral, sino, además, una exigencia política y jurídica. La tolerancia, la virtud que hace posible la paz, contribuye a sustituir la cultura de guerra por la cultura de paz.
- 1.2 Tolerancia no es lo mismo que concesión, condescendencia o indulgencia. Ante todo, la tolerancia es una actitud activa de reconocimiento de los derechos humanos universales y de las libertades fundamentales de los demás. En ningún caso puede utilizarse para justificar el quebrantamiento de estos valores fundamentales. La tolerancia han de practicarla los individuos, los grupos y los estados.
- 1.3 La tolerancia es la responsabilidad que sustenta los derechos humanos, el pluralismo (comprendido el pluralismo cultural), la democracia y el Estado de Derecho. Supone el rechazo del dogmatismo y del absolutismo, y afirma las normas establecidas por los instrumentos internacionales relativos a los derechos humanos.
- 1.4 Conforme al respeto de los derechos humanos, practicar la tolerancia no significa tolerar la injusticia social ni renunciar a las convicciones personales o atemperarlas.

Significa que toda persona es libre de adherirse a sus propias convicciones y acepta que los demás se adhieran a las suyas. Significa aceptar el hecho de que los seres humanos, naturalmente caracterizados por la diversidad de su aspecto, su situación, su forma de expresarse, su comportamiento y sus valores, tienen derecho a vivir en paz y a ser como son. También significa que uno no ha de imponer sus opiniones a los demás¹.

La tolerancia definida en estos términos requiere aceptar al otro sin que esta aceptación desmerezca nuestras propias ideas y convicciones. En una sociedad tolerante, resultan inaceptables el racismo u otras ideas negadoras del otro como parte de la diversidad. Una tolerancia crítica entonces se revela necesariamente contra la idea de lo absoluto y requiere definir aquello que constituye intolerancia: si no sabemos qué es intolerancia, mal podremos definir lo que tenemos que hacer para superarla. Como los desafíos a nuestra capacidad de tolerancia se presentan de manera diferente según cuál sea nuestro entorno y su diversidad, podemos indagar acerca del significado de la intolerancia preguntándonos cuáles son las visiones, actitudes o, incluso, hábitos que nos molestan en nuestros amigos, nuestra familia, nuestros vecinos y en el barrio en que vivimos; luego, podemos pensar en otra escala, en nuestra ciudad y en la nación. En algunos de estos universos, posiblemente encontremos creencias y cosmovisiones diferentes de las nuestras, o actitudes más o menos alejadas de nuestros ideales, nuestros principios éticos y nuestra moral. En algunos casos, habrá transgresiones que nos resulten irritantes u ofensivas. También encontraremos multitud de hábitos, comportamientos y costumbres culturales, presentes en nuestra vida cotidiana, a los que no damos mucha trascendencia, pero que propician todo tipo de roces y conflictos: olores, ruido, volumen y formas de hablar, gustos visuales, de música, y tantas otras cosas que implican diferentes maneras de hacer uso del espacio común. En la multiculturalidad —y en una sociedad global cada vez más urbanizada—, nuestra capacidad de tolerancia es puesta a prueba de manera constante: la aceptación de diferentes maneras de *ser* humano es una necesidad diaria y un ejercicio esencial.

Los debates con formato proveen un medio excepcional para realizar este ejercicio. Hemos señalado ya que la práctica del debate permite explorar de manera crítica los múltiples puntos de vista en torno a un mismo tema y revela las razones detrás de aquellas posiciones que, a menudo, no comprendemos y nos producen rechazo. Una de las características más importantes del debate como herramienta educativa es que los participantes no deciden qué opinión defienden en su desarrollo. Las posturas respecto del tema de discusión son determinadas mediante mecanismos que buscan que, en sucesivos debates, los participantes exploren y defiendan diferentes opiniones sobre un mismo asunto. Como

¹ Tomado de la *Declaración de Principios sobre la Tolerancia*, UNESCO, 1995.

consecuencia, los participantes deben defender, en algunos momentos, posturas diferentes de sus convicciones personales.

Al disociar nuestras creencias y opiniones personales respecto a la posición que debemos defender en su desarrollo, el debate permite ponernos en el lugar de otro. Una vez en ese lugar, es necesario indagar en las razones de ese otro, en el contexto a partir del cual surgen sus ideas —frente a las cuales, en ocasiones, sentimos rechazo— para poder defenderlas de manera eficaz. Así, el ejercicio del debate nos invita a ponernos en el lugar del otro, lo que posibilita su entendimiento y el reconocimiento de sus razones. Es esa empatía la que favorece la tolerancia, o dicho de otro modo, el reconocimiento de la existencia del otro y de sus razones. A través del debate, no sólo arribamos a ese reconocimiento, sino que también intentamos su comprensión.

Por esto también es que nos referimos a una tolerancia *crítica*. Porque no sólo se trata de aceptar la existencia de opiniones divergentes, se trata de acercarnos a ellas, a sus razones y a cómo han sido construidas. Del mismo modo, nos motiva también a analizar los pareceres con los que acordamos y a buscar —a través de ese recorrido por las diferentes razones y construcciones que nutren al vasto abanico de opiniones— una comprensión de la diversidad no limitada a la constatación y no rechazo de las diferencias.

El debate y la ciudadanía activa

Cuando debatimos o conversamos informalmente, las diferencias entre nuestras opiniones son en algunas ocasiones tales que parece improbable encontrar puntos en común. Otras veces podemos aspirar a llegar a reflexiones comunes, a consensos en los que las diferencias se aceptan y todos ceden un poco de sus posiciones originales. En instituciones de la democracia como el Congreso, podemos ver estas situaciones: la negociación de diferentes visiones frente a un mismo problema sucede a diario entre fuerzas políticas opuestas y muchas veces da por resultado la confección de leyes y resoluciones consensuadas entre fuerzas que representan distintos intereses. En otras instancias institucionales, tales como organismos multinacionales (ONU, OEA, MERCOSUR, etcétera), existen mecanismos de elaboración participada cuyo objetivo es facilitar el camino hacia soluciones y marcos institucionales construidos por consenso. La compleja interrelación de intereses representados en organismos con múltiples actores requiere formas de debate específicamente orientadas hacia la construcción de una resolución común; podríamos decir que estos debates son propositivos, a diferencia de otras formas que enfatizan la oposición en el desarrollo de argumentos. En cualquier caso, muchos de los mecanismos en los procesos de negociación son esencialmente intuitivos; una resolución que incluya partes con

intereses divergentes requiere que éstas estén dispuestas a ceder, y será más eficaz cuanto más claridad exista en cada una de las partes acerca de qué es negociable y cuáles son sus objetivos prioritarios.

La argumentación desempeña un papel clave en estos procesos: para producir una resolución que sea aceptada por una variedad de partes, es necesaria una discusión previa en la que ellas expongan sus argumentos de manera convincente, intentando preservar la mayor parte de sus intereses en la resolución conjunta. Si los mecanismos de consenso funcionan y las diferencias entre las partes en oposición lo permiten, el proceso da como resultado una elaboración que incluye, en mayor o menor medida, los intereses de todas las partes involucradas.

Hay ocasiones, sin embargo, en las que la naturaleza misma de las diferencias y de los temas no permite la llegada a un punto intermedio, a una resolución en la que todos puedan sentirse interpretados. La vida en sociedad está llena de estas diferencias: distintos credos religiosos, ético-morales, distintas visiones políticas o económicas ponen a prueba nuestra tolerancia y capacidad de aceptación. Pensemos en la cantidad de temas, problemas o afirmaciones frente a los cuales estamos simplemente de acuerdo o en desacuerdo, sin matices. La pena de muerte, el aborto, la legalización de algunas drogas o el acceso libre y gratuito a la educación superior son tan sólo algunos entre muchos temas y circunstancias frente a los cuales nuestras opiniones tienden a la polarización.

En algunos casos, a pesar de esas diferencias, algo debe ser resuelto: debemos elegir entre candidatos y propuestas políticas divergentes; un juez debe determinar si un acusado es culpable o inocente, los diputados y senadores deben votar proyectos de ley de colegas u otros actores sociales, y tantos otros ejemplos. En todos estos casos, es necesaria la presencia de una instancia adjudicadora que determina el camino por seguir, sea ésta un juez, un cuerpo colegiado, los miembros de una cámara legislativa o los votantes de una nación. Los formatos tradicionales de debate replican en su mayoría este modelo, en el que dos partes defienden mediante la argumentación posiciones opuestas en relación con una misma resolución, frente a una instancia adjudicadora que decide quién, a su criterio, lo ha hecho mejor.

El ejercicio de debatir presupone que los individuos forman su opinión frente a las cosas de múltiples maneras que no son monolíticas ni hereditarias, sino, por el contrario, producto de la observación, el diálogo y la persuasión. Volviendo a la idea popperiana, el saber y la producción del conocimiento son entendidos aquí como procesos dinámicos, sujetos a cambios y a la influencia de los contextos de su producción: es ésta dinámica la que

da sentido al debate. Con el transcurso del tiempo, nuestras opiniones cambian, producto de la experiencia personal, de la observación de las transformaciones que se producen a nuestro alrededor y de la influencia que otras personas ejercen sobre nuestra percepción del mundo. Esta evolución de nuestras opiniones es resultado de procesos analíticos más o menos conscientes, que requieren sopesar diferentes argumentos para explicar lo mismo. El debate se inserta dentro de las formas analíticas conscientes de evaluación de argumentos para la formación de opinión.

A través de los ejercicios de debate, los participantes tienen la oportunidad de actuar en el proceso de construcción de conocimiento, en un ámbito en el cual los argumentos y no los individuos o sus convicciones son puestos a prueba. El debate con formato permite a sus participantes explorar los argumentos a favor y en contra de una resolución determinada, sus fortalezas y debilidades, y las diferentes maneras de expresarlos. Los participantes debaten a favor y en contra de diferentes resoluciones, independientemente de sus posturas personales frente a ellas, y existe un entendimiento por parte de todos ellos de que las ideas vertidas en los debates no se corresponden necesariamente con sus opiniones personales. Aun cuando existe correspondencia, ésta resulta irrelevante en términos del ejercicio que se practica.

El debate como herramienta educativa contribuye a preparar a los participantes para dirimir conflictos de manera más eficaz, mejorando su capacidad crítica, es decir, sus habilidades para construir y analizar argumentos y para compartir sus ideas con los demás.

Un ciudadano activo precisa herramientas de pensamiento crítico para analizar las opiniones propias y las de sus conciudadanos y líderes, y requiere, además, habilidades de comunicación no sólo para expresarse, sino también para escuchar. El ejercicio del debate provee elementos esenciales para fortalecer estas capacidades y enriquecer así la calidad democrática de la sociedad.

La autoestima y el liderazgo

Al reflexionar acerca de la tolerancia y sus desafíos, vimos que nuestras percepciones del entorno, nuestros valores, creencias, necesidades y sentimientos son insoslayables para poder comprender aquello a lo que somos intolerantes. La manera en que percibimos al entorno, nuestros modos de relacionarnos con él y con los demás, así como el modo en que abordamos los conflictos, están fuertemente determinados por nuestra percepción de nosotros mismos. Hemos señalado que el debate nos ayuda a ponernos en el lugar del otro, a indagar en sus razones y a acercarnos a una mayor comprensión de éstas. Ahora

bien, este ejercicio resulta incompleto si no intentamos también comprender las razones detrás de nuestras propias convicciones: para que se produzca esa relación con el otro desde la empatía, es indispensable poder comprender desde qué lugar nosotros mismos nos relacionamos.

De este modo, la práctica del debate nos prepara no sólo para cuestionar los argumentos de otros, sino también para aceptar el cuestionamiento de esos otros —e incluso de nosotros mismos— a nuestras creencias. Esta capacidad de autorreflexión crítica nos permite ser más flexibles frente al cambio y al desafío a aquello en lo que creemos, a nuestra visión de las cosas.

Al mismo tiempo, la práctica del debate nos proporciona herramientas sumamente útiles para mejorar nuestra comunicación. Por una parte, nos ayuda a organizar mejor las ideas y aumenta nuestra confianza y entrenamiento para hablar en público. Por otra, el debate incrementa nuestra capacidad de entender lo que los otros dicen: al proveernos técnicas y prácticas en escucha crítica, nos permite aprovechar los argumentos ajenos como insumos para la elaboración de los propios.

Así, la práctica del debate provee capacidades críticas y analíticas que nos hacen sentir más seguros y confiados respecto a nosotros mismos, a nuestras ideas y opiniones. Al prepararnos para participar activamente en discusiones de ideas y en procesos de construcción de conocimiento, el debate consolida capacidades de liderazgo, nos forma como ciudadanos y pensadores más independientes. En un contexto de cuestionamiento a la legitimidad de la política —o, en otras palabras, de cuestionamiento a quienes nos representan—, la formación integral proporcionada por el debate resulta de vital importancia para la construcción de nuevos y mejores liderazgos, la promoción de la tolerancia y la profundización de los valores democráticos en la sociedad.

Resumen del capítulo

En este capítulo, hemos visto algunos aspectos que hacen al debate un ejercicio de suma importancia en la promoción de la tolerancia crítica y de la ciudadanía activa. Hemos definido qué entendemos por tolerancia y algunas características del debate con formato que la favorecen. Luego vimos cómo muchas de las características de los formatos de debate están relacionadas con prácticas de la vida democrática: mecanismos para tomar decisiones, para dirimir conflictos y también para arribar a consensos. Señalamos que la aptitud en la práctica de estos mecanismos es necesaria para una ciudadanía activa, es decir, para la participación de las personas de manera activa en los debates y decisiones que afectan sus vidas y las de sus comunidades.

Reflexionamos también acerca de la tolerancia del disenso como requisito esencial para la convivencia democrática y vimos cómo el debate contribuye a dirimir conflictos de manera más eficaz. Finalmente, resaltamos la importancia de comprender las razones detrás de nuestras propias convicciones. La capacidad de reflexión crítica que nos proporciona el debate aumenta nuestra autoconfianza y nos permite ser más flexibles frente al cambio. Al prepararnos para participar activamente en discusiones de ideas y en procesos de construcción de conocimiento, el debate consolida capacidades de liderazgo y nos forma como ciudadanos y pensadores más independientes.

Conceptos clave

Pensamiento crítico

Debate con formato

Multiculturalidad

Tolerancia crítica

Empatía

Ciudadanía activa

Autoestima

Autoconfianza

Liderazgo

Actividad

Duración aproximada (dependiendo del tamaño del grupo): 1 hora.

Objetivos: Indagar acerca de la importancia del debate para la formación ciudadana en democracia.

Materiales necesarios: pizarrón o rotafolios (opcional).

Diseño de la sesión

Las siguientes son afirmaciones basadas en los conceptos analizados en el capítulo. Comente brevemente cada una de ellas y pida a los participantes del grupo que expresen sus opiniones sobre los conceptos mencionados, si creen que son ciertos y por qué. Luego, pregunte al grupo si pueden pensar en otras razones por las cuales el debate es importante. De ser posible, tome nota de las razones provistas por el grupo en un pizarrón o rotafolios.

1. El debate es esencial para la vida en democracia.
2. La práctica del debate nos enseña a ser más tolerantes y esto es especialmente importante en contextos donde conviven diferentes culturas.
3. La tolerancia es una aspiración y todos somos en mayor o menor medida intolerantes.
4. La práctica del debate aumenta la autoestima y la confianza en nosotros mismos, lo que es muy importante en la consolidación de nuestras capacidades de liderazgo.
5. El debate ayuda a conocernos mejor a nosotros mismos.
6. La participación en debates es una forma de aprendizaje.

CAPÍTULO 2

Características generales del debate

En el capítulo anterior, vimos por qué el debate es importante para la formación personal y para nuestro desempeño como ciudadanos activos, al promover el desarrollo del pensamiento crítico, la tolerancia y el interés por asuntos públicos. Lo que buscaremos ahora es familiarizarnos con los rasgos más comunes de las actividades de debate que abordaremos en este libro.

Antes de comenzar, es importante señalar que el debate es una herramienta flexible: hay tantas maneras de organizar un debate como quiera imaginarse. Aquí nos concentraremos en las características generales de los debates y, al final del capítulo, veremos un estilo en particular a modo de ejemplo. En el capítulo 14, desarrollaremos algunos otros, dentro de los estilos más utilizados.

La palabra debate nos resulta familiar a la gran mayoría. En el capítulo anterior, vimos que el debate es un término que se presta a diferentes interpretaciones. A continuación, vamos a considerar al debate como *una competencia formal de habilidades argumentativas y retóricas*.

El debate, a los propósitos de este trabajo que estamos comenzando, es *una competencia* en la que dos o más partes —equipos o individuos— compiten frente a un jurado imparcial que determina qué parte resulta ganadora.

Ahora bien: ¿cómo compiten estas partes? Los participantes compiten *a través de la palabra*, desarrollando argumentos y buscando la manera más eficaz de expresarlos. Decimos que la competencia *es formal* porque se desarrolla siguiendo *reglas preestablecidas* que determinan la estructura del debate.

Veamos a continuación cuáles son los elementos principales de estas competencias formales.

El tema y los participantes

Suele decirse respecto al debate que es una actividad en la que *dos equipos se ponen de acuerdo en estar en desacuerdo sobre una resolución*.

En primer lugar, hay una *resolución* que define el tema del debate. Una resolución es básicamente una afirmación que posee algunas características particulares que facilitan el desarrollo de un debate en torno a ella.

Estos son algunos ejemplos de resoluciones de debate:

El consumo de marihuana debería legalizarse.

El cuidado del medio ambiente es más importante que el desarrollo económico.

Raúl Pérez fue mejor presidente que Enrique Zapata.

En el capítulo 5, trabajaremos sobre diferentes tipos de resoluciones y algunos consejos para construirlas.

Habitualmente, en un debate compiten dos equipos: el afirmativo y el negativo. El equipo afirmativo debe apoyar la resolución que se debate a través de la presentación de un “caso” a favor: una serie detallada de razones que muestren por qué deberíamos aceptar la resolución. Por su parte, el equipo negativo debe refutar el caso afirmativo. Para hacerlo, puede refutar los argumentos expuestos por el equipo afirmativo y presentar argumentos adicionales, que no refuten directamente a los del equipo afirmativo, por los que deberíamos oponernos a la resolución. En algunos formatos, además, el equipo negativo también tiene el deber de presentar un caso propio en contra de la resolución.

Por ejemplo, si tomamos la resolución: *El gobierno debería reducir los impuestos a los alimentos*, el debate tendrá lugar entre un equipo que defiende la reducción de esos impuestos (afirmativo) y otro que la rechaza (negativo). Podemos ver, entonces, que los equipos defienden posturas opuestas: el equipo afirmativo argumenta a favor de la resolución, mientras que el equipo negativo argumenta en contra.

¿Cómo se decide qué equipo es afirmativo y cuál es negativo? En los debates formales, las posturas se asignan de modo que cada uno de los equipos debata unas veces a favor y otras en contra de la resolución. Esta determinación puede realizarse mediante un sorteo, o bien alternando las posiciones en sucesivos debates. De esta manera, los equipos no eligen qué posición defender, sino que ésta les es asignada.

¿Nos puede ser asignada una posición contraria a nuestra opinión acerca de la resolución? Sí, y nuestra tarea es presentar argumentos buenos para defender la postura que nos ha tocado sostener, independientemente de nuestra opinión personal respecto a la resolución. Éste es un principio elemental de los ejercicios de debate que nos ayuda a mejorar nuestra capacidad argumentativa y, al mismo tiempo, nos permite comprender mejor los argumentos y opiniones de aquellos que no piensan como nosotros.

Los tiempos y el orden

Los tiempos y el orden en que se presentan los discursos están determinados por el *formato de debate*. Llamamos formato de debate a la descripción de los tiempos asignados a cada participante para hablar, así como a las especificaciones en el orden de las intervenciones y en el modo de utilizarlas, sean éstas discursos o tiempos para preguntas y respuestas.

En un debate, los equipos suelen tener tres responsabilidades centrales:

- Presentar argumentos a favor de su posición.
- Refutar los argumentos presentados por el equipo contrario.
- Defender los argumentos propios ante las refutaciones recibidas.

Los formatos de debate habitualmente establecen tiempos para que los equipos puedan desarrollar estas tres tareas (argumentación, refutación y defensa). Además, suelen prever momentos para que los participantes realicen preguntas a sus oponentes y resuman lo que ha sucedido en el debate.

Los equipos presentan sus argumentos en los primeros discursos. Los discursos siguientes se utilizan para discutir los argumentos (refutar los de los oponentes y defender los propios) y, finalmente, resumir lo acontecido en el transcurso del debate.

Además, el formato establece cuánto tiempo de preparación van a tener los equipos, ya sea antes del debate como en su transcurso. Durante este tiempo, no hay intervenciones y los participantes pueden conversar con sus compañeros de equipo, repasar la evolución del debate, evaluar el caso del equipo adversario, decidir en qué puntos van a enfocarse y alistarse para sus próximos discursos.

Los jueces

Otra característica importante de los debates es la presencia de un jurado imparcial. Al finalizar el debate, el jurado decide qué equipo ha resultado ganador, considerando:

- La calidad de los argumentos de cada equipo.
- La calidad de las refutaciones y de la defensa ante ellas.
- La destreza para la comunicación de las ideas.
- El respeto por los oponentes y por las reglas establecidas en el formato.

Además, los jueces se encargan (o delegan en alguien la tarea) de indicar por medio de señas el tiempo. Una manera habitual consiste en mostrar tantos dedos como minutos restan para que el discurso finalice. Cuando resta medio minuto, la persona asignada muestra su mano en forma de “C”, y, cuando el tiempo se acaba, el puño.

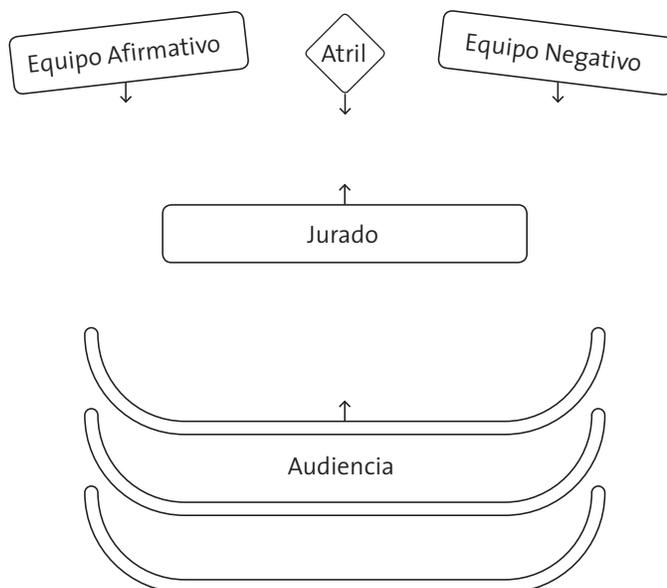
Si bien la participación del jurado no es imprescindible (de hecho, muchas actividades de debate se realizan sin jueces), su presencia es muy importante al menos por dos razones. En primer lugar, el jurado es un incentivo que hace al ejercicio de debate más entretenido para los participantes. En segundo lugar, el jurado proporciona a los participantes una evaluación externa y consejos útiles para mejorar su desempeño. En el capítulo 13, trabajaremos sobre el rol del jurado.

La audiencia

Lo más habitual en un debate es que la audiencia participe sólo como espectadora. Sin embargo, en algunos casos, se desea que la audiencia tenga más intervención, por lo que se construye un formato que le dé mayor espacio (por ejemplo, en un debate público de interés para la comunidad con un panel de especialistas, se puede prever un tiempo para que los presentes realicen preguntas).

Una sala de debate

En el siguiente esquema, se muestra la disposición tradicional de una sala de debate:



Los participantes se ubican junto con sus compañeros de equipo al frente de la sala. Cuando hacen uso de la palabra, se ubican en el atril y se dirigen hacia el jurado y la audiencia, que miran hacia ellos (las flechas indican hacia dónde miran los presentes).

Veamos a continuación algunos de estos conceptos aplicados en un formato en particular.

Un ejemplo: Debate con formato Antigua²

Se trata de un debate entre dos equipos, cada uno compuesto por dos personas.

Estructura del formato

Hay seis discursos en este formato y dos espacios para preguntas entre los participantes, de acuerdo con el siguiente esquema:

<i>Sección</i>	<i>Orador</i>	<i>Tiempo máximo</i>
1) Desarrollo afirmativo	Primer orador afirmativo	3 minutos
2) Refutación y desarrollo negativo	Primer orador negativo	4 minutos
<i>Espacio para preguntas entre los primeros oradores de cada equipo</i> 2 minutos		
3) Refutación afirmativa	Segundo orador afirmativo	4 minutos
4) Refutación negativa	Segundo orador negativo	4 minutos
<i>Espacio para preguntas entre los segundos oradores de cada equipo</i> 2 minutos		
5) Resumen negativo	Primer orador negativo	2 minutos
6) Refutación y resumen afirmativo	Primer orador afirmativo	3 minutos

De este modo, el primer participante de cada equipo presenta dos discursos y el segundo participante, sólo uno. El equipo afirmativo abre y cierra el debate.

Además, cada debate incluye cuatro minutos de tiempo de preparación, dos minutos para cada equipo. Este tiempo es tomado a discreción por equipo —fraccionado o todo junto— y puede ser solicitado en cualquier momento antes de que comience un discurso o espacio de preguntas (no se puede interrumpir una sección para pedir tiempo de preparación).

² Formato desarrollado en el taller de debate organizado por la Iniciativa Joven del Open Society Institute (OSI-J) en Antigua, Guatemala, en agosto de 2008. El formato fue elaborado colaborativamente entre los coordinadores y directores de sesenta y dos bibliotecas comunitarias promovidas por la Fundación Riecken en Honduras y Guatemala, y los entrenadores de OSI-J.

La responsabilidad del equipo afirmativo es presentar argumentos para defender la resolución. La tarea del equipo negativo es mostrar por qué los argumentos presentados por el equipo afirmativo no son suficientes para que se deba apoyar la resolución. Para hacerlo, puede, en primer lugar, refutar los argumentos a favor: mostrar que son insostenibles, débiles o irrelevantes. Además, puede introducir argumentos en contra adicionales, que no sean refutaciones directas a los presentados por el equipo afirmativo.

Discursos

Cada discurso tiene propósitos específicos:

1) *Desarrollo afirmativo* (Primer orador del equipo afirmativo. Tiempo máximo: tres minutos).

En primer lugar, este orador debe presentar su interpretación de la resolución para dejar en claro sobre qué base va a presentar sus argumentos (por ejemplo, debe definir términos ambiguos si los hubiera) y debe hacerlo de una manera que le resulte razonable al público en general.

Luego de dar su interpretación de la resolución, el orador debe ofrecer su caso a favor: una serie de argumentos que muestren por qué se debería apoyar la resolución.

En el capítulo 6, trabajaremos sobre la construcción de argumentos y, en el capítulo 8, sobre cómo estructurar un caso.

2) *Refutación y desarrollo negativo* (Primer orador del equipo negativo. Tiempo máximo: cuatro minutos).

Este orador debe oponerse al caso presentado por el primer orador del equipo afirmativo. En primer lugar, si el orador considera que la interpretación de la resolución presentada por el equipo afirmativo no es aceptable (por ejemplo, si entiende que deja de lado asuntos relevantes), debe explicar por qué y ofrecer una perspectiva alternativa.

En segundo lugar, este participante puede refutar los argumentos presentados por el orador anterior, como así también ofrecer razones adicionales por las que no se debería aceptar la resolución, aunque no vayan directamente contra los argumentos ya presentados. Es decir que no es necesario refutar cada argumento del equipo contrario; de no hacerlo, sin embargo, es importante mostrar por qué los argumentos no refutados no merecen mucho peso en la discusión (por ejemplo, por ser relativamente menos importantes que los otros).

En el capítulo 10, nos concentraremos en algunas técnicas de refutación.

3) *Refutación afirmativa* (Segundo orador del equipo afirmativo. Tiempo máximo: cuatro minutos).

El trabajo del segundo orador a favor es defender los argumentos de su equipo frente a las refutaciones recibidas y rebatir los argumentos presentados en el desarrollo del equipo negativo. Para hacerlo, puede introducir nuevas evidencias y razonamientos.

4) *Refutación negativa* (Segundo orador del equipo negativo. Tiempo máximo: cuatro minutos).

La tarea del segundo orador en contra es refutar los argumentos que el participante del equipo afirmativo acaba de presentar (es decir, insistir en su refutación de los argumentos del equipo afirmativo y defender sus propios argumentos ante las refutaciones recibidas). Para hacerlo, puede introducir nuevas evidencias y razonamientos.

5) *Resumen negativo* (Primer orador del equipo negativo. Tiempo máximo: dos minutos).

A lo largo de este resumen, el orador ya no puede realizar refutaciones o añadir nuevas evidencias, sólo debe resumir los principales aspectos del debate y mostrar por qué el equipo negativo debe resultar ganador. Para hacerlo, puede concentrar su atención en sólo algunos de los asuntos tratados, especialmente en aquellos que más favorezcan la posición de su equipo.

6) *Refutación y resumen afirmativo* (Primer orador del equipo afirmativo. Tiempo máximo: tres minutos).

El último orador del equipo afirmativo tiene dos responsabilidades. En primer lugar, debe responder los argumentos con los que el segundo orador en contra criticó el caso afirmativo.

Por último, debe resumir los principales aspectos del debate y mostrar por qué el equipo afirmativo debe resultar ganador. Para hacerlo, puede concentrar su atención en sólo algunos de los asuntos tratados, especialmente en aquellos que más favorezcan la posición de su equipo.

Espacios para preguntas

Además de hablar durante los discursos que tienen asignados, los participantes disponen de dos espacios para preguntas: el primero, entre los primeros oradores, y el segundo, entre los segundos oradores. Durante estos minutos, los oradores pueden realizar preguntas con el objetivo de aclarar argumentos, solicitar explicaciones adicionales, indagar sobre las fuentes de los argumentos presentados, etcétera.

Habitualmente es el orador del equipo afirmativo quien realiza la primera pregunta. Luego el orador negativo responde y realiza su primera pregunta, y así sucesivamente.

En el capítulo 11, trabajaremos sobre la formulación de preguntas y respuestas.

La carga de la prueba

Hasta aquí hemos dicho que el equipo negativo debe refutar el caso del equipo afirmativo y, además, en algunos formatos, presentar un caso propio en contra de la resolución. Esto depende de cuál es el equipo que tiene la “carga de la prueba” en el debate.

Hay formatos, como el que acabamos de ver, en los que sólo el equipo afirmativo debe mostrar que su posición es la correcta: si no logra persuadir de la fuerza de sus argumentos,

entonces el equipo negativo será el ganador. Decimos, en este caso, que la carga de la prueba la tiene el equipo afirmativo. Así, si el equipo negativo pudiera refutar todos los argumentos afirmativos, ya habría alcanzado su cometido. Sin embargo, como normalmente sabe que no podrá refutar por completo el caso a favor, presenta argumentos adicionales en contra de la resolución para que, a la hora de decidir quién hizo un mejor trabajo, sean balanceados con aquello que no pudo refutar.

Como veremos en el capítulo 14, existen formatos en los que los dos equipos (afirmativo y negativo) tienen la carga de la prueba. En esos casos, al equipo negativo no le alcanzará con refutar los argumentos a favor, sino que tendrá la responsabilidad de ofrecer razones en contra de la resolución, independientemente de lo que el equipo afirmativo haya puesto sobre la mesa.

Resumen del capítulo

En este capítulo, hemos definido el debate como una competencia formal de argumentación y retórica; hemos visto que una resolución define el tema del debate y que dos equipos —uno a favor y otro en contra— se enfrentan para discutir sobre ella. Hemos visto también que estas posturas son impuestas a los participantes y, por lo tanto, no reflejan necesariamente sus opiniones personales. El formato de debate define los tiempos y el orden en que se presentan los discursos. Los equipos tienen la responsabilidad de presentar argumentos propios, rebatir los argumentos del equipo contrario y defender sus argumentos ante las refutaciones recibidas. Normalmente, un jurado imparcial determina ganador a uno de los equipos, teniendo en cuenta la calidad de los argumentos, las refutaciones y las defensas presentadas, la destreza para la comunicación, y el respeto por los oponentes y las reglas del formato.

Luego analizamos con más detalle las características del debate con formato Antigua: composición de los equipos, esquema de los discursos y espacios para preguntas, responsabilidades de los participantes en cada uno de los discursos y tiempos de preparación.

Finalmente, señalamos que en algunos formatos (como en el formato Antigua) la carga de la prueba está sólo en el equipo afirmativo, pero en otros recae sobre ambos equipos.

Conceptos clave

Resolución

Equipo a favor / afirmativo / gobierno

Equipo en contra / negativo / oposición

Posturas impuestas

Formatos de debate

Caso

Argumentación

Refutación

Defensa ante las refutaciones

Juez / jurado

Audiencia

Interpretación de la resolución

Carga de la prueba

CAPÍTULO 2: CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL DEBATE

Actividad 1

Duración aproximada (dependiendo del tamaño del grupo): una hora.

Objetivos: Familiarizarse con elementos básicos de debate. En esta sesión son introducidos conceptos como resolución, equipos, posturas a favor y en contra, formatos de debate, existencia de jueces, etc. Comenzar a trabajar con resoluciones y búsqueda de argumentos para defender posiciones que no hemos elegido.

Materiales necesarios: Fotocopia *Características generales del debate*; pizarrón (opcional).

Diseño de la sesión

Duración	Actividad	Descripción
20 min.	Clase/ discusión	Distribuya la fotocopia <i>Características generales del debate</i> y ofrezca unos minutos para que los participantes puedan leerla rápidamente. Luego desarrolle los puntos de la fotocopia y atienda las preguntas que surjan.
20 min.	Pensar argumentos para una resolución	Solicite a los participantes que se reúnan en grupos de tres y enumérelos. Los equipos pares estarán a favor y los impares en contra de la resolución que se trate (puede elaborar alguna resolución sobre temas de interés para los participantes o puede utilizar alguna de las provistas en el apéndice 1 <i>Algunos ejemplos de resoluciones</i>). Cada grupo tendrá que encontrar tres razones para defender su posición, que luego compartirán. Anuncie una resolución y ofrezca diez minutos de preparación. Luego forme un círculo entre todos y vaya llamando a los grupos a exponer sus argumentos (los pueden ir copiando en el pizarrón, dividiéndolo en dos partes, una para cada posición). Al finalizar, dé lugar a preguntas y comentarios sobre el ejercicio.
20 min.	Pensar argumentos para una resolución II	Repita el ejercicio anterior, pero ahora los equipos impares estarán a favor y los pares, en contra (nuevamente, utilice una resolución que resulte interesante). Al finalizar, vuelva a dar lugar a preguntas y comentarios sobre el ejercicio.

Consejos y comentarios para el facilitador: durante la primera parte, dibujar una sala de debate en un pizarrón puede ayudar a visualizar mejor las características del debate.

CAPÍTULO 2: CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL DEBATE

Material para Actividad 1

Características generales del debate

- 1) Una **resolución** que define el tema del debate. Una resolución es una afirmación sobre la cual los participantes van a discutir. Por ejemplo:

El consumo de marihuana debería legalizarse.

El cuidado del medio ambiente es más importante que el desarrollo económico.

Raúl Pérez fue mejor presidente que Enrique Zapata.

- 2) Hay **dos equipos**: uno a favor de esa resolución (afirmativo) y otro en contra (negativo).

Los equipos no pueden elegir qué posición defender. Las posturas se asignan de modo que cada uno de los equipos se encuentre debatiendo a veces a favor y a veces en contra de la resolución.

- 3) El **formato de debate** define los **tiempos** y el **orden** de los discursos, y determina qué debemos hacer en cada uno de esos espacios establecidos:

- Presentar argumentos a favor de la posición.
- Refutar los argumentos presentados por el equipo contrario.
- Defender los argumentos propios ante las refutaciones recibidas.
- Realizar preguntas a los oponentes.
- Resumir lo que ha sucedido en el debate.

- 4) Al finalizar el debate, un **jurado** imparcial decide qué equipo ha resultado ganador, considerando:

- La calidad de los argumentos de cada equipo.
- La calidad de las refutaciones y de las defensas ante ellas.
- La destreza para la comunicación de las ideas.
- El respeto por los oponentes y por las reglas establecidas en el formato.

CAPÍTULO 2: CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL DEBATE

Actividad 2

Duración aproximada (dependiendo del tamaño del grupo): una hora.

Objetivos: Conocer las características del formato Antigua: tiempos de cada discurso, responsabilidades de los participantes, etc. Hacer una primera práctica de debate.

Materiales necesarios: Fotocopia *Debate con formato Antigua*, pizarrón (opcional).

Diseño de la sesión

Duración	Actividad	Descripción																		
20 min.	Clase/ discusión	Distribuya la fotocopia <i>Debate con formato Antigua</i> y ofrezca unos minutos para que los participantes puedan darle una leída rápida. Luego desarrolle los puntos de la fotocopia y atienda las preguntas que surjan.																		
30 min.	Práctica de debate con tiempos reducidos	Forme grupos de tres o cuatro personas para prepararse y participar en una práctica de debate. Enumere los grupos: los pares estarán a favor de la resolución y los impares, en contra. Elija una resolución (puede elaborar alguna resolución sobre temas de interés para los participantes o puede utilizar alguna de las provistas en el apéndice 1: <i>Algunos ejemplos de resoluciones</i>). Como se trata de una primera práctica, reduciremos los tiempos del formato a los siguientes: <table><thead><tr><th>Sección</th><th>Tiempo</th></tr></thead><tbody><tr><td>1) Desarrollo afirmativo</td><td>2 minutos</td></tr><tr><td>2) Refutación y desarrollo negativo</td><td>3 minutos</td></tr><tr><td><i>Preguntas entre los primeros oradores</i></td><td>2 minutos</td></tr><tr><td>3) Refutación afirmativa</td><td>3 minutos</td></tr><tr><td>4) Refutación negativa</td><td>3 minutos</td></tr><tr><td><i>Preguntas entre los segundos oradores</i></td><td>2 minutos</td></tr><tr><td>5) Resumen negativo</td><td>1 minutos</td></tr><tr><td>6) Refutación y resumen afirmativo</td><td>2 minutos</td></tr></tbody></table> <i>Tiempo de preparación: 1 minuto por equipo</i>	Sección	Tiempo	1) Desarrollo afirmativo	2 minutos	2) Refutación y desarrollo negativo	3 minutos	<i>Preguntas entre los primeros oradores</i>	2 minutos	3) Refutación afirmativa	3 minutos	4) Refutación negativa	3 minutos	<i>Preguntas entre los segundos oradores</i>	2 minutos	5) Resumen negativo	1 minutos	6) Refutación y resumen afirmativo	2 minutos
Sección	Tiempo																			
1) Desarrollo afirmativo	2 minutos																			
2) Refutación y desarrollo negativo	3 minutos																			
<i>Preguntas entre los primeros oradores</i>	2 minutos																			
3) Refutación afirmativa	3 minutos																			
4) Refutación negativa	3 minutos																			
<i>Preguntas entre los segundos oradores</i>	2 minutos																			
5) Resumen negativo	1 minutos																			
6) Refutación y resumen afirmativo	2 minutos																			

Duración	Actividad	Descripción
		Ofrezca diez minutos de preparación (durante este tiempo, además, cada grupo deberá elegir a sus dos oradores para el debate). Luego haga un sorteo para elegir un equipo a favor y uno en contra, que participarán en el debate de práctica.
10 min.	Discusión	Luego del debate, forme una ronda con todos los participantes y abra el espacio a dudas sobre el formato y comentarios sobre la experiencia en general.

Consejos y comentarios para el facilitador: prepare un afiche o escriba en un pizarrón los tiempos del formato Antigua que serán utilizados en la actividad. Es una buena oportunidad para comenzar a utilizar señas del tiempo a lo largo del debate. Vaya mostrando tantos dedos como minutos restan para que el discurso finalice. Cuando reste medio minuto, muestre su mano en forma de “C” y, cuando el tiempo se acabe, el puño. (Recuerde comentar con los participantes estas señas antes del debate. Puede delegar en alguien esta tarea).

Si dispone de más tiempo para la sesión, puede trabajar con más de una resolución y realizar, luego del tiempo de preparación, un debate por cada resolución con la que se haya trabajado (no le asigne a un grupo más de una resolución y recuerde tener, al menos, un equipo a favor y uno en contra para cada una de ellas). Dé espacio para preguntas y comentarios entre cada uno de los debates.

CAPÍTULO 2: CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL DEBATE

Material para Actividad 2

Debate con formato Antigua

Hay dos equipos, cada uno compuesto por dos personas.

Estructura del formato

<i>Sección</i>	<i>Orador</i>	<i>Tiempo máximo</i>
1) Desarrollo afirmativo	Primer orador afirmativo	3 minutos
2) Refutación y desarrollo negativo	Primer orador negativo	4 minutos
<i>Espacio para preguntas entre los primeros oradores de cada equipo</i>		<i>2 minutos</i>
3) Refutación afirmativa	Segundo orador afirmativo	4 minutos
4) Refutación negativa	Segundo orador negativo	4 minutos
<i>Espacio para preguntas entre los segundos oradores de cada equipo</i>		<i>2 minutos</i>
5) Resumen negativo	Primer orador negativo	2 minutos
6) Refutación y resumen afirmativo	Primer orador afirmativo	3 minutos
<i>Tiempo de preparación: 2 minutos por equipo</i>		

De este modo, el primer participante de cada equipo presenta dos discursos y el segundo participante, sólo uno. El equipo afirmativo abre y cierra el debate. El tiempo de preparación se puede utilizar fraccionado o todo junto, en cualquier momento antes de que comience un discurso o espacio de preguntas (no se puede interrumpir una sección para pedir tiempo de preparación).

El equipo afirmativo debe presentar argumentos para defender la resolución. El equipo negativo, mostrar por qué los argumentos presentados por el equipo afirmativo no son suficientes para que se deba apoyar la resolución. Para esto puede refutar los argumentos a favor e introducir argumentos en contra adicionales, que no sean refutaciones directas a los presentados por el equipo afirmativo.

Discursos

1) *Desarrollo afirmativo*

— Interpretar la resolución.

— Ofrecer un “caso” a favor: una serie detallada de razones que muestren que la resolución debe ser aceptada.

2) *Refutación y desarrollo negativo*

- Si considera que la interpretación de la resolución presentada por el equipo a favor no es razonable, explicar por qué esto es así y ofrecer una perspectiva alternativa.
- Refutar los argumentos presentados por el orador anterior.
- Ofrecer razones adicionales por las que la resolución debería ser rechazada, aunque no vayan directamente contra los argumentos ya presentados.

3) *Refutación afirmativa*

- Defender sus argumentos frente a las refutaciones recibidas.
- Refutar los argumentos presentados en el desarrollo del equipo en contra.

4) *Refutación negativa*

- Refutar los argumentos que acaba de presentar el participante del equipo a favor.

5) *Resumen negativo*

- Resumir los principales aspectos del debate y mostrar por qué el equipo en contra debe resultar ganador.

6) *Refutación y resumen afirmativo*

- Responder los argumentos con los que el segundo orador en contra criticó el caso a favor.
- Resumir los principales aspectos del debate y mostrar por qué el equipo a favor debe resultar ganador.

Espacios para preguntas

Los participantes disponen de dos espacios para preguntas (el primero, entre los primeros oradores y el segundo, entre los segundos oradores), para aclarar argumentos, solicitar explicaciones adicionales, indagar sobre las fuentes de los argumentos presentados, etc.

El orador del equipo afirmativo realiza la primera pregunta. Luego, el orador negativo responde y realiza su primera pregunta, y así sucesivamente.

CAPÍTULO 3

Hablar en público

En el capítulo anterior, nos hemos aproximado a las características básicas del debate competitivo con formatos. Hemos señalado también que la palabra es el medio fundamental por el que los participantes expresan sus argumentos y, por ello, es muy importante que los miembros de los equipos sean capaces de hablar en público de manera eficaz. En este capítulo, vamos a analizar algunas características de los discursos y veremos algunas sugerencias para mejorar la capacidad de hablar frente a un auditorio.

La capacidad para hablar en público es esencial para la participación eficaz en debates. Desde la antigüedad clásica, el estudio y la práctica de la oratoria son partes fundamentales de la formación educativa, y la habilidad para comunicar sigue siendo fundamental en los debates políticos, sociales y culturales de nuestros días. Aprender habilidades básicas para hablar en público nos ayuda a aumentar la confianza en nosotros mismos y a mejorar nuestras capacidades comunicativas y argumentativas.

En este capítulo, analizaremos tres elementos importantes en la presentación de un buen discurso:

- *la estructura y organización*
- *el lenguaje verbal*
- *el lenguaje no verbal*

Estructura y organización

En la base de todo buen discurso, se encuentra una estructura clara y una buena organización. Los mismos principios que ayudan a estructurar un discurso público pueden ser aplicados también al armado de *discursos constructivos* —discursos que presentan los argumentos básicos a favor o en contra de la resolución— y *de refutación* en un debate.

- a. **Primero:** en un discurso público, es importante limitar la *cantidad de puntos* que se van a enunciar, de modo de facilitar a la audiencia la tarea de escuchar y comprender plenamente cada uno de ellos.
- b. **Segundo:** un discurso público eficaz repite sus puntos principales a lo largo del desarrollo, lo que facilita que la audiencia los identifique y los siga.

c. **Tercero:** un buen discurso público utiliza cuidadosamente transiciones entre sus puntos principales para unir las distintas partes que lo conforman.

a. **La cantidad de puntos** desarrollados en un discurso debe ser tal que sea posible abarcarlos adecuadamente en los tiempos de presentación establecidos. Por ejemplo, en un discurso de cinco minutos, será muy difícil desarrollar ocho argumentos. Por lo general, dados los límites de tiempo establecidos para las rondas de un debate, los oradores tratan de limitar la cantidad de argumentos a entre tres y cinco. Si los tiempos son menores, se pueden desarrollar menos argumentos e, incluso, en algunos casos pueden ser eficaces dos argumentos; sin embargo, un discurso constructivo tipo no debería tener menos de dos o tres argumentos, de manera de hacer ver a la audiencia que el orador y su equipo cuentan con más de una buena razón para defender o rechazar la resolución. Al mismo tiempo, desarrollar más de cinco argumentos puede resultar contraproducente, ya que pueden producir confusión entre la audiencia. Por ejemplo, en un discurso constructivo de cinco minutos, si se descuenta el tiempo utilizado para la introducción y para las conclusiones finales, un orador que desarrolla cinco argumentos cuenta con menos de un minuto para explicar cada uno de ellos.

b. **La repetición de las ideas más importantes** de un discurso se realiza usualmente de la siguiente manera:

- un anticipo de los argumentos en la *introducción*,
- un desarrollo claro y completo de cada uno de los argumentos durante el *cuerpo*,
- un repaso o revisión de sus aspectos principales en la *conclusión*.

Un viejo dicho describe la estructura del discurso: “Dile a tu audiencia lo que vas a decir, dile lo que tienes para decirle y, finalmente, dile lo que ya le has dicho”.

En otras palabras, un discurso constructivo debe repetir sus ideas principales al menos tres veces para que los otros participantes del debate, los jueces y la audiencia puedan comprender y seguir con mayor facilidad las líneas argumentativas principales ofrecidas en el debate.

Además de considerar la cantidad de ideas principales, es importante mantener un balance adecuado en la cantidad de tiempo destinado para el desarrollo de cada una. En otras palabras, debemos asegurarnos de utilizar el tiempo de manera de poder explicar cada uno de los argumentos para que sean correctamente comprendidos por la audiencia, el jurado y el otro equipo. Por ejemplo, si disponemos de cinco minutos, deseamos explicar tres argumentos y destinamos cuatro minutos a explicar los dos primeros, es posible que

no tengamos tiempo suficiente para explicar el tercero. Planificar y administrar el uso de los tiempos es fundamental para poder transmitir las ideas con eficacia.

En la estructuración de los puntos principales de un discurso, se debe considerar lo que se denomina *estructura paralela*. La idea de esta estructura es presentar los argumentos de manera tal que sean similares en extensión y en la selección de palabras. Por ejemplo, en un debate acerca de la *adopción de un seguro de salud universal para todos los ciudadanos*, las siguientes afirmaciones ilustran cómo un orador a favor podría elaborar sus argumentos principales en una estructura paralela:

1) *La adopción de un seguro de salud universal constituiría un gran incentivo para reactivar la economía de nuestro país.*

2) *La adopción de un seguro de salud universal aumentaría el bienestar de los ciudadanos de nuestro país.*

3) *La adopción de un seguro de salud universal mejoraría la situación de los médicos y otros trabajadores de salud en nuestro país.*

Nótese que cada una de estas tres afirmaciones comienza con una proposición común: “La adopción de un seguro de salud universal...” y finaliza con “...nuestro país”. Asimismo, todas las afirmaciones poseen una extensión parecida. Estos rasgos comunes otorgan a los argumentos sonidos y armonías similares, y así facilitan a la audiencia, a los jueces y a los otros participantes la posibilidad de detectar cuándo los argumentos principales son nombrados. En este caso, al escuchar “La adopción de un seguro de salud universal...”, todas las personas presentes sabrán que, probablemente, se presenta un argumento principal.

Finalmente, para favorecer que la audiencia, los jueces y el equipo contrario identifiquen cada uno de los argumentos es importante verificar que su idea principal pueda resumirse en una frase corta (“reduce la contaminación”, “viola el derecho a la vida”, “promueve la delincuencia”, etc.).

c. Los conectores o elementos transicionales son otros elementos para considerar porque contribuyen a unir las distintas partes del discurso. El pasaje de un argumento al otro debe ser claro en todos los discursos y una manera de lograrlo es a través de una *transición en dos partes*. Tomemos como ejemplo los primeros dos argumentos que utilizamos a favor del seguro universal de salud. Una transición en dos partes entre ellos podría ser:

Ahora que hemos visto cómo un seguro de salud universal es un incentivo para reactivar la economía de nuestro país, avancemos hacia mi segundo argumento, que apunta a demostrar que un seguro de salud universal mejoraría el bienestar de nuestra población.

Este ejemplo ilustra cómo el orador utiliza una transición en dos partes para indicar a la audiencia “dónde estábamos” y “hacia dónde vamos a continuación”. En otras palabras, el orador conecta el argumento que acaba de presentar con el que le sigue de acuerdo con su línea de razonamiento. Es muy importante utilizar estos conectores a lo largo del discurso, ya que permiten a la audiencia saber hacia dónde está yendo el orador con su razonamiento y cuándo pasa de una idea a la otra.

Otro conector que se puede utilizar —particularmente cuando se desarrollan argumentos un poco más complejos— es una previsualización interna. Ésta no debe ser confundida con el anticipo o resumen de los argumentos en la introducción o el cierre del discurso; es, en cambio, un adelanto ubicado *al comienzo de la explicación* de cada uno de los argumentos, que apunta a añadir claridad a ese argumento en particular. Volvamos a nuestro ejemplo sobre el seguro de salud universal para ilustrar este conector; la siguiente podría ser una previsualización interna del argumento principal relacionado con el *bienestar de los ciudadanos*:

A continuación demostraremos cómo un seguro de salud universal mejora la salud física, el bienestar psicológico y, en suma, contribuye a una sociedad más sana y fuerte.

“Salud física, bienestar psicológico y una sociedad más sana y fuerte” son subpuntos dentro del argumento principal acerca del bienestar de los ciudadanos, que ayudan a fortalecerlo y proporcionan a la audiencia más elementos para comprenderlo y recordarlo.

Las *marcaciones temporales* son otros conectores básicos utilizados por oradores. Son palabras o frases cortas que ayudan a la audiencia a saber en qué parte del discurso se encuentra el orador. Por ejemplo, el orador está utilizando marcaciones temporales cuando dice “mi primer argumento es...”, “...mi segundo argumento es...” o “finalmente, mi tercer argumento es...”, entre otras. Palabras como “primer”, “segundo”, “finalmente” o “tercer” son marcaciones temporales porque ayudan a la audiencia a seguir el discurso en su progresión y, al igual que los conectores, indican el pasaje entre argumentos o ideas. Las marcaciones temporales son muy utilizadas para que la audiencia siga el discurso y los buenos oradores las utilizan para ordenar y estructurar sus discursos.

Hemos visto, entonces, elementos transicionales y conectores que utilizan frases, palabras y ubicaciones temporales. Sin embargo, no debemos olvidarnos de un elemento de transición al que en ocasiones tememos: los silencios. Al hablar, muchas veces utilizamos expresiones como “eeem”, “esteem” u otras, que, sin significar nada, no hacen más que rellenar pausas que nos resultan incómodas. Creemos usualmente que los silencios, mientras damos un discurso, nos hacen parecer poco preparados o faltos de concentración. Esto es falso: las pausas —especialmente a continuación de partes importantes en un discurso— son bienvenidas por la audiencia, ya que le permiten reflexionar acerca de lo que estamos diciendo y asimilarlo. Si nosotros estamos cómodos con nuestras pausas, nuestra audiencia lo estará también.

Así que tomémonos tiempo para preparar nuestro discurso y reemplacemos los “eeem”, “esteem” y todas esas muletillas por silencios. Al principio nos sentiremos desnudos sin ellas, pero, con el tiempo, nos acostumbraremos a no necesitarlas. Y nuestra audiencia estará agradecida.

El lenguaje verbal

Los elementos vistos hasta ahora nos ayudan a estructurar las ideas y argumentos en un discurso. Sin embargo, son las palabras y la manera como las articulamos en frases lo que, en definitiva, comunica los argumentos a la audiencia. En términos de lenguaje, es importante tener en cuenta la claridad de los vocablos que elegimos. En primer lugar, debemos utilizar palabras que resulten familiares a nuestra audiencia. Por ejemplo, un orador puede ser experto en temas de salud, pero, si utiliza terminología sobre sistemas de salud muy específicos frente a una audiencia que no está lo suficientemente versada en la materia, ésta podría no entenderle. Si debemos hablar frente a una audiencia y no estamos seguros de su conocimiento específico del tema que presentamos, debemos asegurarnos de tomarnos el tiempo necesario para explicar aquellos términos que podrían resultar confusos o desconocidos; de lo contrario, nuestro discurso será menos convincente, ya que será difícil que la audiencia acepte argumentos presentados en términos que desconoce.

Por ejemplo, si un orador, hablando acerca del calentamiento global, se refiere al *calor antropogénico* —generado por actividad humana—, es muy posible que la audiencia no comprenda de qué está hablando. Si, por el contrario, el orador reemplaza el término y utiliza su definición —“calor generado por actividad humana”—, su argumento tendrá una recepción más favorable. Es fundamental tener en cuenta el grado de conocimiento de nuestra audiencia a la hora de determinar las palabras que vamos a utilizar. “Calor antropogénico” sería un término adecuado si los interlocutores fueran expertos en

cambio climático. Antes de comenzar un discurso, entonces, debemos preguntarnos si la audiencia va a comprender las palabras que hemos seleccionado para presentar nuestros argumentos.

Asimismo, cuando queremos transmitir conceptos abstractos, muchas veces podemos ayudar a nuestra audiencia si los acompañamos con ejemplos concretos.

Por ejemplo, un orador podría decir: “Si el candidato A tuvo más votos que el candidato B, y el candidato B tuvo más votos que el candidato C, entonces A tuvo necesariamente más votos que C”. Y, para facilitar el entendimiento de este concepto general, podría agregar: “Por ejemplo, si A tuvo 100, B tuvo 70 y C tuvo 40; A (100) tuvo más que B (70), B (70) tuvo más que C (40) y A (100) tuvo más que C (40)”.

En otro ejemplo, un orador podría comenzar así: “Las leyes del Congreso no pueden ir en contra de las normas de la Constitución”. Y, a continuación, agregar un caso concreto: “Por ejemplo, si la Constitución prohíbe la pena de muerte, una ley del Congreso no puede permitirla”.

Por otra parte, al hablar en público debemos tratar de utilizar un lenguaje vívido e interesante. Así como es esencial la claridad de los términos que elegimos, también es de suma importancia seleccionar palabras y frases que hagan atractivo nuestro discurso. Para esto podemos utilizar descripciones visuales o sensoriales y lenguaje figurado.

Por ejemplo, para transmitir un concepto como el “efecto invernadero” en un debate sobre calentamiento global, un orador puede pedir a la audiencia que se imaginen corriendo al aire libre, en un día soleado, vestidos con una camiseta negra. Entonces, podría comparar el calor extra que ocasiona la camiseta negra al atraer mayor radiación solar con el calor extra que ocasiona a la tierra el dióxido de carbono y otros gases que, al capturar mayor cantidad de radiación solar, generan un efecto invernadero.

En general, las comparaciones son una forma común de lenguaje figurado muy utilizada: los *símiles* y las *metáforas* son empleados para definir conceptos que no resultan familiares a la audiencia relacionándolos con otros conocidos.

Los *símiles* consisten en comparar expresamente una cosa con otra (se estructuran, por lo general, utilizando nexos —como, cual, tal, etc.— para relacionar los términos que se comparan). Por ejemplo:

- *Se cortó el cabello como su amiga.*
- *Estaba nervioso cual si se tratara de un examen.*
- *La discusión ilumina el entendimiento tal como el Sol da luz a la Tierra.*

Las metáforas, en cambio, consisten en expresar un concepto con un significado distinto o en un contexto diferente del habitual. Por ejemplo:

- *Esa idea es intragable* (es muy difícil de aceptar).
- *El salón era un refrigerador* (allí hacía mucho frío).
- *Están locos de amor* (se aman mucho).

De este modo, las comparaciones pueden hacer que nuestros argumentos sean no sólo más atractivos, sino también más claros y fáciles de comprender.

El lenguaje no verbal

Para ofrecer un buen discurso, la clave final es una presentación atractiva. A continuación, vamos a analizar algunos aspectos que pueden ayudarnos en este propósito. En general, debemos apuntar a una presentación natural, intentando crear en la audiencia la impresión de que le estamos hablando directamente a cada uno de sus integrantes. A través del uso de la voz y del lenguaje corporal, podemos crear un acercamiento a los jueces, a la audiencia y a los otros participantes del debate, hacer más atractivo nuestro discurso y favorecer el interés y la atención de nuestros oyentes.

La voz

Lo primero que debemos considerar es el empleo de la voz. El debate es una actividad de comunicación oral, por lo tanto, la voz es el instrumento principal. Cuando hablamos, debemos transmitir entusiasmo respecto a las ideas que presentamos para que así se vuelvan más atractivas para la audiencia.

En general, debemos intentar mantener un tono conversacional con nuestros oyentes, incluso cuando el debate se desarrolla frente a un público numeroso. Además, debemos utilizar un volumen moderado, suficiente para que todos los presentes puedan escucharnos: no debemos bajar el volumen como si estuviéramos en una conversación con pocas personas ni hablar en un volumen que incomode a los oyentes. Al elegir un tono de diálogo y un volumen moderado, reforzamos nuestro mensaje y ayudamos a la audiencia a comprender mejor nuestros argumentos.

Es necesario hablar a una velocidad que nos permita desarrollar nuestros argumentos e ideas a tiempo, pero evitando sobrecargar con palabras a nuestra audiencia. Una velocidad excesiva puede hacer a nuestro discurso incomprensible o muy difícil de seguir.

Por otro lado, debemos utilizar al máximo la diversidad de gamas y tonos de voz, variando su uso a lo largo del discurso y evitando la monotonía. El volumen y entonación deben ser utilizados para acentuar partes importantes del discurso y señalar transiciones.

Finalmente, hemos visto también que las pausas pueden resultar útiles para enfatizar ideas. Un buen lugar para introducir una pausa es inmediatamente antes de enunciar un argumento principal, ya que puede indicarle al auditorio que estamos a punto de decir algo importante.

El lenguaje corporal

Además del uso adecuado de la voz, a la hora de hablar en público debemos prestar atención a nuestro lenguaje corporal. Influyen en nuestra comunicación con el público la manera en que nos paramos, el movimiento de las manos y los brazos y el tipo de contacto visual que establecemos con la audiencia.

El contacto visual

Uno de los aspectos más importantes es el contacto visual: al mirar a los ojos a las personas que componen nuestra audiencia, generamos una conexión con ellas y transmitimos una sensación de confianza en nuestros argumentos. Al hablar no debemos detenernos a mirar al piso o al techo, o mantener la mirada sobre el papel con nuestras notas; en general, debemos evitar mirar hacia otro lugar que no sea donde se ubican la audiencia y el jurado. El contacto visual con ellos es fundamental para mantenerlos interesados y atentos a nuestro discurso.

Sin embargo, las reglas de contacto visual varían significativamente según la cultura, por lo que debemos tener cuidado de conocer cuáles son las costumbres que priman en la audiencia y en el lugar donde se desarrolla el debate. En algunos contextos, por ejemplo, puede no resultar apropiado para un joven o adolescente mirar sostenidamente a los ojos a sus mayores. Habiendo hecho esta salvedad, podemos decir que, en la mayoría de los contextos en los que participamos en debates, el contacto visual con nuestra audiencia contribuye a establecer una mejor conexión y a proyectar confianza en las ideas y argumentos que presentamos.

La postura

Si estamos nerviosos o tensos, nuestro cuerpo lo hará notar a través de la postura, pero, si le prestamos atención a esta situación, ayudamos a nuestro cuerpo a relajarse, lo que, a su vez, favorece la dicción y el fluir de nuestras palabras. Debemos mantener una postura erguida, con una adecuada posición de hombros, evitando encorvarnos hacia delante.

En muchos debates, estaremos situados sobre una tarima o escenario y, en algunos casos, contaremos con un atril frente a nosotros. Es importante en estos casos evitar inclinarse o apoyarse excesivamente sobre él, porque daremos la impresión de estar nerviosos o cansados y resultaremos menos convincentes.

Las manos y los brazos

Otros recursos que debemos aprovechar para aumentar la elocuencia de nuestros discursos son las manos y los brazos. Si observamos a oradores experimentados en acción, vamos a notar que, por lo general, utilizan movimientos de manos y brazos para enfatizar ideas, argumentos y conceptos importantes. Sin embargo, para muchas personas este tipo de gesticulación puede convertirse en una válvula de escape de energía nerviosa que, al contrario de lo señalado, puede transmitir desconfianza e inseguridad.

En este sentido, hay gestos que debemos evitar: llevar las manos a la cara o al cabello, acomodarnos los anteojos de manera reiterada, hurgar en los bolsillos de los pantalones o jugar con algún objeto —anteojos, lapiceras, reloj, un cuaderno de notas o cualquier elemento no relacionado con los contenidos del discurso— son ejemplos de prácticas que distraen a la audiencia y dificultan su concentración en las ideas que presentamos.

Los gestos que contribuyen a una buena presentación son aquellos que apoyan nuestro discurso de manera natural. Así, podemos mover las manos o los brazos para acentuar puntos, ideas o evidencias importantes. Como no todo lo que decimos en nuestro discurso tiene el mismo nivel de importancia, si utilizamos gestos constantemente no agregamos claridad, sino que contribuimos a confundir a la audiencia acerca de cuáles son los elementos fundamentales de nuestro discurso.

Para poder hacer un buen uso de las manos y los brazos, es importante que antes de comenzar a hablar decidamos qué vamos a hacer con ellos cuando no gesticulemos, es decir, cuál va a ser su posición neutra. En general, podemos dejar los brazos descansar naturalmente a los costados del cuerpo y utilizarlos estratégicamente para reforzar algunas ideas

clave. Si mantenemos los brazos cruzados —o, si hay un atril, apoyados excesivamente sobre él—, podría ser más difícil utilizarlos cuando queramos destacar algunas ideas.

¿Cómo relajarnos antes de hablar?

El miedo a hablar en público es bastante común y dificulta nuestra capacidad para participar en un debate. Sin embargo, existen técnicas que ayudan a superarlo, mediante ejercicios de respiración y movimientos que contribuyen a relajar los músculos de la cara y del resto del cuerpo.

Cuando estamos nerviosos, los músculos tienden a contraerse, lo que hace que el cuerpo acumule tensiones por encima de sus niveles normales. Esto no sólo sucede en las piernas o en las manos, sino especialmente en los músculos de la cara, la mandíbula y el abdomen. Esta tensión hace que la respiración sea más superficial y rápida que lo normal. Al no respirar profundamente, el aire sólo llega hasta la parte superior de los pulmones y en menores cantidades; así, el organismo recibe menos oxígeno, lo que, por su parte, en un círculo vicioso, contribuye a aumentar la tensión muscular. Es este círculo el que debemos romper cuando sentimos que estamos nerviosos antes de hablar en público.

Una manera simple de mejorar la respiración y relajar el cuerpo es pararnos erguidos, con los pies separados, alineados con los hombros. Debemos prestar atención a relajar el cuello y los hombros —podemos moverlos en pequeños círculos— y asegurarnos de que el abdomen también esté relajado. Al inhalar, debemos contar lentamente hasta cuatro, inhalando por la nariz y tratando de llevar el aire hacia el estómago sin henchir el pecho. Luego, debemos exhalar, contando también hasta cuatro. Es importante no contener el aire, sino administrar su inhalación de manera de mantener un flujo constante de entrada y salida del aire. Una vez que estamos cómodos con el ritmo, podemos intentar hacer el mismo ejercicio pero más lento, contando hasta cinco, seis, incluso hasta nueve o diez, cada vez que inhalamos y exhalamos. Notaremos enseguida que el cuerpo está más relajado y la cabeza mejor preparada para concentrarse en la tarea.

Otra técnica sencilla para relajar manos y brazos consiste en sacudirlos a los costados del cuerpo durante unos segundos. Notaremos que la sangre fluye mejor y que los brazos y las manos encuentran con más facilidad su posición natural de descanso.

Resumen del capítulo

En este capítulo, hemos visto una variedad de técnicas para hablar en público que contribuyen a hacer más eficaces nuestros discursos. En particular, discutimos sobre su estructura y organización, y sobre el uso del lenguaje verbal y no verbal.

En cuanto a la estructura y organización, vimos que es importante limitar la cantidad de puntos principales por enunciar, de modo que sea posible desarrollarlos adecuadamente dentro de los tiempos establecidos. Debemos asegurarnos también de administrar el tiempo disponible para poder explicar cada uno de nuestros argumentos. Repetir los puntos principales a lo largo del discurso permite que los oyentes puedan seguirnos con más facilidad. Luego introdujimos el concepto de la estructura paralela: presentar los argumentos de manera tal que sean similares en extensión y selección de palabras, para identificar con mayor facilidad cuándo se nombran los argumentos principales. Además, para favorecer la identificación de cada uno de los argumentos, es importante asegurarnos de que cada uno de ellos pueda resumirse en una frase corta.

Dijimos después que debemos prestar atención a las transiciones entre los puntos principales del discurso. Una manera de que el pasaje entre argumentos sea claro es utilizar una transición en dos partes, indicando a la audiencia “dónde estábamos” y “hacia dónde vamos a continuación”. Otro recurso es la previsualización interna: un adelanto ubicado al comienzo de la explicación de cada uno de los argumentos. Otros conectores son las marcaciones temporales: frases cortas que ayudan a la audiencia a saber en qué parte del discurso se encuentra el orador. Finalmente, los silencios pueden servir como transiciones entre ideas y como momentos para que los oyentes asimilen lo que estamos diciendo. A las muletillas como “eem” y “esteem” podemos reemplazarlas por silencios y nuestra audiencia estará agradecida.

Sobre el lenguaje verbal, comentamos la importancia de elegir términos familiares para nuestros oyentes, o bien tomarnos el tiempo necesario para explicar aquellos que podrían resultar confusos o desconocidos. Asimismo, cuando queremos transmitir conceptos abstractos, vimos que podemos ayudar a nuestra audiencia si los acompañamos con ejemplos concretos.

Por otro lado, debemos tratar de utilizar un lenguaje que haga atractivo nuestro discurso. Para esto podemos utilizar descripciones visuales o sensoriales y lenguaje figurativo. Las comparaciones son una forma de lenguaje figurativo muy utilizada: los símiles y las metáforas sirven para definir conceptos que no son familiares para la audiencia,

relacionándolos con otros que sí lo son. Los símiles consisten en comparar expresamente una cosa con otra; las metáforas, en expresar un concepto con un significado distinto o en un contexto diferente del habitual.

En cuanto al lenguaje no verbal, debemos transmitir entusiasmo por las ideas que presentamos y apuntar a una presentación natural, intentando que cada individuo en la audiencia sienta que le estamos hablando a él directamente. Debemos utilizar un tono conversacional, un volumen suficiente para que todos en la sala puedan escucharnos con claridad y a una velocidad que nos permita desarrollar las ideas a tiempo y de manera entendible. Además, debemos utilizar la diversidad de tonos de voz, variando su uso a lo largo del discurso; nuestro volumen y entonación, y también las pausas, pueden ayudarnos a acentuar partes importantes y señalar transiciones.

Sobre el lenguaje corporal, un aspecto importante es el contacto visual: al mirar a los ojos a los presentes generamos una conexión con ellos y transmitimos una sensación de confianza en nuestros argumentos. No debemos detenernos a mirar al piso o al techo, o fijarnos mucho en el papel con nuestras notas; el contacto visual es fundamental para mantener atentos a nuestros oyentes. Estas notas sobre el contacto visual podrían variar según las culturas, por lo que es importante conocer cuáles son las costumbres de nuestra audiencia.

Por otra parte, debemos prestar atención a mantener una postura erguida y, si contamos con un atril, a no inclinarnos o apoyarnos excesivamente sobre él.

Las manos y los brazos pueden servir para enfatizar conceptos importantes, pero debemos evitar gestos como llevar las manos a la cara o al cabello, acomodar los anteojos de manera reiterada, hurgar en los bolsillos o jugar con algún objeto, pues distraen a la audiencia. Los gestos que contribuyen a una buena presentación son los que apoyan nuestro discurso de manera natural, por ejemplo, para acentuar ideas importantes. Antes de comenzar a hablar, debemos decidir cuál va a ser la posición neutra de manos y brazos. En general, podemos dejarlos descansar a los costados del cuerpo; si mantenemos los brazos cruzados —o apoyados sobre un atril—, podría ser más difícil utilizarlos cuando queramos destacar algunas ideas.

Finalmente, vimos algunas técnicas para relajarnos antes de hablar. Una manera simple de mejorar la respiración y relajar el cuerpo es pararnos erguidos, con los pies alineados con los hombros, prestando atención a relajar el cuello, los hombros y el abdomen. Debemos inhalar por la nariz contando lentamente hasta cuatro, llevando el aire hacia el estómago;

luego, debemos exhalar, contando también hasta cuatro. Es importante mantener un flujo constante de entrada y salida de aire. Una vez que estemos cómodos con el ritmo, podemos alargar los cuatro segundos hasta entre cinco y diez. Otra técnica consiste en sacudir las manos y los brazos a los costados del cuerpo durante unos segundos; la sangre fluirá mejor y éstos encontrarán sus posiciones de descanso con más facilidad.

Conceptos clave

Repetición
Administración del tiempo
Estructura paralela
Conectores
Elementos transicionales
Transición en dos partes
Previsualización interna
Marcaciones temporales
Silencios
Conceptos desconocidos
Conceptos abstractos
Comparaciones
Símbolos
Metáforas
Tono de voz
Volumen de voz
Velocidad en la presentación
Contacto visual
Postura
Manos y brazos
Gestos
Posición neutra
Técnicas de relajación

CAPÍTULO 3: HABLAR EN PÚBLICO

Actividad

Duración aproximada (dependiendo del tamaño del grupo): una hora.

Objetivos: Conocer y poner en práctica algunos consejos para mejorar la comunicación al hablar en público. Abarcar aspectos de la estructura de los discursos y del uso de los lenguajes verbal y no verbal.

Materiales necesarios: Fotocopias *El lenguaje verbal*, *El lenguaje no verbal* y *La estructura de un discurso*.

Diseño de la sesión

Duración	Actividad	Descripción
20 min.	Clase/ discusión	Reparta las fotocopias <i>El lenguaje verbal</i> y <i>El lenguaje no verbal</i> y comente las sugerencias con los participantes.
15 min.	Ejercicio en grupos pequeños	Reúna a los participantes en grupos de tres o cuatro. Cada miembro del grupo deberá pararse frente a los otros y dar un discurso de treinta segundos sobre los temas que se anunciarán. El objetivo del discurso es enfocarse en la comunicación no verbal, por lo que los temas serán de interés general y no deberán concentrarse en el contenido de los discursos. Los oradores tendrán dos minutos de preparación una vez anunciado el tema. Luego de cada discurso, los otros miembros del grupo deben efectuar una devolución acerca del desempeño del orador. Algunos temas sugeridos para esta actividad: <i>tu recuerdo más impactante</i> , <i>tu pasatiempo favorito</i> , <i>el último libro que leíste</i> .
10 min.	Clase/ discusión	Reparta la fotocopia <i>La estructura de un discurso</i> y comente cada uno de los puntos.
15 min.	Ejercicio de todo el grupo	Reúna a los participantes en grupos de tres o cuatro para que preparen un discurso de un minuto sobre alguna afirmación. Deberán buscar al menos dos razones para estar a favor de esa afirmación (por ejemplo: <i>La TV es mala para los niños</i> o <i>El invierno es mejor que el verano</i>). Después de cinco minutos de

Duración	Actividad	Descripción
		<p>preparación, un representante de cada grupo presentará ante todos el discurso.</p> <p>Luego de cada presentación, se dispondrán unos minutos para comentar el desempeño del orador (aspectos positivos y negativos del discurso, según los conceptos vistos en las dos fotocopias de la sesión).</p>

Consejos y comentarios para el facilitador: puede ser de ayuda comenzar con una breve charla con consejos sobre técnicas de relajación para disminuir la tensión que provoca hablar en público.

CAPÍTULO 3: HABLAR EN PÚBLICO

Materiales

El lenguaje verbal

A la hora de preparar nuestro discurso, debemos tener en cuenta algunos consejos respecto de la elección de las palabras:

- Elijamos palabras familiares para la audiencia y expliquemos aquellos términos que podrían resultar confusos o desconocidos.

Por ejemplo, si un orador se refiere al *calor antropogénico* —calor generado por actividad humana—, es muy posible que la audiencia no lo comprenda. Si reemplaza el término por su definición —es decir, “calor generado por actividad humana”— su argumento tendrá una recepción más favorable.

- Cuando queramos transmitir conceptos abstractos, ayudemos a nuestra audiencia con ejemplos concretos.

Por ejemplo, un orador podría comenzar así: “Las leyes del Congreso no pueden ir en contra de las normas de la Constitución”. Y, a continuación, agregar un caso concreto: “Por ejemplo, si la Constitución prohíbe la pena de muerte, una ley del Congreso no puede permitirla”.

- Utilicemos un lenguaje vívido e interesante. Podemos utilizar descripciones visuales o sensoriales y lenguaje figurado.

Por ejemplo, para transmitir un concepto como el “efecto invernadero”, un orador puede pedir a la audiencia que se imagine corriendo afuera, en un día soleado, vestidos con una camiseta negra. Entonces, podría comparar al calor extra que ocasiona la camiseta negra al atraer mayor radiación solar con el calor extra que ocasiona a la tierra el dióxido de carbono y otros gases que generan efecto invernadero al capturar mayor cantidad de radiación solar.

Las comparaciones sirven para definir conceptos que no resultan familiares a la audiencia relacionándolos con otros que sí lo son.

Los símiles consisten en comparar expresamente una cosa con otra:

- *Se cortó el pelo como su ídolo.*
- *Estaba nervioso cual si se tratara de un examen.*
- *La discusión ilumina el entendimiento tal como el Sol da luz a la Tierra.*

Las metáforas consisten en expresar un concepto con un significado distinto o en un contexto diferente del habitual:

- *Esa idea es intragable.*
- *Ese salón era un refrigerador.*
- *Están locos de amor.*

El lenguaje no verbal

Para poder transmitir con eficacia nuestras ideas, debemos tener en cuenta no sólo qué decimos, sino también cómo lo decimos. A continuación veremos algunos consejos que pueden hacer más atractiva nuestra presentación y favorecer la atención e interés por parte de nuestros oyentes.

La voz

- Transmitamos entusiasmo por las ideas que presentamos.
- Mantengamos un tono conversacional.
- Utilicemos un volumen y una velocidad moderados (suficientes pero no excesivos).
- Empleemos diversidad de gamas y tonos de voz para acentuar partes importantes del discurso.

El contacto visual *(Puede variar según las culturas)*

- Miremos a los jueces y a la audiencia.
- No dirijamos la vista al piso o al techo, o al papel con nuestras notas.

La postura

- Mantengamos una postura erguida, evitando encorvarnos hacia delante.
- No nos inclinemos o apoyemos excesivamente sobre el atril.

Las manos y los brazos

- No llevemos las manos a la cara o al cabello ni acomodemos los anteojos de manera reiterada ni juguemos con objetos como lapiceras, reloj, etc.
- Hagamos gestos para acentuar partes importantes del discurso.
- Antes de comenzar a hablar, decidamos qué vamos a hacer con las manos y brazos cuando no gesticulemos. Podemos dejarlos descansar a los costados del cuerpo y utilizarlos para reforzar algunas ideas.
- Si mantenemos los brazos cruzados (o apoyados excesivamente sobre el atril), podría ser más difícil utilizarlos para destacar algunas ideas.

La estructura de un discurso

Los discursos de un debate deben estar estructurados claramente. Los siguientes consejos pueden ayudarnos a lograr este objetivo:

- Limitemos la *cantidad de puntos principales*, de modo que cada uno pueda ser bien explicado y comprendido. Mantengamos un balance adecuado en la cantidad de tiempo destinado a explicar cada uno de los argumentos.

- Repitamos los puntos principales a lo largo del discurso:
 - un anticipo de los argumentos principales en la *introducción*,
 - un desarrollo completo de cada argumento durante el *cuerpo* y
 - un repaso de sus aspectos principales en la *conclusión*.

“Dile a tu audiencia lo que le vas a decir, dile lo que tienes para decirle y, finalmente, dile lo que ya le has dicho”.

- Podemos utilizar una *estructura paralela*: presentar los argumentos de manera que sean similares en extensión y selección de palabras. Por ejemplo:

- 1) La adopción de un seguro de salud universal *constituiría un gran incentivo para reactivar la economía* de nuestro país.

- 2) La adopción de un seguro de salud universal *aumentaría el bienestar de los ciudadanos* de nuestro país.

- 3) La adopción de un seguro de salud universal *mejoraría la situación de los médicos y otros trabajadores de salud* en nuestro país.

- Enunciemos los argumentos de manera que su idea principal pueda describirse en una frase corta (por ejemplo: “reduce la contaminación”, “viola el derecho a la vida”, etc.)

- Utilicemos distintas transiciones para unir las distintas partes del discurso:

- “Transiciones en dos partes” entre los principales argumentos (repasando el punto que se acaba de presentar y anticipando el siguiente), por ejemplo:

Ahora que hemos visto cómo un seguro de salud universal es un incentivo para reactivar la economía de nuestro país, avancemos hacia mi segundo argumento, que apunta a demostrar que un seguro de salud universal mejoraría el bienestar de nuestra población.

— “Previsualizaciones internas”: adelantos ubicados al comienzo de la explicación de un argumento principal, por ejemplo:

A continuación demostraremos cómo un seguro de salud universal mejora la salud física, el bienestar psicológico y, en suma, contribuye a una sociedad más sana y fuerte.

— “Marcaciones temporales” para indicar en qué parte del discurso nos encontramos, por ejemplo:

“Mi primer argumento es...”, “...mi segundo argumento es...”, “finalmente, mi tercer argumento es...”.

— Silencios, para reemplazar expresiones como “eem” y “esteem”.

CAPÍTULO 4

Escuchar

Hasta aquí hemos visto la importancia de la palabra en el debate con formato; hemos estudiado algunos elementos esenciales a la hora de elaborar discursos y de presentarlos frente al jurado y a la audiencia. Ahora bien, para que un buen debate sea posible, no es suficiente con hablar: es necesario también escuchar. En este capítulo, nos abocaremos al análisis de la escucha activa y de su importancia para entender mejor los argumentos presentados en un debate y poder responderlos con mayor eficacia.

El debate es una forma de diálogo en la que la escucha activa es esencial. Escuchar es una habilidad y, como tal, es necesario desarrollarla y perfeccionarla mediante la práctica; su desarrollo y buen uso provee insumos primordiales para elaborar respuestas y mejorar la capacidad de argumentar. La argumentación requiere una escucha cuidadosa, así como la capacidad de parafrasear y sintetizar información importante. Escuchar es, entonces, una habilidad comunicativa fundamental en el debate y, por lo tanto, todos los que participan en él deben ejercitar y perfeccionar su uso. Cuando no escuchamos bien o no somos capaces de comprender correctamente la información que recibimos a través de nuestros oídos, el diálogo que hace posible el debate se torna confuso. Una escucha insuficiente crea dificultades tanto para el jurado como para los demás participantes. En este capítulo, veremos de qué manera podemos estimular nuestras habilidades de escucha activa, lo que nos permitirá mejorar nuestra capacidad de elaborar respuestas adecuadas frente a los argumentos de los otros participantes de un debate.

Oír y escuchar

Para comenzar, veamos cuáles son las diferencias entre **oír** y **escuchar**, lo que va a permitirnos comprender mejor los conceptos del capítulo. *Oír* es el proceso fisiológico en el cual las ondas de sonido se introducen en nuestros canales auditivos. *Escuchar* no sólo implica este proceso fisiológico, sino que también incluye el proceso mental de comprender e interpretar esas ondas de sonido, de manera de poder formular una respuesta a esos sonidos que ingresan por nuestros oídos. *Escuchar*, entonces, incluye al *oír* como la acción inicial de un proceso interpretativo más complejo.

Como todo proceso activo, la escucha es algo que requiere esfuerzo y energía. A menudo pensamos en la escucha como una actividad pasiva: cuando una persona está hablando,

suele existir una percepción de que es esa persona la que está haciendo la totalidad del esfuerzo. Sin embargo, una escucha cuidadosa puede implicar tanto esfuerzo y energía como el habla. La mente tiene que estar concentrada en la situación para poder comprender—esto es, absorber e interpretar— lo que se está diciendo. En este capítulo, dejaremos de pensar en la escucha como una actividad pasiva.

Razones por las que no escuchamos

John Stewart y Carol Logan (1998) describen varias razones comunes por las que la gente *no escucha*, algunas de las cuales son aplicables al ámbito del debate. Algunas personas no escuchan simplemente porque requiere mucho esfuerzo. Como hemos señalado, escuchar es un proceso activo y, como tal, requiere un compromiso en términos de energía y esfuerzo. Cuando este esfuerzo nos resulta muy grande, a menudo decidimos “apagar la cabeza” y dejamos de escuchar. Otra razón para no escuchar es, simplemente, la falta de entrenamiento. Si observamos las habilidades comunicativas enfatizadas en la mayoría de los sistemas educativos del mundo, veremos que la escucha recibe poca atención: los estudiantes aprenden a leer, a escribir y, en algunos casos, a presentar discursos atractivos, pero es muy escaso el tiempo dedicado a enseñar y perfeccionar las habilidades de escucha. El debate es, precisamente, una actividad que les da a los participantes oportunidades para practicar y desarrollar esta habilidad, y es sumamente importante proveer entrenamiento en escucha activa a todos aquellos que comienzan a debatir.

Otra de las razones por las que a veces no escuchamos es que el mensaje se encuentra sobrecargado. En algunas situaciones, hay un exceso de información o demasiadas voces al mismo tiempo, que dificultan el procesamiento y la comprensión de lo que oímos. Una ronda de debate puede resultar un contexto particularmente difícil para escuchar y, por eso—como hemos señalado en el capítulo 3—, es muy importante que los participantes estructuren y organicen sus discursos e intervenciones con claridad. La falta de claridad en la estructura de un discurso constructivo aumenta en gran medida las posibilidades de sobrecarga en el mensaje y, con ello, el riesgo de que la información no sea comprendida adecuadamente.

Muchas veces, mientras escuchamos a alguien, nuestras preocupaciones respecto a asuntos personales u otros temas ajenos a la presentación hacen que no prestemos adecuada atención a lo que se está diciendo. Ésta es otra razón común para no escuchar. Por ejemplo, en una sesión de debate o en una clase, distrae nuestra atención la preocupación por un examen cercano o por una discusión con nuestros padres o algún amigo. Nuestra mente está en otra parte y no podemos escuchar correctamente. O bien, en un debate, es

muy común estar tan pendientes de lo que vamos a decir cuando llegue nuestro turno que no escuchamos a los demás participantes.

Otro problema común que dificulta que escuchemos es el pensamiento rápido. La mente procesa con rapidez mucha más información que la que un orador es capaz de exponer en el mismo espacio de tiempo. La tasa promedio de habla para la mayoría de las personas es de 150 a 180 palabras por minuto, pero el cerebro puede procesar hasta 400 palabras por minuto. Dada nuestra habilidad para procesar la información que escuchamos, la capacidad de la mente que no estamos utilizando provoca, a menudo, que nuestros pensamientos se desvíen del orador. El pensamiento rápido puede ser un problema cuando —como discutimos en el capítulo anterior— un orador hace su presentación en un tono monótono o demasiado lentamente: un tono de voz predecible o una velocidad baja amplifican la velocidad del pensamiento e incrementan los efectos negativos del pensamiento rápido sobre nuestra escucha.

Las expectativas son un último obstáculo para escuchar. Este problema de escucha es común en un debate, ya que muchas veces los participantes, antes del debate, tratan de predecir los argumentos principales del otro equipo. Como resultado, los competidores pueden caer en la trampa de “escuchar lo que se espera escuchar”. Cuando esto sucede, la persona en uso de la palabra presenta un argumento, pero los oponentes “escuchan” el que anticiparon durante el tiempo de preparación. Hay que tener cuidado y no escuchar lo que se espera en lugar de lo que es presentado en el debate, porque puede causar problemas en la refutación.

Tener conciencia de estos problemas de escucha es el primer paso para evitarlos en un debate o en otras instancias comunicativas. Hemos visto ya que un buen debate es un diálogo, a partir de una resolución, alrededor de un tema particular: escuchar es parte esencial del proceso de construcción de ese diálogo. Si los participantes de una ronda de debate no están entrenados en escuchar, la ronda puede volverse confusa. Tras la presentación del primer orador, cada orador debe referirse a los argumentos de los oradores anteriores. Si no escuchamos atentamente a los argumentos presentados por el orador anterior, no seremos capaces de hacerlo de manera adecuada.

Consejos para escuchar mejor

Una serie de consejos puede enriquecer nuestras habilidades de escucha en un debate. En primer lugar, tomar notas durante las exposiciones de los oradores puede ayudarnos a mantener la concentración. En el capítulo 12, elaboraremos en forma más detallada cómo

tomar notas en un debate. Digamos, por ahora, que escribir los argumentos permite prestar mayor atención durante el debate, pues, como ya tenemos escritas las ideas presentadas, no tenemos que concentrarnos en memorizarlas.

Una segunda sugerencia es organizar lo que se escucha, prestando atención a las ideas clave, los esquemas utilizados, las transiciones y marcaciones temporales y otros elementos estructurales del discurso, discutidos en el capítulo anterior. Debemos atender también a la selección de palabras y a cómo están organizadas, y al anticipo y resumen de los argumentos principales.

En tercer lugar, podemos sintetizar la información reelaborando mentalmente los puntos principales, repasando las ideas centrales y repitiéndolas. Esto nos ayudará a estacionar esas ideas en nuestra mente y a recordarlas mejor, lo que, además, nos será de utilidad cuando debamos referirnos a ellas.

Un cuarto consejo es prestar especial atención a los ejemplos, analogías, estadísticas, opiniones de expertos u otra evidencia utilizada como respaldo de los argumentos. La evidencia sirve como justificación de las afirmaciones que realizamos al argumentar y, entonces, puede resultarnos útil a la hora de refutar los argumentos de nuestros oponentes, por ejemplo, si encontramos que el respaldo expuesto es insuficiente o inadecuado.

Finalmente, para sintetizar información es importante evitar que los aspectos expresivos y emotivos influyan en nuestra comprensión del discurso que escuchamos. Si bien es importante evaluar la credibilidad de un orador y su mensaje, debemos evitar que declaraciones expresivas interfieran con nuestra habilidad para capturar la información. Para ejemplificar, imaginemos que estamos participando en un debate con oponentes cuya lengua materna no es la nuestra. Si el idioma establecido para debatir coincide con el nuestro, es muy posible que tengamos mayores recursos expresivos que nuestros oponentes, los cuales se verán limitados por una cantidad menor de palabras y un grado mayor de dificultad para la elaboración de sus discursos. Si centramos nuestra atención en la manera como los oponentes expresan sus argumentos, en su fluidez al hablar, es muy posible que no prestemos atención adecuada a sus argumentos a los cuales debemos, en definitiva, responder. Ya hemos visto que el debate es una competencia de habilidades argumentativas: sin una comprensión adecuada de los argumentos presentados, resulta imposible desarrollar un debate. Siempre debemos tener en cuenta que un orador puede presentar un discurso pobre según los estándares que discutimos en capítulos anteriores, pero sus argumentos no necesariamente serán malos y nuestra atención debe estar puesta en ellos. Esto es fundamental en contextos donde conviven diferentes culturas e idiomas. Nuestra

tarea al participar en un debate es esforzarnos por comprender los argumentos de nuestros compañeros y oponentes, no juzgar la manera como son expresados.

En este mismo sentido, no debemos focalizarnos en los aspectos emocionales. A veces, los participantes de un debate introducen apelaciones emocionales fuertes en sus argumentos, pero, como receptores de un discurso, tenemos que evitar que nos distraigan. Por ejemplo, si un orador provee un ejemplo que nos indigna, debemos evitar que nuestra indignación nos impida escuchar atentamente los argumentos que elaborará luego. Debemos mantener nuestras propias emociones bajo control y evitar responder en forma extremadamente positiva o negativa a un ejemplo o argumento. Los estímulos emocionales pueden interferir con nuestra capacidad de escuchar y tomar notas y, en última instancia, debilitar nuestra habilidad para responder al mensaje.

Paráfrasis

Un ejercicio para desarrollar habilidades de escucha es la paráfrasis, práctica sumamente útil, además, a la hora de refutar los argumentos de los equipos contrarios. Parafrasear es reexpresar los argumentos de otros usando palabras propias. Parafrasear no implica cambiar o manipular el significado del mensaje de otro orador, sino utilizar palabras propias para ofrecer una versión fiel de sus argumentos, de manera concisa.

Por ejemplo, imaginemos que en un debate sobre leyes electorales el primer orador realiza la siguiente afirmación:

Debemos prevenir el fraude electoral para asegurar elecciones justas y democráticas. El fraude electoral es malo porque puede distorsionar las elecciones y socavar el proceso democrático.

Una manera de parafrasear este argumento, ya sea para ampliarlo o bien para refutarlo podría ser:

*Frente al argumento presentado por [nuestro compañero/nuestro oponente], que afirma que **el fraude electoral puede debilitar el proceso democrático**, es necesario señalar que...*

El orador anterior ya ha tenido la oportunidad de explicar el argumento; el objetivo de la paráfrasis aquí es proveer una versión corta de manera tal que el jurado y la audiencia sepan qué argumento en particular estamos discutiendo. En forma simple, cuando parafraseamos elegimos nuestras propias palabras con cuidado y, si lo que deseamos sólo es

que nuestros oyentes entiendan a qué argumento vamos a referirnos, evitamos reexpresar el argumento completo.

Susan Beebe, Steven Beebe y Mark Redmond (1999) proveen algunos consejos para parafrasear eficazmente. En primer lugar, señalan que ofrecer un ejemplo sobre el tema expuesto por el orador anterior puede ser útil cuando éste fue poco claro al presentar sus argumentos. Si tenemos que responder a un argumento poco claro, a veces la mejor opción en términos de paráfrasis es tratar de explicar —para uno mismo y para la audiencia— qué intentó decir el orador anterior. Muchas veces, ofrecer un ejemplo puede ayudarnos a aclarar el argumento durante un debate. Tomemos el mismo ejemplo sobre las leyes electorales:

Debemos prevenir el fraude electoral para asegurar elecciones justas y democráticas. El fraude electoral es malo porque puede distorsionar las elecciones y socavar el proceso democrático.

Esta idea podría resultar confusa si el primer orador no define “fraude electoral”. Al parafrasearlo, el siguiente orador podría aclarar qué significa “fraude electoral” mencionando algunos ejemplos:

Nuestro primer orador ha mencionado los problemas que genera el fraude electoral, que abarca prácticas como la compra y venta de votos, votantes que votan dos o más veces y la destrucción de boletas.

Los ejemplos proveen un contexto a los temas discutidos previamente. Como es difícil discutir sobre argumentos poco claros, podemos usar ejemplos breves para ayudarnos a parafrasear los argumentos de un orador anterior y así responderlos con mayor eficacia.

Otro consejo para mejorar nuestras habilidades de paráfrasis es intentar ser más descriptivos que evaluativos: es importante evaluar y criticar los argumentos de oradores anteriores, pero cuando los parafraseamos tenemos que focalizarnos en proveer una síntesis adecuada de ellos. Debemos ser descriptivos cuando parafraseamos y esperar para dar nuestra respuesta en la refutación.

Por último, es importante que al parafrasear evitemos detalles innecesarios. Habitualmente no queremos destinar el tiempo que tenemos para hablar a sintetizar los argumentos del otro equipo. Debemos elaborar paráfrasis breves para que la audiencia sepa a qué

argumentos estamos respondiendo, pero evitando pormenorizar cada una de sus partes, por ejemplo, repitiendo toda la evidencia provista por el orador anterior. Si intentamos recrear el argumento completo de un orador anterior, nos quedaremos sin tiempo para desarrollar nuestras propias ideas.

Resumen del capítulo

Comenzamos el capítulo afirmando que el debate es una forma de diálogo en la que es esencial la escucha activa. Si los participantes no están entrenados en escuchar, la ronda de debate puede volverse confusa. Tras la primera presentación de una ronda, cada orador debe referirse a los argumentos de los oradores anteriores. Si no escuchamos atentamente, no seremos capaces de hacerlo de manera adecuada.

Por otra parte, mostramos la diferencia entre oír —el proceso fisiológico en el cual las ondas de sonido se introducen en nuestros canales auditivos— y escuchar —que no sólo implica este proceso fisiológico, sino que también incluye el proceso mental de comprender e interpretar esas ondas de sonido—.

Luego comentamos algunas razones por las que muchas veces no se escucha: requiere mucho esfuerzo, falta entrenamiento, el mensaje está sobrecargado, distraen las preocupaciones respecto de temas ajenos a la presentación, el pensamiento va a una velocidad mayor a la que el orador puede dar su presentación, las expectativas hacen “escuchar lo que se espera escuchar”.

Vimos a continuación algunos consejos para mejorar nuestras habilidades de escucha: tomar notas para mantener la concentración, organizar lo que se escucha, reexpresar internamente los puntos principales, prestar especial atención a la evidencia utilizada como respaldo de los argumentos presentados y registrarla, y evitar focalizarse demasiado en los aspectos expresivos y emotivos de la presentación.

Finalmente, un ejercicio útil para desarrollar habilidades de escucha es la paráfrasis: reexpresar los argumentos ajenos usando palabras propias. Vimos algunos consejos para parafrasear eficazmente: ofrecer un ejemplo sobre el tema expuesto por el orador anterior puede ser particularmente útil si éste fue poco claro. Otro consejo es ser más descriptivos que evaluativos: ser descriptivos cuando parafraseamos y esperar para dar nuestra respuesta al refutar. Por último, es importante que evitemos detalles innecesarios para no quedarnos sin tiempo para desarrollar nuestras propias ideas.

Conceptos clave

Oír

Escuchar

Paráfrasis

CAPÍTULO 4: ESCUCHAR

Actividad

Duración aproximada (dependiendo del tamaño del grupo): una hora.

Objetivos: Conocer algunos consejos para mejorar las habilidades de escucha crítica. Se pondrá especial énfasis en la paráfrasis y su importancia en un debate.

Materiales necesarios: Copia de la hoja *Escuchar*.

Diseño de la sesión

Duración	Actividad	Descripción
25 min.	Clase	Utilizando la hoja <i>Escuchar</i> , comente la importancia de escuchar y el rol que una buena escucha juega en un debate.
20 min.	Paráfrasis	Reúna a los participantes en grupos de tres para discutir los temas sugeridos a continuación. Uno de los tres participantes comienza y luego se avanza en el sentido de las agujas del reloj: cada participante debe parafrasear los comentarios de las personas que hablaron con anterioridad y, además, realizar un comentario propio (el primer participante hace un comentario; el segundo parafrasea ese comentario y agrega uno propio; el tercero parafrasea los comentarios de los dos anteriores y agrega uno propio; y, finalmente, quien había comenzado, parafrasea los tres comentarios). Anuncie los temas de a uno y sugiera que, para cada tema nuevo, cambie el primero en hablar en cada grupo. Temas sugeridos: <i>Las parejas homosexuales deberían poder adoptar niños, La pena de muerte no tiene lugar en una sociedad civilizada, El consumo de marihuana debería ser legal, Los videojuegos violentos son peligrosos para los niños, El gobierno debería brindar servicios de salud gratuitos a todos los ciudadanos.</i>
15 min.	Discusión	Discuta la actividad <i>Paráfrasis</i> con un foco especial en las siguientes cuestiones: ¿Qué fue lo más difícil de la actividad? ¿Fueron los otros participantes precisos al parafrasear sus palabras? ¿Cuáles fueron las dificultades al tratar de parafrasear lo dicho por otros participantes?

Consejos y comentarios para el facilitador: para hacer este ejercicio un poco más desafiante —o, si hay tiempo para realizar la actividad nuevamente, luego de la discusión—, considere formar grupos de cuatro o cinco participantes. Al trabajar en grupos más grandes, es mayor la cantidad de argumentos que cada uno debe recordar y parafrasear.

CAPÍTULO 4: ESCUCHAR

Materiales

Escuchar

Para que un buen debate sea posible, no es suficiente con hablar, también es necesario escuchar. A continuación, veremos algunos consejos útiles para entender mejor los argumentos presentados en un debate y poder responderlos con mayor eficacia.

Oír no es lo mismo que escuchar

Oír es el proceso fisiológico en el cual las ondas de sonido se introducen en nuestros canales auditivos.

Escuchar no sólo implica este proceso fisiológico, sino también el proceso mental de comprender e interpretar esas ondas de sonido.

Razones por las que no escuchamos:

- Exigencia de un esfuerzo importante.
- Falta de entrenamiento.
- Sobrecarga del mensaje.
- Preocupación por asuntos personales o ajenos a la presentación.
- Pensamiento rápido (la mente procesa información a una velocidad mayor al ritmo en que un orador puede exponer).
- Escucha de lo que se espera escuchar (en lugar de lo que el orador realmente enuncia).

Consejos para escuchar mejor

- Tomar notas para mantener la concentración.
- Organizar lo que se escucha: prestar atención a las ideas claves, esquemas, transiciones, marcaciones temporales y otros elementos estructurales.
- Reexpresar internamente los puntos principales.
- Prestar especial atención y registrar la evidencia utilizada (ejemplos, analogías, estadísticas, opiniones de expertos, etc.).
- Evitar enfocarse demasiado en los aspectos expresivos y emotivos de la presentación.

Paráfrasis

Parafrasear es reexpresar los argumentos ajenos usando nuestras propias palabras. Parafrasear no implica cambiar el significado del mensaje, sino utilizar palabras propias para ofrecer una versión fiel de los argumentos, muchas veces de manera concisa.

Algunos consejos para la paráfrasis:

- Ofrecer un ejemplo sobre el tema expuesto por el orador anterior.
- Ser más descriptivo que evaluativo.
- Evitar detalles innecesarios.

CAPÍTULO 5

Resoluciones y términos

Hasta aquí hemos visto las características principales de los debates con formato y hemos analizado en detalle las dos acciones elementales que hacen no sólo al debate, sino a toda acción deliberativa: hablar y escuchar. En este capítulo, veremos algunas consideraciones importantes a la hora de establecer qué vamos a debatir, las palabras que emplearemos para definirlo y cómo establecer sus significados. Aun cuando pueden resultar sencillas a simple vista, construir buenas resoluciones y obtener una adecuada definición de los términos requiere trabajo, pero es esencial para posibilitar un buen debate.

La resolución de debate enmarca la discusión y provee a los oradores de ambos equipos una guía para construir sus casos. Por lo tanto, tiene que estar redactada claramente y todos sus términos importantes deben ser definidos durante el debate. Una vez provista la resolución, los participantes tienen que definir los términos importantes. La claridad tanto de la resolución como de las definiciones mejora el diálogo y asegura que ambos equipos comprendan adecuadamente la posición que defienden.

Redactar resoluciones

En el capítulo 2, comentamos que las resoluciones son afirmaciones con algunas características especiales. Mencionaremos tres requisitos básicos para escribir resoluciones de debate: *desafío*, *balance* y *claridad*.

Desafío

El primer requisito es que propongan un desafío frente a los valores, creencias o comportamientos de la audiencia y de los participantes del debate para dar lugar a una discusión sobre ellos. Al ofrecer una posición frente a esos valores, creencias o prácticas vigentes, la resolución hace posible un debate sobre un cambio en éstos.

Algunos ejemplos de resoluciones podrían ser:

La venta de marihuana debe ser despenalizada.

La despenalización de la venta de marihuana produciría un aumento en su consumo.

En el primer caso, la resolución promueve una discusión sobre un posible cambio en una práctica vigente (la penalización de la venta de marihuana). La segunda resolución, en cambio, favorece una discusión sobre los efectos que esa modificación generaría sobre la cantidad de marihuana consumida; en este caso, el desafío no se refiere a las prácticas, sino a las creencias (respecto de si la despenalización efectivamente produciría o no ese aumento).

En ambos casos, la resolución invita a debatir cuáles serían las consecuencias de mantener o cambiar el estado de las cosas y, entonces, sobre su conveniencia o no.

Balance

Un segundo requisito para la confección de las resoluciones es el balance: debemos contemplar la existencia de un equilibrio razonable entre los argumentos a favor y en contra de la resolución. Dicho de otro modo, si bien las resoluciones deben presentar un desafío, no deben ser exageradamente desafiantes. Miremos algunos ejemplos desaconsejados:

Nuestro gobierno debería asesinar al 50% de nuestra población.

Las personas no necesitan aire para vivir.

El problema de estas resoluciones es que sería muy difícil encontrar argumentos para defenderlas y, en consecuencia, no darían lugar a una discusión rica de argumentos entre los equipos a favor y en contra.

Del mismo modo, en los ejemplos sobre la despenalización de la venta de marihuana, si hubiera un acuerdo generalizado sobre los beneficios o perjuicios de la despenalización, o sobre los efectos que ésta generaría sobre el nivel de consumo, estas resoluciones no serían buenas por no ser desafiantes o por serlo excesivamente.

Por otro lado, es importante mantener el balance al elegir los términos con que redactamos la resolución. Veamos un ejemplo:

El sistema público de salud es un desperdicio de fondos por parte del gobierno.

Esta resolución podría resultar desbalanceada porque el término “desperdicio” genera una predisposición negativa respecto del seguro médico. En general, al formular las resoluciones debemos utilizar términos neutrales, que tomen menos partido por alguna de las

posiciones del debate. En este caso, según el tema que queremos se aborde en el debate, podríamos reformular la resolución de diversos modos, por ejemplo:

El dinero que el gobierno destina al sistema público de salud podría ser mejor aprovechado.

El gobierno debería destinar menos fondos al sistema público de salud.

Estas resoluciones resultan más adecuadas porque, al utilizar palabras neutrales, se evita una mejor predisposición a favor de una de las partes.

Claridad

La claridad es el último requisito que analizaremos: una buena resolución de debate permite focalizar la discusión en un conjunto de asuntos suficientemente delimitado. Los participantes del debate deben saber con detalle sobre qué se discutirá para poder elaborar argumentos adecuados. En este sentido, debemos asegurarnos de que la resolución sea lo suficientemente clara para permitir que el debate aborde el tema deseado, no los diferentes significados posibles de la resolución. Veamos un ejemplo desaconsejado:

El gobierno debería modificar su política exterior.

El problema de esta resolución es que deja abierta la posibilidad de discutir sobre una gran cantidad de temas diferentes, todos referidos a la política exterior. ¿Se discutirá sobre la relación con nuestros países vecinos, con los lejanos o con todos? ¿Se referirá al tono de nuestras conversaciones, a su contenido o a ambos? ¿Tendrá que ver con el modo de nombramiento de cancilleres y embajadores? Como podemos ver, sería muy difícil para los participantes prepararse para un debate con una resolución tan amplia. Al comenzar, los equipos se habrán preparado para debatir sobre aristas muy diferentes —y adecuadas— de la resolución. Esto dificultará un diálogo rico entre los participantes.

Además, es importante evitar palabras cuya definición pudiera complicar la focalización del debate en los temas deseados. Por ejemplo, si en una resolución utilizáramos la expresión “personas ricas”, podríamos generar una confusión entre diferentes maneras de definir qué personas lo son. En ese caso, podríamos aumentar la claridad de nuestra resolución modificando la expresión “personas ricas” por otra que especifique mejor a quienes deseamos referirnos, por ejemplo, “personas con un ingreso mensual mayor al promedio”.

Finalmente, es importante evitar que la resolución incluya más de una afirmación simultáneamente, para no dispersar la atención de los participantes en diferentes problemas al mismo tiempo. Un debate que pretenda abordar varios temas a la vez podría resultar muy confuso y poco productivo, por la escasez de tiempo que habría para desarrollar las ideas. Veamos un ejemplo desaconsejado:

Nuestro país debería retirarse de la guerra y aumentar los impuestos a las importaciones.

En este caso, probablemente sería mejor crear dos resoluciones diferentes:

Nuestro país debería retirarse de la guerra.

Nuestro país debería aumentar los impuestos a las importaciones.

Así, daríamos lugar a dos debates diferentes, focalizados cada uno en un solo tema.

Tres tipos de resoluciones

A continuación, analizaremos una distinción que habitualmente se hace entre tres tipos de resoluciones: *de hechos*, *de valores* y *de políticas*. El objetivo de hacer esta distinción no es tanto poder distinguir luego si una resolución es de tal o cual tipo, sino, más bien, ilustrar la diversidad de temas —y modos de abordaje— a los que se puede dar lugar en un debate.

Resoluciones de hechos

Las resoluciones de hechos tratan sobre la veracidad o falsedad de alguna afirmación objetiva. Se puede tratar de afirmaciones sobre el pasado, el presente o el futuro, o sobre relaciones entre hechos de diferentes momentos. Algunas resoluciones tratan sobre relaciones de causa-consecuencia; otras, sobre si determinado hecho sucedió o no —o si sucederá—; otras, sobre explicaciones alternativas a diferentes sucesos, etcétera. Por ejemplo:

La cantidad de abortos aumentaría si éstos fueran legalizados.

En este caso, la resolución trata sobre qué sucedería con la cantidad de abortos si se legalizaran. El debate, en este caso, sería sobre la veracidad o no de una la relación causal entre la legalización y la cantidad de abortos.

Resoluciones de valores

Las resoluciones de valores, en cambio, se concentran en evaluaciones subjetivas que estipulan relaciones referidas a conceptos cuyos significados o interpretaciones varían entre individuos, como la belleza, la importancia, la ética, la moral, el gusto, etc.

Si la vida de la madre está en peligro, el aborto es éticamente aceptable.

En este caso, la resolución plantea una discusión acerca de un asunto ético; en particular, permite indagar sobre si es éticamente aceptable o no realizar una acción —practicar un aborto— en determinadas situaciones —cuando la vida de la madre está en peligro—. En general, los valores sirven como criterio para elegir y justificar comportamientos, guían en la determinación sobre qué está bien y qué está mal, y permiten evaluar el mérito de una idea, objeto o práctica.

Resoluciones de políticas

Finalmente, las resoluciones de políticas promueven debates sobre si determinadas acciones deberían ser realizadas o no. Estas resoluciones siempre se enfocan en el futuro y, habitualmente, se refieren a cambios en acciones del gobierno o en la legislación. Por ejemplo:

El aborto debería ser legalizado.

En este caso —asumiendo que el aborto es actualmente ilegal— la resolución propone un debate sobre un cambio en las políticas, de modo que el aborto pase a ser legal.

Los ejemplos de cada tipo de resolución permiten ver cómo un mismo tema —en los tres casos, el aborto— puede ser abordado desde diferentes perspectivas; tener presente la distinción entre los diferentes tipos de resoluciones puede ayudarnos a aprovechar más la versatilidad que ofrece la práctica de debates.

Definir términos

Tras conocer la resolución del debate, durante su preparación los participantes tienen que definir los términos importantes. Antes de elaborar los argumentos a favor y en contra de la resolución, es importante tener definiciones claras para entender el tema sobre el que se deberán construir argumentos. En los primeros discursos del debate, los equipos

presentan sus definiciones y luego —habiendo explicado su interpretación de la resolución— desarrollan sus argumentos.

Existen diferentes métodos para definir términos. Vamos a discutir cinco acercamientos: *definición de diccionario, estipulación, negación, ejemplos y definición extendida.*

Definición de diccionario

El primer método que veremos son las definiciones del diccionario. Es muy fácil usar un diccionario para encontrar las palabras de una resolución de debate. Las definiciones de diccionario son, por lo general, claras y utilizan palabras neutrales. Por ejemplo, siguiendo este método, podríamos definir la palabra “nación” de la siguiente manera:

Según el diccionario de la Real Academia Española, una nación es un “conjunto de habitantes de un país regido por el mismo gobierno”.

En este ejemplo, podemos ver la claridad en la definición: las palabras son neutrales y la definición limita la discusión haciendo de la palabra “nación” algo específico.

Estipulación

Un segundo método para definir términos es por estipulación, es decir, sugiriendo que se acepte una definición que difiere de la convencional. Por ejemplo, los participantes de un debate podrían definir el término “batalla” de la siguiente manera:

El diccionario enuncia que una “batalla” es un “combate importante entre dos fuerzas militares”, pero hoy queremos definir “batalla” como una “serie de acciones tendientes a lograr ciertos objetivos en una campaña de salud”.

De esta manera, la estipulación permite utilizar palabras desde perspectivas alternativas a las habituales. Los participantes del debate no deberían utilizar esta técnica de forma que origine definiciones distorsionantes del tema, que impidan, entonces, una discusión adecuada con los participantes del otro equipo.

Negación

El tercer método es la negación, es decir, enunciar qué *no* es un término. Por ejemplo, frente a la palabra “templado”, un participante podría decir:

Diremos que el tiempo está “templado” siempre que no esté ni frío ni caluroso.

La negación es útil cuando una palabra es difícil de definir; en esos casos, muchas veces es más fácil describir un término explicando lo que no es, en lugar de lo que sí es.

Ejemplos

Un cuarto método para definir términos son los ejemplos. En un debate, los participantes pueden utilizar ejemplos reales o hipotéticos. Así, podríamos decir:

El “amor” es, por ejemplo, lo que unía a Romeo y Julieta.

De esta manera, los ejemplos pueden mencionar un caso típico de lo que estamos hablando, que permita a nuestros oyentes entender a qué nos referimos.

Definición extendida

El último método que comentaremos es la definición extendida. Esto es, simplemente, ir más allá de la definición del diccionario para aclarar un término que puede dar lugar a diversas interpretaciones. Por ejemplo, si tomamos la palabra “debate”, podríamos decir:

La Real Academia Española afirma que “debate” es sinónimo de controversia y refiere a una “discusión de opiniones contrapuestas entre dos o más personas”. Pero con “debate” nos referiremos aquí específicamente a debates con formato.

De esta manera, la definición extendida permite tomar una palabra con diversas acepciones y, entre ellas, especificar cuál utilizaremos durante el debate.

Resumen del capítulo

Comenzamos el capítulo afirmando que la resolución de debate enmarca la discusión y provee una guía para que los participantes puedan construir sus casos. La claridad de las resoluciones y las definiciones mejoran el diálogo entre los equipos.

Luego vimos algunos consejos para escribir resoluciones. En primer lugar, las resoluciones deben proponer un *desafío* frente a los valores, creencias o comportamientos vigentes. En segundo lugar, hay que prestar atención a mantener un *balance*, es decir que se debe contemplar un equilibrio razonable entre los argumentos a favor y en contra de la

resolución. Además, es importante mantener el balance al elegir los términos con que redactamos la resolución, utilizando términos neutrales. Finalmente, el requisito de *claridad* indica que una buena resolución debe permitir focalizar la discusión en un conjunto de asuntos suficientemente delimitado. Para esto, debemos asegurarnos de que la resolución sea clara y evitar palabras cuya definición pueda complicar la focalización del debate en los temas deseados. Asimismo, debemos evitar incluir más de una afirmación en una misma resolución.

Además, conocimos una distinción entre tres tipos de resoluciones: *de hechos*, que tratan sobre la veracidad o falsedad de alguna afirmación objetiva; *de valores*, que se concentran en valoraciones subjetivas, que varían entre individuos; y *de políticas*, que promueven debates sobre si determinadas acciones deberían ser realizadas o no.

Por último abordamos algunos métodos para definir los términos de una resolución: *definición de diccionario*; *estipulación* (sugerir que se acepte una definición que difiere de la convencional); *negación* (enunciar qué no es un término); *ejemplos*; y *definición extendida* (aclarar el uso que se dará a un término que puede originar diversas interpretaciones).

Conceptos clave

Desafío

Balance

Términos neutrales

Claridad

Resoluciones de hechos

Resoluciones de valores

Resoluciones de políticas

Definición de diccionario

Estipulación

Negación

Ejemplos

Definición extendida

CAPÍTULO 5: RESOLUCIONES Y TÉRMINOS

Actividad

Duración aproximada (dependiendo del tamaño del grupo): una hora.

Objetivos: Aprender a definir los términos de una resolución de debate y adquirir técnicas para redactar resoluciones de debate.

Materiales necesarios: Fotocopias *Definir términos* y *Redactar resoluciones*; un diccionario cada 4-5 participantes.

Diseño de la sesión

Duración	Actividad	Descripción
10 min.	Discusión sobre definición de términos	Reparta la fotocopia <i>Definir términos</i> y discuta las diferentes técnicas que normalmente usan los participantes para definir los términos de una resolución. Comente los ejemplos sugeridos y aquellos que surjan de la discusión grupal.
20 min.	Definir palabras y frases	Reúna a los participantes en grupos de cuatro o cinco y distribuya los diccionarios. Luego pídale que definan algunos términos o frases, por ejemplo: <i>adicción, mandato del gobierno, opresión, libertad de expresión</i> . Anuncie cada término o frase nueva cada tres-cuatro minutos. Luego de trabajar con cada término o frase, o al finalizar con todas, genere un espacio para que se puedan compartir las definiciones de cada grupo.
10 min.	Discusión: cómo redactar	Reparta la fotocopia <i>Redactar resoluciones</i> y discuta los criterios para formular resoluciones de debate.
20 min.	Redactar	Utilizando los grupos pequeños del ejercicio anterior, los participantes deberán practicar la redacción de resoluciones de debate. Cada grupo tendrá asignados algunos temas generales, como <i>la economía, el medio ambiente, las drogas ilícitas y la salud</i> . Cada grupo deberá redactar en diez minutos tres resoluciones relacionadas con su tema. Luego, recoja las resoluciones y léalas en voz alta. Los participantes podrán realizar sugerencias sobre cómo mejorar la redacción de las resoluciones.

Consejos y comentarios para el facilitador: considere dedicar más tiempo a esta sesión si cree que los participantes lo necesitan. Ambas actividades pueden expandirse fácilmente agregando nuevos términos y temas de debate.

CAPÍTULO 5: RESOLUCIONES Y TÉRMINOS

Materiales

Definir términos

1. Definiciones de diccionario

Ejemplo: **nación**

Según el diccionario de la Real Academia Española, una nación es un “conjunto de habitantes de un país regido por el mismo gobierno”.

2. Estipulación (sugerir que se acepte una definición que difiere de la convencional)

Ejemplo: **batalla**

El diccionario enuncia que una “batalla” es un “combate importante entre dos fuerzas militares”, pero hoy queremos definir “batalla” como una “serie de acciones tendientes a lograr ciertos objetivos en una campaña de salud”.

3. Negación (decir qué no es un término)

Ejemplo: **templado**

Diremos que el tiempo está “templado” siempre que no esté ni frío ni caluroso.

4. Ejemplos (reales o hipotéticos)

Ejemplo: **amor**

El “amor” es, por ejemplo, lo que unía a Romeo y Julieta.

5. Definición extendida (aclarar el uso que se le dará a un término que puede originar diversas interpretaciones)

Ejemplo: **debate**

La Real Academia Española sostiene que “debate” es sinónimo de controversia y refiere a una “discusión de opiniones contrapuestas entre dos o más personas”. Pero con “debate” nos referiremos aquí específicamente a debates con formato.

Redactar resoluciones

1. Desafío

- Proponer un desafío frente a los valores, creencias o comportamientos de la audiencia y de los participantes del debate

2. Balance

- Contemplar un equilibrio entre los argumentos a favor y en contra de la resolución. Las resoluciones no deben ser exageradamente desafiantes. Ejemplos desaconsejados:

Nuestro gobierno debería asesinar al 50% de nuestra población.

Las personas no necesitan aire para vivir.

- Evitar términos que tomen partido por alguna de las posiciones del debate. Ejemplo desaconsejado:

*El seguro médico es un **desperdicio** de fondos por parte del gobierno.*

En su lugar, elegir términos neutrales. Por ejemplo:

El dinero que el gobierno destina al seguro médico podría ser mejor aprovechado.

El gobierno debería destinar menos fondos al seguro médico.

3. Claridad

- Focalizar la discusión en un conjunto de asuntos suficientemente delimitado. Veamos un ejemplo de poca claridad:

El gobierno debería modificar su política exterior.

¿Se discutirá sobre la relación con nuestros países vecinos, con los lejanos o con todos? ¿Se referirá al tono de nuestras conversaciones, a su contenido o a ambos? ¿Tendrá que ver con el modo de nombramiento de cancilleres y embajadores?

- Evitar palabras cuya definición pueda complicar la focalización del debate en los temas deseados. Por ejemplo, si utilizáramos la expresión "personas ricas",

podríamos generar una confusión entre diferentes maneras de definir qué personas lo son. En ese caso, aumentaríamos la claridad modificando la expresión "personas ricas" por otra que especifique mejor a quienes deseamos referirnos, por ejemplo, "personas con un ingreso mensual mayor al promedio".

- Evitar que la resolución incluya más de una afirmación simultáneamente. Ejemplo desaconsejado:

Nuestro país debería retirarse de la guerra y aumentar los impuestos a las importaciones.

Sería mejor crear dos resoluciones:

Nuestro país debería retirarse de la guerra.

Nuestro país debería aumentar los impuestos a las importaciones.

CAPÍTULO 6

Las partes de un argumento

Una vez establecida la resolución para el debate, el siguiente paso consiste en construir argumentos para apoyarla o rechazarla. En este capítulo, analizaremos un modelo que distinga tres partes básicas de un argumento: afirmación, evidencia y razonamiento. El propósito de las próximas páginas es explicar estos tres elementos en detalle y practicar la construcción de argumentos mediante los ejercicios provistos. Una comprensión profunda del proceso de construcción de argumentos y de sus partes promueve el uso de pensamiento lógico, esencial en la práctica del debate. A su vez, el tipo de pensamiento crítico ejercitado mediante el proceso argumentativo contribuye a la formación de ciudadanos capaces de participar en debates esenciales para el buen funcionamiento de sociedades abiertas y plurales.

Para comprender mejor los elementos básicos de un argumento, vamos a comenzar utilizando un ejemplo:

El debate está entre las mejores herramientas educativas.

La afirmación es una aseveración sobre la que la audiencia no necesariamente está de acuerdo, pero que el orador presenta como cierta y busca defender apoyado en los otros elementos del argumento. La afirmación, en este caso, trae aparejado un juicio de valor frente al cual muchas personas podrán estar en desacuerdo.

¿Cómo, entonces, puede el orador lograr que la audiencia acepte la veracidad de su afirmación? Un elemento que el orador deberá proveer a la audiencia es evidencia que le permita apoyar su afirmación. La evidencia estará compuesta usualmente por información reunida a partir de datos surgidos de investigaciones, de ejemplos y de condiciones observables. Volviendo a nuestro ejemplo, una evidencia posible para apoyar la afirmación “el debate está entre las mejores herramientas educativas” sería la siguiente:

Muchas personas que participaron en actividades de debate siendo estudiantes —ya sea en la escuela secundaria o en la universidad— son hoy profesionales exitosos en campos como el derecho, la política y otros que requieren habilidades de pensamiento crítico.

El orador podría, además, señalar casos concretos de individuos cuyas carreras sobresalientes en los ámbitos mencionados pudieran ser en parte atribuibles a su participación en actividades de debate.

Esto no basta, sin embargo, para completar la estructura del argumento; falta otro elemento que conecte las dos partes vistas hasta ahora: el razonamiento.

El razonamiento puede ser pensado como la justificación que el orador provee para conectar la afirmación con la evidencia ofrecida. A menudo, el razonamiento es la parte del argumento precedida por la palabra “porque”. Volviendo a nuestro ejemplo, podríamos decir:

El debate está entre las mejores herramientas educativas (afirmación).

Porque constituye un medio probado de práctica y refinamiento de capacidades de pensamiento crítico (razonamiento).

Muchas personas que participaron en actividades de debate siendo estudiantes —ya sea en la escuela secundaria o en la universidad— son hoy profesionales exitosos en campos como el derecho, la política y otros que requieren habilidades de pensamiento crítico (evidencia).

Este ejemplo ilustra de qué manera el razonamiento conecta la afirmación con la evidencia. La afirmación, el razonamiento y la evidencia completan la estructura básica de un argumento.

A continuación, veremos una explicación más detallada de algunas estrategias y tácticas que los participantes de un debate pueden utilizar para la construcción de cada uno de estos tres elementos.

Afirmación

En el capítulo anterior, hemos recorrido algunas consideraciones importantes en el momento de formular resoluciones. Los mismos principios generales para la construcción de resoluciones deben ser aplicados para la elaboración de las afirmaciones de los argumentos. Veremos ahora algunos de estos principios.

Ante todo, habitualmente, una afirmación adecuada no es aceptada de inmediato por la audiencia. Por ejemplo, en un debate acerca del cambio climático global, no constituye una afirmación adecuada sostener: “hoy es un día soleado y con 30 grados de temperatura”, pues es verificable de inmediato. Si, por el contrario, el orador afirma que “las altas temperaturas que experimentamos en nuestra región son una consecuencia directa del cambio climático”, y ofrece como evidencia los 30 grados centígrados de temperatura del

día de hoy, introduce un componente controvertido en primer lugar y, a continuación, ofrece una evidencia que apunta a reforzar la veracidad de esa afirmación. Hay problemas con este argumento: por ejemplo, se podrían estar confundiendo las condiciones del tiempo de un día con tendencias climáticas generales; este tipo de problemas serán abordados en el capítulo siguiente. Lo que nos interesa por ahora es llamar la atención sobre lo siguiente: si nuestra afirmación es aceptada muy fácilmente por la audiencia, es probable que sea poco adecuada para comenzar a construir nuestro argumento en un debate.

En segundo lugar, debemos asegurarnos de que nuestra afirmación no intente establecer más de una cosa al mismo tiempo. Es importante mantener el foco en un asunto por vez; podemos utilizar múltiples afirmaciones para apoyar nuestra posición, pero debemos ser cuidadosos respecto de la claridad de nuestro caso. En este sentido, además, debemos elegir palabras que resulten claras a nuestros oyentes y evitar ambigüedades, lenguaje específico de un grupo y no conocido por todos, etc.

Consideremos, por ejemplo, la siguiente afirmación: “El debate está entre las mejores herramientas educativas y es una actividad muy barata”. Esta afirmación presenta dos problemas. En primer lugar, un problema de lenguaje: la palabra “barata” no es suficientemente clara si no incluimos una referencia de comparación, es decir, si no especificamos *respecto a qué* es barata. Una forma más apropiada para introducir esta idea podría ser decir que “El debate está entre las mejores herramientas educativas y *es más eficaz que otras que requieren incurrir en costos iguales o mayores*”. Pero, sin embargo, esta afirmación tiene otro problema: introduce dos proposiciones en una misma afirmación, lo que dificulta su justificación. Ante esto, podríamos separar la afirmación en dos:

— *El debate está entre las mejores herramientas educativas.*

— *El debate es más eficaz que otras herramientas educativas que requieren incurrir en costos iguales o mayores.*

Hemos visto hasta ahora, entonces, que las afirmaciones deben ser habitualmente controvertidas, claras y enfocadas en un solo tema a la vez.

Consideremos un nuevo ejemplo, esta vez relacionado con el tema del cambio climático global: “El desarrollo de las zonas costeras debería ser restringido”. Ésta es una afirmación que se puede escuchar frecuentemente en discusiones acerca del cambio climático, ya que la intensidad y frecuencia de huracanes en los últimos años han hecho de éste un tema importante de política pública. Además, es una afirmación controvertida. Se pueden encontrar numerosas razones para justificar el desarrollo humano en zonas costeras: beneficios

de salud, acceso a pesca, playas, comunicación y una preferencia histórica de civilizaciones a lo largo de la historia que han consolidado gran parte de la vida humana en torno a mares, océanos y fuentes de agua en general. Hay diversos motivos para justificar estar a favor o en contra de esta afirmación y no es una afirmación que la audiencia aceptará inmediatamente, como “hoy es un día soleado y con 30 grados de temperatura”. En este caso, la audiencia precisa más información y evidencia para determinar qué posición apoyará: aceptar o rechazar la afirmación.

Evidencia

Ya nos hemos concentrado en la estructura de una afirmación; analicemos ahora algunas características de la evidencia. Como ya hemos mencionado, la evidencia debe estar compuesta por hechos o datos verificables; esto no significa que deba ser inmediatamente observable o limitada a datos simples, como en el ejemplo de la temperatura del día, o algo que la audiencia pueda ver en el momento. Ésos son sólo un tipo de evidencia entre varios. Entre los diferentes tipos de evidencia podemos destacar cuatro grupos: evidencia estadística, datos observables, ejemplos e historias, y, finalmente, información testimonial, provista por expertos. A continuación, recorreremos cada uno de estos tipos de evidencia, ofreciendo ejemplos para apoyar nuestra afirmación original acerca del debate como una de las mejores herramientas educativas.

La reunión de evidencia, a menudo, comienza por la búsqueda de datos estadísticos. La información cuantitativa es muy utilizada en debates y no necesariamente debe estar compuesta por estadísticas complejas. Veamos, por ejemplo, cómo podríamos utilizarla a favor de nuestra afirmación: un dato estadístico útil podría ser aquel que comparase el porcentaje de estudiantes que han completado sus estudios universitarios tomando como base, en un caso, a aquellos que han participado en algún tipo de actividad de debate y, en otro, a la población en general. Si el porcentaje de graduados con experiencia en debate superara al porcentaje de graduados de la población general, podríamos pensar en utilizar ese dato como evidencia en favor de la afirmación.

De este modo, el uso de evidencia estadística puede ayudarnos a fundamentar nuestras afirmaciones y a avanzar con nuestra posición en el debate. Sin embargo, debemos ser cuidadosos en su uso y prestar especial atención a la legitimidad de la fuente y a la existencia de estadísticas discrepantes respecto al mismo tema. Internet, por ejemplo, ha contribuido a facilitar enormemente el acceso a información estadística de todo tipo, en algunos casos, bien fundamentada y, en otros, no. Cuando buscamos información estadística, debemos tener en cuenta que provenga de una fuente creíble para nuestra audiencia.

Otra manera de apoyar un argumento es a través de hechos o datos observables. Como hemos mencionado, si existe algo en el ambiente en el que transcurre el debate que pueda ser observado inmediatamente por la audiencia, esta evidencia puede resultar adecuada. Con frecuencia, es difícil encontrar elementos inmediatos que puedan ser utilizados de manera eficaz como evidencia. Sin embargo, volviendo a nuestro ejemplo, los participantes a favor de la moción del debate como una de las mejores herramientas educativas podrían utilizar el mismo debate en el que participan como evidencia de la afirmación. Podrían afirmar, por ejemplo, que los participantes de ambos equipos no serían capaces de articular argumentos y presentarlos de manera convincente si no fuera por su experiencia y práctica de debate.

Un tercer tipo de evidencia es la derivada de ejemplos o narraciones. El orador puede relatar historias, incidentes o experiencias —individuales o colectivas—, que apunten a proporcionar un contexto favorable a la afirmación. En nuestro ejemplo, la historia personal de algún estudiante que haya logrado mejorar su rendimiento académico gracias a la práctica de debate o las historias de personas que tras haber participado en actividades de debate hayan sobresalido en la vida profesional pueden ayudar a ilustrar de qué manera el debate impacta en individuos o comunidades concretas. Este tipo de evidencia ofrece la posibilidad de visualizar en casos específicos lo que las estadísticas suelen proporcionar de manera más abstracta y general.

Finalmente, otra forma de evidencia es aquella que proviene de testimonios de expertos o autoridades en materias relacionadas con el tema. Siguiendo con nuestro caso del “debate entre las mejores herramientas educativas”, una autoridad que los participantes podrían citar es un profesor que enseña comunicación o debate. Citar comentarios acerca de la importancia del debate de ese profesor puede contribuir a reforzar la afirmación, proveyendo una opinión respetable acerca del valor educativo de la actividad. La evidencia testimonial no está limitada a personalidades contemporáneas. Uno puede indagar opiniones de figuras históricas: para apoyar el valor del debate, por ejemplo, los participantes pueden referirse a Cicerón, que ya en la antigua Roma escribió acerca de las virtudes del arte de la oratoria y su importancia en la comunicación pública.

La eficacia de la evidencia testimonial está basada en la legitimidad de la autoridad citada. Por lo tanto, cuando utilizamos este tipo de evidencia, debemos tener especial cuidado en seleccionar ejemplos que gocen de credibilidad entre la audiencia a la cual nos dirigimos. Si, por ejemplo, citamos a Cicerón y nadie en la audiencia sabe quién fue, o su importancia histórica, esta evidencia será menos eficaz que otras basadas en autoridades familiares para la misma audiencia. De la misma manera, si optásemos por utilizar citas

de profesores, maestros o educadores, deberíamos cerciorarnos de que resulten conocidos y de que, además, sus opiniones sean respetadas por la audiencia. En suma, al utilizar evidencia testimonial, debemos considerar la relación entre las autoridades elegidas y la audiencia, y su grado de legitimidad.

Razonamiento

Hemos abordado ya con mayor detalle a la afirmación y la evidencia de un argumento; pero un argumento no está completo sin un *razonamiento* que conecte ambas partes. El razonamiento permite justificar por qué, en virtud de la evidencia presentada, deberíamos apoyar la afirmación del argumento.

Consideremos nuestro ejemplo acerca del desarrollo de las zonas costeras. Si comenzamos con la afirmación “el desarrollo de las zonas costeras debería ser restringido”, una evidencia testimonial que podríamos utilizar es la siguiente: “De acuerdo con el reporte de 2007 del Centro de Investigación sobre Cambio Climático (CICC), es de esperar que las tormentas tropicales se incrementarán en cantidad e intensidad en el futuro, debido al aumento de las temperaturas en la superficie de mares y océanos generadas por el desarrollo de las zonas costeras”. Aquí, el reporte del CICC —la autoridad testimonial elegida— es utilizado como evidencia para apoyar la afirmación de que el desarrollo de zonas costeras debería ser restringido.

Sin embargo, falta aún el razonamiento, en otras palabras, la evidencia necesita ser conectada con la afirmación. Una forma de establecer esta conexión sería la siguiente: “un incremento en la cantidad e intensidad de las tormentas tropicales ocasionará grandes daños materiales, forzará desplazamientos de poblaciones y dará lugar a un alto número de muertes”.

En este ejemplo, lo que hemos hecho es proveer una justificación para relacionar la afirmación con la evidencia. No es suficiente con decir que *las tormentas serán más intensas*, si no explicamos de qué manera eso nos permite defender nuestra afirmación; a través del razonamiento podemos introducir esa justificación: los daños materiales, los desplazamientos y las muertes.

Volvamos ahora a nuestra afirmación: “el debate está entre las mejores herramientas educativas”. En la sección anterior, vimos diferentes tipos de evidencia para apoyarla, que incluyen la evidencia testimonial, el ejemplo de estudiantes específicos, etc. Consideremos ahora el caso en que nuestra evidencia fuera la historia de un estudiante que, luego de participar en actividades de debate, mejoró su desempeño académico y, más tarde,

sobresalió profesionalmente. Un razonamiento podría ser: “El debate, como hemos visto en el ejemplo, conduce al desarrollo de capacidades que mejoran las posibilidades de éxito en órdenes importantes de la vida, tales como el desarrollo intelectual y profesional. Así como el debate ayudó al estudiante de nuestro ejemplo, también puede ayudar a otros”. De esta manera, el razonamiento permite conectar la afirmación con la información provista como evidencia.

Para finalizar, veamos un último ejemplo. Supongamos que fuéramos a trabajar con la resolución: “Fumar en espacios públicos debería estar prohibido en todo el país”. Si estuviéramos en el equipo a favor de la resolución, la afirmación de nuestros argumentos podría ser, simplemente, igual a la resolución. Como ya hemos dicho, el razonamiento suele estar introducido utilizando la palabra “porque”, por ejemplo: “Fumar en espacios públicos debería estar prohibido en todo el país *porque previene la adicción entre los jóvenes*”. Para completar el argumento, debemos incluir una evidencia como prueba de nuestro razonamiento, por ejemplo: “Fumar en espacios públicos debería estar prohibido en todo el país porque previene la adicción entre los jóvenes. *Según un estudio de la Universidad de San Patricio, en los países que prohibieron fumar en espacios públicos, tres años después la cantidad de jóvenes fumadores bajó un 20% en promedio*”.

Para defender nuestra posición en el debate, normalmente utilizamos más de un argumento. Por ejemplo, la afirmación anterior podría ser defendida también de la siguiente manera: “Fumar en espacios públicos debería estar prohibido en todo el país (*afirmación*) porque protege a los no fumadores de los efectos perjudiciales del fumar pasivamente (*razonamiento*). Estudios recientes de la Fundación para el Estudio de las Enfermedades aseguran que alrededor del 10% de las muertes en el país son consecuencia de los daños que el humo del cigarrillo causa a quienes comparten espacios comunes con fumadores (*evidencia*)”.

Notemos que, si bien el razonamiento y la evidencia son diferentes en este último ejemplo, la afirmación es la misma que en el caso anterior.

Resumen del capítulo

Hemos visto en este capítulo que un argumento completo tiene tres partes básicas: afirmación, evidencia y razonamiento.

La afirmación es una aseveración sobre la que la audiencia no necesariamente está de acuerdo, pero que el orador presenta como cierta y busca defender apoyado en los otros elementos del argumento. Al construir nuestras afirmaciones, debemos tener presente

que, habitualmente, una afirmación adecuada no es aceptada de inmediato por la audiencia. Además, debemos asegurarnos de que nuestras afirmaciones no intenten establecer más de una posición al mismo tiempo y de elegir palabras que resulten claras a nuestros oyentes.

La evidencia está compuesta por información que le permite al orador apoyar su afirmación. Entre todos los tipos de evidencia posibles, destacamos cuatro grupos: evidencia estadística, datos observables, ejemplos e historias, y finalmente, información testimonial provista por expertos en los temas pertinentes.

Por último, el razonamiento es el elemento del argumento que conecta la afirmación con la evidencia ofrecida; en particular, permite justificar por qué, en virtud de la evidencia presentada, deberíamos apoyar la afirmación del argumento.

Conceptos clave

Afirmación

Evidencia

Razonamiento

Evidencia estadística

Datos observables

Ejemplos

Historias

Información testimonial

CAPÍTULO 6: LAS PARTES DE UN ARGUMENTO

Actividad

Duración aproximada (dependiendo del tamaño del grupo): una hora.

Objetivos: Conocer un modelo que distingue tres partes básicas de un argumento (afirmación, evidencia y razonamiento) y entender la importancia de ellas para construir un argumento completo.

Materiales necesarios: Fotocopias *Las partes de un argumento* y *Crear argumentos*; Internet, enciclopedias, libros, etc.

Diseño de la sesión

Duración	Actividad	Descripción
20 min.	Clase	Reparta la fotocopia <i>Las partes de un argumento</i> y analice con los participantes las tres partes principales de un argumento.
20 min.	Buscar evidencia	Reúna a los participantes en grupos de tres o cuatro y dé a cada uno de los grupos una resolución (puede utilizar las resoluciones de la actividad <i>Escribir resoluciones</i> , de la sesión anterior). Explique que todos trabajarán como si estuvieran a favor de la resolución e invítelos a utilizar los recursos disponibles (libros, Internet, etc.) para encontrar, al menos, tres evidencias que le sirvan para sostener su posición.
20 min.	Crear un argumento	Habiendo completado la búsqueda de evidencia, dé a los grupos diez minutos para crear un argumento completo para sostener su posición. Reparta la fotocopia <i>Crear argumentos</i> y explique que deberán anotar en ella las tres partes del argumento por presentar. Pasados los diez minutos, reúna a todos los grupos e invite a un voluntario de cada uno a comentar el argumento de su grupo a todos los presentes.

Consejos y comentarios: aproveche la actividad de búsqueda de evidencia para conversar sobre las diferencias entre fuentes creíbles y cuestionables. Internet ofrece mucha información, pero frecuentemente sesgada o incorrecta. Enfatique el uso de fuentes como sitios del Gobierno, universidades y bibliotecas. Una simple búsqueda en Google o una entrada en Wikipedia posiblemente no proporcionarán la información más creíble.

CAPÍTULO 6: LAS PARTES DE UN ARGUMENTO

Materiales

Las partes de un argumento

Al construir nuestros argumentos, debemos prestar atención a sus tres componentes básicos: la **afirmación**, el **razonamiento** y la **evidencia**.

La **afirmación** es la aseveración que deseamos defender para sostener nuestra posición en el debate. Por ejemplo, en un debate sobre el fumar, nuestra afirmación podría ser la siguiente:

Fumar en espacios públicos debería estar prohibido en todo el país.

El **razonamiento** es una explicación de por qué se debería aceptar la afirmación y suele estar introducido por la palabra “porque”. En el ejemplo:

*Fumar en espacios públicos debería estar prohibido en todo el país **porque previene la adicción entre los jóvenes.***

La **evidencia** es la prueba que suministramos para respaldar el razonamiento. Normalmente consiste en investigaciones, información estadística, opiniones de expertos, etc. En el ejemplo:

*Fumar en espacios públicos debería estar prohibido en todo el país **porque previene la adicción entre los jóvenes. Según un estudio de la Universidad de San Patricio, en los países que prohibieron fumar en espacios públicos, tres años después la cantidad de jóvenes fumadores bajó un 20% en promedio.***

Para defender nuestra postura, normalmente utilizamos más de un argumento. Por ejemplo, la afirmación del ejemplo anterior podría ser defendida también de la siguiente manera:

*Fumar en espacios públicos debería estar prohibido en todo el país **porque protege a los no fumadores de los efectos perjudiciales del fumar pasivamente. Estudios recientes de la Fundación para el Estudio de las Enfermedades aseguran que alrededor del 10% de las muertes en el país son consecuencia de los daños que el humo del cigarrillo causa a quienes comparten espacios comunes con fumadores.***

Crear argumentos

Afirmación:

Razonamiento:

Evidencia:

CAPÍTULO 7

Razonamientos y falacias comunes

En el capítulo anterior analizamos los diferentes componentes de un argumento (afirmación, razonamiento y evidencia). En este capítulo, nos concentraremos en conocer diferentes tipos de razonamiento que podemos utilizar al construir nuestros argumentos. Además, veremos algunos tipos de “argumentos malos”—falacias— que solemos encontrar en los discursos que, como los de un debate, buscan persuadir a una audiencia. Conocer estas estructuras argumentativas y las falacias nos permitirá construir argumentos más sólidos y detectar más y mejores oportunidades para refutar las ideas expuestas por nuestros oponentes.

En la primera parte de este capítulo, analizaremos dos estructuras generales de razonamiento: la deducción y la inducción. Un conocimiento general acerca de los principios de inducción y deducción es útil en un debate. Sin embargo, para construir argumentos eficaces, debemos también comprender algunas formas más específicas de razonamiento derivadas de los patrones lógicos generales de inducción y deducción. Dentro de estas formas específicas, distinguiremos el razonamiento por generalización, el razonamiento por analogía y el razonamiento causal.

En la segunda parte, abordaremos algunas falacias —defensas de afirmaciones con defectos en la argumentación— que nos será especialmente útil conocer, pues son muy comunes en los debates.

Los razonamientos deductivos

La característica principal de estos argumentos es que la conclusión del razonamiento es necesariamente verdadera si sus premisas también lo son. Miremos un ejemplo:

Premisa 1: *Todas los seres humanos tienen sangre caliente.*

Premisa 2: *Julia es humana.*

Conclusión: *Julia tiene sangre caliente.*

Como ilustra el ejemplo, sería contradictorio aceptar las premisas y rechazar la conclusión, pues la conclusión se desprende necesariamente de las premisas (no podemos aceptar que *Todas las personas tienen sangre caliente* y que *Julia es una persona*, y además rechazar que *Julia tiene sangre caliente*).

El hecho de que, en un razonamiento deductivo, si partimos de premisas verdaderas, lleguemos sí o sí a una conclusión verdadera hace que se afirme que éstos “preservan la verdad”. La razón está en que la conclusión de un razonamiento deductivo “reordena” información contenida en las premisas, sin agregar información nueva; aunque en las premisas no se diga explícitamente lo que la conclusión afirma, la información de la conclusión está implícita en ellas.

A pesar de estas características, no todos los argumentos deductivos son buenos argumentos, pues pueden partir de premisas falsas. Miremos otro ejemplo:

Premisa 1: *Todos los hombres saben hablar portugués.*

Premisa 2: *Raúl es un hombre.*

Conclusión: *Raúl sabe hablar portugués.*

En ese ejemplo, la estructura del razonamiento es correcta (es igual a la del ejemplo anterior), pero el argumento no es bueno, porque no es verdad que *Todos los hombres saben hablar portugués*. Un argumento deductivo, para ser bueno, no sólo tiene que estar estructurado de manera correcta, sino que tiene que partir de premisas verdaderas.

Los razonamientos inductivos

Como hemos visto, los razonamientos deductivos no nos permiten justificar información que no esté contenida —aunque sea implícitamente— en las premisas y es por eso que, si sus premisas son verdaderas, entonces su conclusión debe ser verdadera también. En cambio, los razonamientos inductivos sí nos permiten justificar conclusiones cuyo contenido exceda al de las premisas. En los argumentos inductivos, la verdad de las premisas no garantiza que la conclusión sea verdadera, sino, simplemente, probable. Miremos un ejemplo:

Premisa: *La gran mayoría de los perros tienen cuatro patas.*

Conclusión: *Es muy probable que el perro de mi vecina tenga cuatro patas.*

En este caso, el razonamiento inductivo no me permite concluir nada sobre el perro de mi vecina *con certeza*, pero sí me permite decir que *es muy probable* que tenga cuatro patas. Y no habría ninguna contradicción en aceptar la verdad de la premisa y encontrarnos con que, en realidad, el perro de mi vecina sólo tiene tres patas, por ejemplo, a causa de un accidente: la afirmación de mi conclusión no era más que *muy probable*.

Nuevamente, como en el caso de los argumentos deductivos, es importante analizar, además de la estructura del razonamiento, si las premisas son verdaderas. En este ejemplo, si fuera falso que *La gran mayoría de los perros tiene cuatro patas*, el argumento sería malo, a pesar de estar estructurado de forma correcta.

Vale la pena resaltar que, como podemos ver, los argumentos inductivos pueden ser más o menos fuertes, según el grado de probabilidad con el que las premisas respalden la conclusión. Esto no sucedía en el caso de los argumentos deductivos, pues en éstos no había tal variabilidad: la conclusión de un razonamiento deductivo correctamente estructurado está respaldada por sus premisas.

Miremos otro ejemplo:

Premisa 1: *María es hermana de Paula y es rubia.*

Premisa 2: *Ernesto es hermano de Paula.*

Conclusión: *Es probable que Ernesto sea rubio.*

En este caso, la conclusión del razonamiento inductivo es respaldada parcialmente por sus premisas, por lo que la afirmación de la conclusión es sólo *probable*. Este argumento, además, podría parecernos muy débil. Miremos cómo, al agregar algunas premisas, podría parecernos más fuerte:

Premisa 1: *María es hermana de Paula y es rubia.*

Premisa 2: *Luis es hermano de Paula y es rubio.*

Premisa 3: *Sofía es hermana de Paula y es rubia.*

Premisa 4: *Ernesto es hermano de Paula.*

Conclusión: *Es probable que Ernesto sea rubio.*

Si continuáramos agregando premisas con información sobre los hermanos de Paula (y todos fueran rubios), la fortaleza de nuestra conclusión iría en aumento. En el extremo, tendríamos datos sobre todos los hermanos de Paula (incluido Ernesto) y, en tal caso, podríamos construir un argumento deductivo:

Premisa 1: *Todos los hermanos de Paula son rubios.*

Premisa 2: *Ernesto es hermano de Paula.*

Conclusión: *Ernesto es rubio.*

Como ya hemos dicho, la conclusión del razonamiento deductivo no agrega información a la ya contenida en las premisas. En la vida cotidiana, sin embargo, es difícil no acudir a argumentos inductivos para tomar nuestras decisiones, pues pocas veces tenemos premisas con tanta información como para deducir de ellas las conclusiones necesarias para hacer nuestras elecciones. Por ejemplo, decido comprar el nuevo libro de determinado autor porque *algunos libros de ese autor que conozco son buenos* y, en consecuencia, creo que *probablemente el nuevo libro también será bueno* y no porque sepa que *todos los libros de ese autor son buenos*. O elijo determinada cobertura de salud porque *ha sido adecuada para algunos conocidos míos* y, en consecuencia, creo que *probablemente será adecuada también para mí* y no porque sepa que *es adecuada para todos*. Este tipo de razonamientos, inductivos, son importantes y los utilizamos permanentemente en nuestro día a día.

A continuación, analizaremos tres tipos específicos de razonamientos inductivos: el *razonamiento por generalización*, el *razonamiento por analogía* y el *razonamiento causal*.

Razonamiento por generalización

Un primer tipo de razonamiento inductivo que analizaremos es el razonamiento por generalización. Cuando utilizamos un razonamiento de este tipo, lo que hacemos es concluir que algo es cierto para todos los miembros de un grupo basándonos en que es cierto para algunos de ellos: generalizamos a todos los miembros de un grupo lo que observamos para algunos de esos miembros. Veamos el siguiente ejemplo:

Premisa: *En una encuesta realizada a 300 hombres adultos, el 60% dijo no haber chequeado su presión sanguínea en los últimos tres años.*

Conclusión: *El 60% de los hombres adultos no chequearon su presión sanguínea en los últimos tres años.*

En este ejemplo, la premisa del razonamiento es la información obtenida a través de una encuesta y se concluye que el porcentaje observado entre los hombres adultos encuestados coincide con el porcentaje de la población entera (todos los hombres adultos). En general, la estructura de este tipo de razonamiento es:

Premisa: en el X% de los Y observados es cierto que Z

Conclusión: en el X% de los Y sucede que Z

En nuestro ejemplo, X, Y y Z significarían:

X: 60; Y: hombres adultos; Z: no chequearon su presión sanguínea en los últimos tres años.

Cuando utilizamos un razonamiento por generalización, debemos prestar atención especial a que el conjunto de observaciones contenido en las premisas sea lo suficientemente numeroso y variado respecto de la población, es decir, que la muestra sea representativa de la población. Por ejemplo, si quisiéramos concluir algo sobre lo que sucede en todo Brasil, difícilmente sería adecuado tomar una muestra de sólo diez casos —sería poco numerosa— o que contuviera sólo casos de Brasilia —sería poco variada—.

Razonamiento por analogía

Otro tipo de razonamiento inductivo que analizaremos es el razonamiento por analogía. Cuando lo utilizamos, lo que decimos es que si dos cosas o individuos son similares en ciertos aspectos conocidos, y sabemos que una de esas cosas o individuos posee una característica adicional, es probable que la otra cosa o individuo también la posea. Por ejemplo:

Los glaciares de Groenlandia tienen una antigüedad de decenas de miles de años y están expuestos a una temperatura anual promedio de 8 grados, y están retrocediendo unos quinientos metros por año. Los glaciares de Chile también tienen decenas de miles de años de antigüedad y están expuestos a una temperatura anual promedio de 8 grados. Dadas estas similitudes, podemos decir que probablemente los glaciares de Chile también están retrocediendo unos quinientos metros por año.

En este ejemplo, lo que se busca es mostrar algunas similitudes entre los glaciares de Groenlandia y los de Chile, y luego concluir que algo que sucede en los glaciares de Groenlandia probablemente suceda también, en consecuencia, en los de Chile. En general, la estructura de este tipo de razonamiento es:

Premisa 1: A y B comparten las características 1 y 2.

Premisa 2: A posee, además, la característica 3.

Conclusión: probablemente, también B posea la característica 3.

En nuestro ejemplo, A, B, 1, 2 y 3 serían:

A: glaciares de Groenlandia; B: glaciares de Chile.

1: tener una antigüedad de decenas de miles de años.

2: estar expuesto a una temperatura anual promedio de 8 grados.

3: estar retrocediendo unos quinientos metros por año.

Cuando utilizamos un razonamiento por analogía, debemos prestar atención a la cantidad y relevancia de las semejanzas y diferencias que presentan las cosas o individuos

que comparamos. Cuantas más semejanzas relevantes —y menos diferencias relevantes— encontremos, mayor será la fuerza de la analogía.

Razonamiento causal

Finalmente, analizaremos el tipo de razonamiento inductivo conocido como razonamiento causal. Lo que buscamos al utilizarlo es identificar hechos de los que se pueda inferir una probable relación de causa-consecuencia. Por ejemplo:

Premisa: De vez en cuando el gobierno local aumenta la cantidad de policías en las calles y a los pocos días el nivel de delincuencia disminuye.

Conclusión: Es probable que un aumento en la cantidad de policías en las calles haga que el nivel de delincuencia disminuya.

Hay algunas consideraciones que debemos tener presentes a la hora de construir este tipo de razonamientos. En primer lugar, es importante tener presente que la constatación de una relación cronológica no indica necesariamente una causalidad. Por ejemplo, durante los años en que aumentó la pobreza en un país también puede haber crecido la venta de celulares. Sin embargo, no está claro que podamos inferir de allí que el nivel de pobreza y la cantidad de celulares vendidos sean uno la causa del otro.

Por otro lado, es importante no confundir el orden de las causalidades. Por ejemplo, el hecho de que llueva en los días en que Luisa lleva su paraguas en el bolso no indica que la ubicación del paraguas en el bolso causa la lluvia, sino, probablemente, el orden contrario: que la lluvia es la causa de que Luisa lleve su paraguas en el bolso.

Algunas falacias comunes

Hemos visto entonces algunas estructuras de razonamiento generales (deducción e inducción) y algunos tipos de razonamiento inductivos en particular (generalización, analogía y causalidad). En esta sección, nos dedicaremos a analizar algunos defectos que solemos encontrar en la presentación de discursos que pretenden persuadirnos de tomar una posición respecto de algún tema. Más precisamente, abordaremos algunas falacias que aparecen de forma habitual en discursos de debate.

Cuando hablamos de falacias o “argumentos falaces”, nos referimos a construcciones que pretenden que aceptemos una afirmación sin darnos buenas razones. En términos del modelo argumentativo que vimos en el capítulo 6 —que distingue como componentes de

un argumento a la afirmación, el razonamiento y la evidencia—, las falacias consisten en la promoción de una afirmación sin justificarla adecuadamente, ya sea por una debilidad en su razonamiento o en la evidencia utilizada.

Conocer algunas falacias es importante porque nos permite identificar con más facilidad la debilidad de algunas de las ideas contenidas en los discursos que habitualmente escuchamos en diferentes ámbitos (políticos, periodísticos, académicos, etcétera). En un debate, en particular, esto nos será especialmente útil para encontrar focos de refutación a los casos presentados por nuestros oponentes.

A continuación describiremos las siguientes falacias comunes: generalización apresurada —especialmente relacionada con el razonamiento por generalización—, analogía falsa —especialmente relacionada con el razonamiento por analogía—, causa falsa —especialmente relacionada con el razonamiento causal—, contra la persona, cadena de sucesos, dicotomía falsa, apelar a la ignorancia, apelar a la tradición y apelar a la popularidad.

Generalización apresurada

La falacia conocida como *generalización apresurada* consiste en obtener conclusiones sobre una población basados en una muestra que no es representativa, ya sea porque contiene una cantidad o una variedad muy limitada de casos. Por ejemplo:

En las elecciones presidenciales, el 80% de los votantes de la provincia de Santa Clara votaron a la candidata Pérez. Sobre la base de este resultado, es razonable pensar que la candidata Pérez obtendrá aproximadamente el 80% de los votos de todo el país.

El error en este razonamiento es que la conclusión está basada sólo en el comportamiento de los votantes de una ciudad, y éstos probablemente no constituyen una muestra representativa de los votantes de todo un país en términos de cantidad o de diversidad de los votantes.

Analogía falsa

La falacia conocida como *analogía falsa* ocurre cuando justificamos un razonamiento basados en la comparación de dos cosas o individuos que se diferencian en puntos importantes. Por ejemplo:

Tanto Australia como la Argentina son países ubicados en el hemisferio Sur y poseen clima templado. Además, Australia se encuentra entre los primeros países del Índice de Desarrollo

Humano. Por lo tanto, probablemente la Argentina también se encuentre entre los primeros países del Índice de Desarrollo Humano.

El error del razonamiento que busca ilustrar el ejemplo es el de comparar dos cosas, en este caso Australia y la Argentina, sin tener en cuenta las grandes diferencias —relevantes en términos de la comparación— que puede haber entre ambas. En este caso, la analogía no será fuerte, pues hay una serie de diferencias (políticas, económicas, sociales) significativas y relevantes que hacen que la Argentina no sea comparable con Australia en relación con el Índice de Desarrollo Humano.

Causa falsa

La falacia conocida como *causa falsa* consiste en cometer errores en la definición de las relaciones causales, por ejemplo, por confundir el orden de la causalidad o por atribuir causalidad entre sucesos donde no la hay, muchas veces, simplemente por observar la correspondencia temporal entre algunos sucesos. Miremos el siguiente caso:

Cada vez que hay recesión económica en Estados Unidos, la cantidad de remesas enviadas a los países latinoamericanos disminuye. En consecuencia, si queremos generar una recesión económica en Estados Unidos debemos limitar la cantidad de remesas que desde allí se envían a los países de América Latina.

Lo que el ejemplo busca mostrar es que un error en la relación causal en que un argumento se basa podría llevarnos a dar razones equivocadas para defender, por ejemplo, una política. En este caso, es muy probable que la disminución de las remesas sea causada por la recesión y no al revés, como el ejemplo sugiere. Por lo tanto, no es correcto afirmar que debemos limitar la cantidad de remesas para generar una recesión.

Contra la persona

Otra falacia habitual es la conocida como *contra la persona*, muchas veces llamada *ad hominem*, que en latín significa justamente “contra la persona”. Incurrimos en esta falacia cuando buscamos desmerecer un argumento criticando a quien lo presenta, en lugar de criticar al argumento mismo. Miremos algunos ejemplos:

Mi oponente indica que deberíamos tener mayor libertad de expresión en nuestra sociedad, pero no deberíamos siquiera considerar sus comentarios ya que no es capaz ni de describir sus ideas sin tartamudear. ¿Cómo podemos creer un argumento sobre libertad de expresión cuando viene de alguien que no puede siquiera hablar con fluidez?

Las estadísticas presentadas por mi oponente indican por qué luego de despenalizar el consumo de drogas no aumentarán los problemas sociales. Sin embargo, él pertenece a una organización conocida por su militancia a favor de la despenalización del consumo de drogas. En consecuencia, no deberíamos confiar en sus argumentos relacionados con este tema.

Estos ejemplos son muestras de falacias contra la persona, pues lo que buscan es convencernos de la debilidad de los argumentos sin ofrecernos buenas razones para ello: en lugar de atacar los argumentos —sus razonamientos o evidencias—, se concentran en criticar a quienes los presentan.

Cadena de sucesos

Otra falacia con que solemos encontrarnos es la a veces llamada *cadena de sucesos*. Incurrimos en esta falacia cuando asumimos, sin la evidencia adecuada, que un acontecimiento dará lugar a una serie de sucesos que llevarán a un resultado final, habitualmente indeseable. Por ejemplo:

Si despenalizamos el consumo de marihuana, eso será el primer paso en una serie de liberalizaciones que incluirá a otras drogas con consecuencias más graves para la salud, como la cocaína y el LSD. Esto afectará fuertemente a la salud de los consumidores, lo que generará un caos generalizado en las comunidades y un creciente desmembramiento de las familias.

Lo que este ejemplo busca mostrar es que, cuando se desea presentar una cadena de sucesos como respaldo para un argumento, es importante tener en cuenta que debemos dar evidencia que sirva de apoyo a cada uno de los pasos que presentamos en la cadena (en el ejemplo, de la despenalización del consumo de marihuana al de las otras sustancias, de esas despenalizaciones a los efectos fuertes sobre la salud, y de esos efectos al caos generalizado y el desmembramiento creciente de las familias). Salvo que podamos brindar adecuadamente todas esas evidencias, no podremos constituir un argumento fuerte utilizando una cadena de sucesos.

Dicotomía falsa

Otra falacia es la conocida como *dicotomía falsa*. Incurrimos en esta falacia cuando sostenemos que sólo hay dos alternativas ante una situación o problema, cuando en realidad hay más opciones disponibles. Miremos el siguiente caso:

El gobierno debe aumentar los impuestos o bien recortar el programa de emergencia alimenticia para los más pobres, lo que generaría un aumento en la desnutrición. Por lo tanto, si el gobierno no aumenta los impuestos, la desnutrición aumentará.

En este caso, estaríamos ante una falacia si, en realidad, el gobierno tuviera otras alternativas que permitieran no aumentar los impuestos y, además, mantener el programa de emergencia alimentaria. Por ejemplo, posiblemente el gobierno podría recortar otros gastos menos prioritarios, o bien adelantar el cobro de deudas pendientes de modo de aumentar sus ingresos sin aumentar los impuestos.

Apelar a la ignorancia

Una falacia con la que también solemos encontrarnos es la conocida como *apelar a la ignorancia*. Incurrimos en esta falacia cuando afirmamos que la falta de evidencia sirve como prueba de algo. Un caso de este tipo se da cuando decimos que una afirmación debe ser verdadera porque no se ha mostrado que sea falsa, por ejemplo:

Dios debe existir, porque nadie ha demostrado su inexistencia.

En otro caso, lo que se sostiene es que una afirmación debe ser falsa porque no se ha mostrado que sea verdadera. Por ejemplo:

Dios no debe existir, porque nadie ha demostrado su existencia.

En ambos casos, el error está en concluir, en virtud de la carencia de pruebas, más de lo que es adecuado: la falta de evidencia sobre algo simplemente revela nuestra ignorancia sobre eso.

Apelar a la tradición

Apelar a la tradición es otra falacia en la que incurrimos cuando sostenemos que un comportamiento o afirmación está justificado porque se lo ha practicado o defendido durante mucho tiempo. Por ejemplo:

Los niños en adopción han sido históricamente integrados a familias de parejas heterosexuales. Dado que ésta ha sido nuestra práctica desde siempre, no deberíamos cambiar y permitir la adopción por parte de parejas homosexuales.

El problema aquí es que no se presentan razones que sirvan para justificar que se mantenga una determinada política. Que sea parte de nuestra tradición no es una razón para justificar la continuidad de una política. Quien quiera defender el mantenimiento de la política debería explicar, por ejemplo, cómo es que el cambio en la política afectaría al bienestar de las personas, cuáles serían sus perjuicios materiales o espirituales, etc.

Apelar a la popularidad

La última falacia que vamos a mencionar es *apelar a la popularidad*. Incurrimos en esta falacia cuando defendemos un comportamiento o afirmación basados en que mucha gente actúa o piensa de ese modo. Miremos algunos ejemplos:

El 70% de los participantes en una encuesta reciente dijeron haber fumado marihuana durante el último año. Que tanta gente ya consume marihuana nos muestra que no está mal hacerlo, por lo que su consumo debería ser despenalizado.

La gran mayoría de la población de este país desconfía de los informes del gobierno. Por lo tanto, es razonable pensar que los informes del gobierno no son confiables.

Esta falacia se parece mucho a la falacia de *apelar a la tradición*: como en ese caso, no se presentan aquí razones que sirvan para justificar determinada práctica o afirmación. Las personas, incluso los grandes grupos de personas, pueden confundirse; en consecuencia, el hecho de que grandes grupos crean que una práctica o afirmación es correcta no nos permite justificar que efectivamente lo sea.

Resumen del capítulo

Comenzamos este capítulo analizando los argumentos deductivos, cuya característica principal es que la conclusión del razonamiento es necesariamente verdadera si sus premisas también lo son. En los razonamientos inductivos, en cambio, la verdad de las premisas no garantiza que la conclusión sea verdadera, sino, simplemente, probable. En ambos casos, es importante analizar si las premisas son verdaderas: un argumento no es verdadero si parte de premisas falsas, aunque esté estructurado correctamente. Luego notamos que los argumentos inductivos pueden ser más o menos fuertes, según el grado de probabilidad con el que las premisas respalden la conclusión. Esto no sucedía en los argumentos deductivos, pues la conclusión de un razonamiento deductivo estructurado de forma correcta está siempre respaldada totalmente por sus premisas.

A continuación, analizamos tres tipos específicos de razonamientos inductivos: el razonamiento por generalización —a través del cual concluimos que algo es cierto para todos los miembros de un grupo basándonos en que es cierto para algunos de ellos—, el razonamiento por analogía —en el cual decimos que si dos cosas o individuos son similares en ciertos aspectos conocidos, y sabemos que una de esas cosas o individuos posee una característica adicional, es probable que la otra cosa o individuo también la posea— y el razonamiento causal —a través del cual buscamos identificar hechos de los que se pueda inferir una probable relación de causa-consecuencia—. En los razonamientos por generalización, es importante prestar atención especial a que la muestra sea representativa de la población; en los razonamientos por analogía, a la cantidad y relevancia de las semejanzas y diferencias que presentan las cosas o individuos que estamos comparando; en los razonamientos causales, a no confundir el orden de las causalidades ni suponer que la constatación de una relación cronológica indica necesariamente una causalidad.

Por último, analizamos algunas falacias —construcciones que pretenden que aceptemos una afirmación sin darnos buenas razones para hacerlo— comunes en actividades de debate: generalización apresurada (obtener conclusiones sobre una población basados en una muestra no representativa), analogía falsa (justificar un razonamiento basados en la comparación de dos cosas o individuos que se diferencian en puntos importantes), causa falsa (cometer errores en la definición de las relaciones causales), contra la persona (intentar desmerecer un argumento criticando a quien lo presenta en lugar de criticar al argumento mismo), cadena de sucesos (asumir, sin la evidencia adecuada, que un acontecimiento dará lugar a una serie de sucesos que llevarán a un resultado final), dicotomía falsa (sostener que sólo hay dos alternativas cuando en realidad hay más), apelar a la ignorancia (afirmar que la falta de evidencia sirve como prueba de algo), apelar a la tradición (sostener que un comportamiento o afirmación está justificado porque se lo ha practicado o defendido durante mucho tiempo) y apelar a la popularidad (defender un comportamiento o afirmación basados en que mucha gente actúa o piensa de ese modo).

Conceptos clave

Razonamiento deductivo

Razonamiento inductivo

Razonamiento por generalización

Muestra representativa

Razonamiento por analogía

Razonamiento causal

Falacia

Generalización apresurada
Analogía falsa
Causa falsa
Contra la persona
Cadena de sucesos
Dicotomía falsa
Apelación a la ignorancia
Apelación a la tradición
Apelación a la popularidad

CAPÍTULO 7: RAZONAMIENTOS Y FALACIAS COMUNES

Actividad

Duración aproximada (dependiendo del tamaño del grupo): una hora.

Objetivos: Aprender algunos de los esquemas básicos de razonamiento y cómo usarlos para construir argumentos claros. También se presentarán algunas falacias comunes y se trabajará sobre cómo identificarlas.

Materiales necesarios: Fotocopias *Deducción e inducción*, *Algunos tipos de inducción* y *Algunas falacias comunes*.

Diseño de la sesión

Duración	Actividad	Descripción
15 min.	Clase/ discusión	Reparta y discuta con el grupo las fotocopias <i>Deducción e inducción</i> y <i>Algunos tipos de inducción</i> .
15 min.	Usando distintos tipos de razona- miento	Agrupe a los participantes en grupos de tres o cuatro. Asígnele a cada grupo alguna de las siguientes formas de razonamiento: <i>deductivo</i> , <i>inductivo por generalización</i> , <i>inductivo por analogía</i> e <i>inductivo causal</i> . Luego, anuncie una resolución y explique que cada grupo deberá construir un argumento completo para apoyar dicha resolución usando la forma de razonamiento que le haya tocado. Luego de diez minutos, cada grupo leerá sus argumentos al resto de los participantes.
15 min.	Clase/ discusión	Reparta y discuta con el grupo la fotocopia <i>Algunas falacias comunes</i> .
15 min.	Crear falacias	Utilizando los mismos grupos que en la actividad previa, pídeles que creen un ejemplo de una falacia. Luego de diez minutos, cada grupo leerá su falacia y el resto de los participantes deberá identificar el tipo de falacia utilizado.

Consejos y comentarios para el facilitador: es posible dividir esta sesión en dos, dedicadas a discutir razonamientos y falacias como temas separados. De ese modo, se daría más tiempo a los participantes para que realicen las actividades y puedan identificar con mayor facilidad argumentos buenos y falacias.

CAPÍTULO 7: RAZONAMIENTOS Y FALACIAS COMUNES

Materiales

Deducción e inducción

Los razonamientos deductivos

La conclusión del razonamiento es necesariamente verdadera si sus premisas también lo son.

Por ejemplo:

Premisa 1: *Todas las personas tienen sangre caliente.*

Premisa 2: *Julia es una persona.*

Conclusión: *Julia tiene sangre caliente.*

Sería contradictorio aceptar las premisas y rechazar la conclusión, pues la conclusión se desprende necesariamente de las premisas.

Los razonamientos inductivos

La verdad de las premisas no garantiza que la conclusión sea verdadera, sino probable.

Por ejemplo:

Premisa: La gran mayoría de los perros tienen cuatro patas.

Conclusión: Es muy probable que el perro de mi vecina tenga cuatro patas.

No habría ninguna contradicción en aceptar la verdad de la premisa y encontrarnos con que el perro de mi vecina sólo tiene tres patas, por ejemplo, a causa de un accidente.

En ambos casos

Es importante analizar si las premisas son verdaderas. Si fuera falso que *Todas las personas tienen sangre caliente* o que *La gran mayoría de los perros tienen cuatro patas*, los argumentos no serían buenos, a pesar de estar estructurados correctamente.

Algunos tipos de inducción

1) Razonamiento por generalización

Concluir que algo es cierto para todos los miembros de un grupo basándonos en que es cierto para algunos de ellos.

Por ejemplo:

Premisa: *En una encuesta realizada a 300 hombres adultos, el 60% dijo no haber chequeado su presión sanguínea en los últimos tres años.*

Conclusión: *El 60% de los hombres adultos no chequearon su presión sanguínea en los últimos tres años.*

Prestar atención especial a que el conjunto de observaciones contenido en las premisas sea lo suficientemente numeroso y variado respecto de la población, es decir, que la muestra sea representativa.

2) Razonamiento por analogía

Decir que si dos cosas o individuos son similares en ciertos aspectos conocidos, y sabemos que una de esas cosas o individuos posee una característica adicional, es probable que la otra cosa o individuo también la posea.

Por ejemplo:

Los glaciares de Groenlandia tienen una antigüedad de decenas de miles de años y están expuestos a una temperatura anual promedio de 8 grados, y están retrocediendo unos quinientos metros por año. Los glaciares de Chile también tienen decenas de miles de años de antigüedad y están expuestos a una temperatura anual promedio de 8 grados. Dadas estas similitudes, podemos decir que probablemente los glaciares de Chile también están retrocediendo unos quinientos metros por año.

Prestar atención a la cantidad y relevancia de las semejanzas y diferencias que presentan las cosas o individuos que estamos comparando.

3) Razonamiento causal

Identificar hechos de los que se pueda inferir una probable relación de causa-consecuencia.

Por ejemplo:

Premisa: *De vez en cuando el gobierno local aumenta la cantidad de policías en las calles y, a los pocos días, el nivel de delincuencia disminuye.*

Conclusión: *Es probable que un aumento en la cantidad de policías en las calles haga que el nivel de delincuencia disminuya.*

Prestar atención a que la constatación de una relación cronológica no indica necesariamente una causalidad y a no confundir el orden de las causalidades.

Algunas falacias comunes

Las falacias son construcciones que pretenden que aceptemos una afirmación sin darnos buenas razones para hacerlo.

- 1) Generalización apresurada: obtener conclusiones sobre una población basados en una muestra no representativa.

En las elecciones presidenciales, el 80% de los votantes de la provincia de Santa Clara votaron a la candidata Pérez. Sobre la base de este resultado, es razonable pensar que la candidata Pérez obtendrá aproximadamente el 80% de los votos de todo el país.

- 2) Analogía falsa: justificar un razonamiento basados en la comparación de dos cosas o individuos que se diferencian en puntos importantes.

Tanto Australia como la Argentina son países ubicados en el hemisferio Sur y poseen clima templado. Además, Australia se encuentra entre los primeros países del Índice de Desarrollo Humano. Por lo tanto, probablemente la Argentina también se encuentre entre los primeros países del Índice de Desarrollo Humano.

- 3) Causa falsa: cometer errores en la definición de las relaciones causales.

Cada vez que hay recesión económica en Estados Unidos, la cantidad de remesas enviadas a los países latinoamericanos disminuye. En consecuencia, si queremos generar una recesión económica en Estados Unidos debemos limitar la cantidad de remesas que desde allí se envían a los países de América Latina.

- 4) Contra la persona: intentar desmerecer un argumento criticando a quien lo presenta, en lugar de criticar al argumento mismo.

Las estadísticas presentadas por mi oponente indican por qué luego de despenalizar el consumo de drogas no aumentarán los problemas sociales. Sin embargo, él pertenece a una organización conocida por su militancia a favor de la despenalización del consumo de drogas. En consecuencia, no deberíamos confiar en sus argumentos relacionados con este tema.

- 5) Cadena de sucesos: asumir, sin la evidencia adecuada, que un acontecimiento dará lugar a una serie de sucesos que llevarán a un resultado final.

Si despenalizamos el consumo de marihuana, eso será el primer paso en una serie de liberalizaciones que incluirá a otras drogas con consecuencias más graves para la salud, como la cocaína y el LSD. Esto afectará fuertemente a la salud de los consumidores, lo que generará un caos generalizado en las comunidades y un creciente desmembramiento de las familias.

- 6) Dicotomía falsa: sostener que sólo hay dos alternativas cuando en realidad hay más.

El gobierno debe aumentar los impuestos, o bien recortar el programa de emergencia alimentaria para los más pobres, lo que generaría un aumento en la desnutrición. Por lo tanto, si el gobierno no aumenta los impuestos, la desnutrición aumentará.

- 7) Apelar a la ignorancia: afirmar que la falta de evidencia sirve como prueba de algo.

Dios debe existir, porque nadie ha demostrado su inexistencia.

- 8) Apelar a la tradición: sostener que un comportamiento o afirmación está justificado porque se lo ha practicado o defendido durante mucho tiempo.

Los niños en adopción han sido históricamente integrados a familias de parejas heterosexuales. Dado que ésta ha sido nuestra práctica desde siempre, no deberíamos cambiar y permitir la adopción por parte de parejas homosexuales.

- 9) Apelar a la popularidad: defender un comportamiento o afirmación basados en que mucha gente actúa o piensa de ese modo.

La gran mayoría de la población de este país desconfía de los informes del gobierno. Por lo tanto, es razonable pensar que los informes del gobierno no son confiables.

Preparación de casos

Habiendo comprendido los componentes básicos de un argumento y las formas de razonamiento y falacias comunes, es tiempo de considerar cómo crear un caso de debate, en el que articulamos los argumentos principales que utilizamos para defender nuestra posición en un debate.

Los debates comienzan habitualmente con la presentación de los casos construidos por cada equipo, en los que introducen los argumentos —a favor y en contra de la resolución— sobre los que se va a discutir. A continuación, desarrollaremos los componentes más salientes de un caso de debate: idea central, definiciones, plan (en algunos casos) y argumentos.

Idea central

La idea central —también llamada tesis o “línea de pensamiento del equipo”— es una frase que describe la postura que nuestro equipo defenderá. Normalmente, en el caso del equipo afirmativo, la redacción de la idea central está dictada por la resolución, dado que las resoluciones suelen definir una posición o sugerir una acción que ese equipo debe apoyar. Por ejemplo, consideremos la siguiente resolución:

El gobierno debería prohibir el uso de ametralladoras y otras armas de tipo militar por parte de ciudadanos particulares.

En muchos casos, la idea central es simplemente una reformulación de la resolución que clarifica la posición de nuestro equipo respecto al tema de discusión en el debate. Sin embargo, el equipo afirmativo podría formular la idea principal de la siguiente manera:

Apoyaremos la aprobación de una ley que prohíba la venta y posesión de ametralladoras y otras armas de tipo militar por parte de ciudadanos particulares en nuestro país.

En ese caso, el equipo afirmativo habría ido más allá, especificando al “uso” como la “venta y posesión”, y estipulando el dictado de una ley en este sentido.

Continuando con el ejemplo, la idea central del equipo negativo en este debate podría ser la siguiente:

Rechazamos la aprobación de toda ley que prohíba las ametralladoras y otras armas de tipo militar porque creemos que los ciudadanos tienen el derecho de elegir si poseerlas o no.

De este modo, si bien la resolución establece la posición general que nuestro equipo debe tomar en un debate, podemos presentar algunos detalles adicionales sobre nuestra posición en nuestra idea central.

Un último punto por considerar cuando elaboramos la idea central es indicar claramente si estamos a favor o en contra de la resolución de debate. Ambas posiciones tienen que estar claras; una idea central buena indicará la posición del equipo respecto del tema que está en discusión.

Definiciones

La siguiente tarea cuando elaboramos un caso para defender nuestra posición en un debate es establecer cómo vamos a definir los términos importantes de la resolución. En el capítulo 5, vimos técnicas específicas para definir términos y mencionamos la importancia de la definición de los términos de la resolución. Sin definiciones claras de los términos importantes de la resolución, nuestro equipo no sabrá con exactitud qué está apoyando o refutando. Independientemente de si estamos en el equipo afirmativo o en el equipo negativo, tenemos que elaborar definiciones claras antes de comenzar el debate.

Proveer definiciones durante el debate suele ser responsabilidad del primer orador a favor. Sin embargo, el equipo afirmativo no debe abusar de su poder de definir los términos importantes de la resolución. En este sentido, hay una serie de cuestiones que el equipo afirmativo debe evitar cuando elabora su caso. Primero, debe evitar ofrecer definiciones estrechas que restrinjan el debate a un tema demasiado específico. Continuando con nuestro ejemplo, el equipo afirmativo utilizaría una definición estrecha si dijera:

Definimos “uso” como “disparar las armas en lugares donde hay niños presentes”.

Claramente, esta definición es muy estrecha y coloca al equipo negativo en la posición de tener que defender el disparo de armas en presencia de niños. El equipo afirmativo debe evitar estas definiciones estrechas porque pueden impedir un balance entre los argumentos a favor y en contra; y, además, porque le restan interés al debate. Es esperable, por ejemplo, que gran parte de los oyentes estén de acuerdo con que disparar armas en presencia de niños está mal, de manera que esta definición estrecha no daría lugar a una controversia.

Por otro lado, el equipo afirmativo debe evitar dar definiciones que estén fuera del tema que se desea abordar con la resolución, aunque pudieran ser apropiadas en otros contextos. Siguiendo con nuestro ejemplo, el equipo afirmativo utilizaría una definición fuera del tema si dijera:

Definimos “ciudadanos particulares” como “individuos extraordinarios, que presentan características especiales, pocas veces vistas”.

En el contexto de la resolución del debate, el término “particular” probablemente se refería a “individuos que no tienen un trabajo o posición oficial en el gobierno”. La definición mencionada en el ejemplo —que entiende “ciudadanos particulares” a los “individuos extraordinarios”— no encaja en el contexto de una discusión sobre control de armamento.

El equipo afirmativo debe evitar ambos vicios en las definiciones —las definiciones estrechas y las fuera de tema— y, en cambio, definir los términos de forma razonable en el contexto del debate. Así, si el equipo afirmativo ofreciera determinadas definiciones y éstas no resultaran objetadas por el equipo contrario —como veremos en el próximo capítulo— podría colocarse en una posición ventajosa, circunscribiendo el debate a los aspectos de la propuesta sobre los que él prefiere discutir. Por ejemplo, especificando que la “prohibición” sólo afecta a “futuros compradores de armas”, el equipo afirmativo evitaría argumentos del equipo negativo sobre los problemas que podría haber si el gobierno debiera recolectar las armas que ya están en posesión de los ciudadanos particulares.

Finalmente, nuestras anotaciones sobre las definiciones de términos importantes —elaboradas antes del debate— tienen que ser suficientemente detalladas: debemos asegurarnos de que en el momento de hablar podamos presentar definiciones precisas sobre cada uno de los términos importantes de la resolución.

Plan de acción

Algunos formatos y organizaciones de debate estipulan la presentación de un plan de acción por parte del equipo afirmativo, habitualmente, en casos en que se discuten resoluciones sobre cambios en políticas. En esos casos, el formato o la organización expresan claramente que un plan debe ser presentado.

De este modo, una vez que hemos identificado nuestra idea central y definido los términos importantes de la resolución, debemos elaborar un plan de acción. El plan de acción es una descripción de los puntos más salientes de cómo vamos a llevar adelante el cambio

sugerido en la resolución. Su presencia es importante porque, junto con las definiciones, proporciona una idea clara sobre las cuestiones específicas —dentro del tema general de la resolución— que serán debatidas. Volviendo al ejemplo, al apoyar “la aprobación de una ley que prohíba la venta y posesión” de las armas, el equipo afirmativo podría especificar, al presentar su plan, cómo sería sancionada y aplicada esa ley.

No se espera que el equipo afirmativo provea todos los detalles de cómo debería implementarse una política determinada. Por ejemplo, el equipo afirmativo no necesita explicar con lujo de detalles de qué forma el gobierno va a proveer financiamiento para acompañar la nueva ley de prohibición de armas. Esto no significa que el equipo negativo esté impedido de sacar a la luz objeciones relativas, por ejemplo, al financiamiento del plan, pero sí que todos los participantes del debate tienen que comprender que, dentro del poco tiempo de oratoria permitido en la mayoría de los formatos de debate, no pueden elaborarse ideas muy específicas.

Ahora bien, ¿qué tipo de detalles debe proveer el equipo afirmativo a la hora de mencionar su plan? Continuando con nuestro ejemplo, ¿qué tipo de detalles tiene que proveer respecto de la “prohibición”? El equipo afirmativo puede elaborar un cronograma que establezca cuándo se hará vigente la prohibición, abogando por la prohibición inmediata o por una prohibición progresiva a lo largo de varios años, y existen ventajas y desventajas en ambas opciones. El plan podría, también, proveer algunos detalles sobre cómo el gobierno podría lidiar con las ametralladoras y armas de tipo militar adquiridas antes del cambio en la regulación. Así, el equipo afirmativo podría especificar en su plan si la “prohibición” es válida sólo para las ventas futuras de esas armas o si también tendría vigencia retroactivamente y, de ser así, qué pasos daría el gobierno para implementar la medida. Por ejemplo, ¿iría casa por casa retirando las ametralladoras y armas de tipo militar compradas antes de la entrada en vigencia de la nueva legislación? ¿Se llamará a una entrega voluntaria por parte de sus dueños? Estas distinciones son ejemplos del tipo de detalles que un plan debe proveer.

Argumentos

Los elementos que hasta aquí hemos discutido son presentados al inicio del debate. Las ideas centrales —que establecen bien las posiciones de los equipos en el debate respecto de la resolución—, las definiciones importantes y, si corresponde, los detalles de un plan —tales como un cronograma, los alcances de la nueva regulación, el modo de financiamiento, etc.— son importantes porque ayudan a clarificar los temas sobre los que debe argumentar cada uno de los equipos. De este modo, durante la preparación previa al

debate, tanto los que forman parte del equipo afirmativo como los del equipo negativo, deben elaborar la idea central y definir los términos importantes. Además, en ocasiones, el equipo afirmativo tiene que idear un plan: en esos casos, el equipo negativo debería destinar parte de su tiempo de preparación a discutir cuáles son los planes que el equipo afirmativo podría presentar y elaborar posibles objeciones.

Habiendo abordado estos elementos, el paso siguiente es construir los argumentos principales a favor de la resolución —el equipo afirmativo— o en contra —el equipo negativo—. Recordemos las recomendaciones para elaborar argumentos que hemos visto en el capítulo 6 y tengamos en mente que un argumento completo incluye una afirmación, un razonamiento y evidencia de respaldo. Cada uno de los equipos debe elaborar tantos argumentos como crea conveniente para defender adecuadamente su posición, teniendo en cuenta de cuánto tiempo dispone y cuánto va a necesitar para explicar cada uno de ellos; por lo general, los equipos utilizan alrededor de tres argumentos.

Dichos argumentos son presentados en el debate durante el primer discurso de cada equipo. Una vez que durante la preparación hemos construido nuestros argumentos —con sus afirmaciones, razonamientos y evidencia de respaldo—, debemos pensar también qué información adicional —como nuevos ejemplos o estadísticas— podríamos presentar después de nuestro primer discurso para seguir defendiendo nuestros argumentos y para refutar los argumentos de nuestros oponentes.

Resumen del capítulo

En este capítulo, nos hemos concentrado en la construcción de un caso de debate, desarrollando algunos de sus componentes principales: idea central, definiciones, plan (en algunos casos) y argumentos.

La idea central —o tesis o línea de pensamiento del equipo— es una frase que describe la postura que nuestro equipo defenderá. En muchos casos, la idea central es simplemente una reformulación de la resolución que clarifica la posición de nuestro equipo respecto al tema de discusión. Sin embargo, los equipos podrían ir más allá, especificando algunos aspectos generales de la resolución. Es importante, en esta instancia, indicar claramente si estamos a favor o en contra de la resolución de debate.

Luego debemos establecer cómo vamos a definir los términos importantes de la resolución. Proveer definiciones durante el debate suele ser responsabilidad del primer orador a favor. Sin embargo, el equipo afirmativo no debe abusar de su poder de definir los términos

importantes de la resolución. En este sentido, debe evitar ofrecer definiciones estrechas que restrinjan el debate a un tema demasiado específico y también dar definiciones que estén fuera del tema que desea abordar con la resolución. Finalmente, las anotaciones sobre las definiciones tienen que ser detalladas, para poder presentar definiciones precisas sobre cada uno de los términos importantes de la resolución.

Algunos formatos y organizaciones de debate estipulan, además, la presentación de un plan de acción por parte del equipo afirmativo, en el que se deben describir los puntos más salientes sobre cómo se va a llevar adelante el cambio sugerido en la resolución.

Por último, debemos construir los argumentos principales para defender nuestra posición. Cada uno de los equipos debe elaborar tantos argumentos como crea conveniente para defender adecuadamente su posición, teniendo en cuenta de cuánto tiempo dispone y cuánto va a necesitar para explicar cada uno de ellos, por lo general, los equipos trabajan con alrededor de tres argumentos.

Solemos presentar todos estos elementos en nuestro primer discurso. Durante la preparación, entonces, debemos pensar también qué información adicional podríamos presentar en nuestras siguientes intervenciones para seguir defendiendo nuestros argumentos y para refutar los argumentos de nuestros oponentes.

Conceptos clave

Caso

Idea central

Tesis

Línea de pensamiento del equipo

Definiciones estrechas

Definiciones fuera del tema

Plan de acción

CAPÍTULO 8: PREPARACIÓN DE CASOS

Actividad

Duración aproximada (dependiendo del tamaño del grupo): una hora.

Objetivos: Aprender cómo construir un caso para un debate. El foco de esta sesión está en enseñar los elementos básicos de un caso, incluyendo definiciones, tesis, plan (si corresponde) y argumentos.

Materiales necesarios: Fotocopia *Caso*.

Diseño de la sesión

Duración	Actividad	Descripción
10 min.	Clase/ discusión	Reparta y discuta con el grupo la fotocopia <i>Caso</i> . Enfatique que esta sesión se enfoca en la construcción de un caso para el equipo afirmativo del debate.
20 min.	Preparación de casos en pequeños grupos	Agrupe a los participantes en grupos de cuatro o cinco participantes. Luego anuncie una resolución y dé veinte minutos a los grupos para que preparen un caso a favor de esa resolución.
10 min.	Discusión	Hable acerca del proceso de construir un caso y responda a las preguntas que surjan de los participantes. Específicamente, pídale que comenten los problemas que hayan tenido en sus grupos en el momento de construir los casos.
20 min.	Preparación de casos en parejas	Pídale a los participantes que se reúnan en parejas (si hay un número impar de participantes, puede permitirse un grupo de tres). Luego, anuncie una nueva resolución y explique que cada pareja debe trabajar en la creación de un caso para esa resolución. Cada pareja deberá escribir su caso en la fotocopia <i>Caso</i> y entregarlo una vez que hayan expirado los veinte minutos disponibles para el ejercicio.

Consejos y comentarios para el facilitador: la práctica en parejas se aproxima a la experiencia que los participantes tienen en los torneos antes de que comience una nueva ronda de debate. Si hay tiempo suficiente luego de la actividad, discuta con el grupo la

importancia de aprender a trabajar con un compañero y la necesidad de planear cómo usar eficazmente los veinte minutos de preparación que en algunos torneos hay antes del comienzo de cada ronda de debate. Un esquema sugerido es el siguiente: primeros cinco minutos, definir términos y la tesis y el plan (si corresponde) sobre los que se argumentará; segundos cinco minutos, decidir cuáles serán las tres afirmaciones de los argumentos para apoyar el caso; resto del tiempo, dividir la responsabilidad de construir razonamientos y encontrar evidencia para apoyar los argumentos y trabajar individualmente en este punto. La fotocopia tiene, como ejemplo, espacio para tres argumentos, pero recuerde que la cantidad de argumentos es una decisión de cada equipo.

CAPÍTULO 8: PREPARACIÓN DE CASOS

Materiales

Caso

Resolución: _____

Posición: _____

Tesis (o idea central): _____

Definiciones (de palabras importantes en la resolución): _____

Plan (si corresponde): _____

Argumentos a favor de la posición

1) Afirmación: _____

Razonamiento: _____

Evidencia: _____

2) Afirmación: _____

Razonamiento: _____

Evidencia: _____

3) Afirmación: _____

Razonamiento: _____

Evidencia: _____

La estructura de los discursos

Los discursos estructurados correctamente durante el transcurso de un debate elevan la calidad del diálogo entre todos los participantes. La estructura ayuda al jurado, a los miembros de la audiencia y a otros participantes a escuchar y comprender los argumentos. En este capítulo, veremos algunos consejos generales para la presentación de los discursos y analizaremos los elementos estructurales que deben ser tenidos en cuenta en los primeros cuatro discursos de un debate con formato Antigua, descrito en el capítulo 2. Entendiendo la estructura para este formato en particular, podremos diseñar con mayor facilidad la estructura de nuestros discursos en otros formatos, muchas veces, simplemente haciendo pequeñas adaptaciones a lo que aquí veremos.

Entre los elementos que discutiremos en este capítulo, algunos ya han sido mencionados, en parte, en capítulos anteriores, pero ahora quisiéramos reforzarlos y mencionar algunas sugerencias y elementos adicionales para que nuestros discursos sean más ordenados y eficaces. Entre los materiales para la actividad sugerida al final de este capítulo, hemos incluido un esquema detallado de estructura posible para cada uno de los primeros cuatro discursos de un debate con formato Antigua. Ésta podrá sernos de utilidad para organizar las presentaciones, tener presentes algunos de los consejos que veremos en este capítulo y no olvidar puntos importantes en los discursos.

Argumentos claros y consistentes

Como vimos en el capítulo anterior, una de las claves de un debate es proveer una idea central bien definida. Esto es importante para el primer orador del debate y también para los oradores siguientes. La capacidad de trabajar en conjunto es una de las cualidades de un equipo de debate exitoso, y los equipos reflejan un buen trabajo en conjunto cuando consiguen apoyar los mismos argumentos y organizar sus discursos en torno a objetivos comunes, que cada uno enuncia de manera similar en los diferentes discursos.

Todos los oradores de un equipo de debate tienen que repetir claramente su idea central en los discursos. Cuando estamos haciendo uso de la palabra, esta repetición podría parecerse redundante. Sin embargo, es muy importante porque indica al jurado y a otros miembros de la audiencia que nuestro equipo ha pensando su posición cuidadosamente, que somos firmes en la defensa de nuestra posición y que podemos explicarla con claridad.

Si, por ejemplo, el segundo orador a favor modifica de alguna manera la idea central presentada por el primer orador a favor, el jurado y la audiencia podrían cuestionar la credibilidad del equipo en su conjunto. Por ejemplo, consideremos la siguiente resolución:

El gobierno debería aumentar las medidas de lucha contra el hambre en nuestro país.

Si bien la resolución asigna al equipo a favor una tarea clara, se le podría solicitar al equipo afirmativo que especificara un determinado curso de acción en ese sentido. Existen muchas formas de “aumentar las medidas de lucha contra el hambre”. Por ejemplo, el equipo a favor podría proponer incrementar la cantidad de fondos que el gobierno destina a programas de alimentación para los más pobres y desempleados. Alternativamente, podría proponer que el gobierno aumentara las oportunidades laborales para que la gente pudiera comprar su propia comida. Ambos abordajes difieren ampliamente: el primero propone destinar fondos a un programa de alimentación para los más pobres independientemente de si son empleados o no; el segundo, incrementar la cantidad de puestos de trabajo para que los que accedan a ellos posean ingresos para comprar su propia comida.

En este tipo de casos, las especificaciones del equipo afirmativo son muy importantes. Por ejemplo, el primer orador podría decir:

Los miembros del equipo afirmativo apoyamos la resolución porque creemos que el gobierno debería aumentar las medidas de lucha contra el hambre destinando más dinero al financiamiento de programas de alimentación.

En este caso, el participante estaría apuntando hacia los programas de alimentación para los pobres. Aun así, el segundo orador podría luego decir:

Los miembros del equipo afirmativo apoyamos la resolución porque creemos que el gobierno debería aumentar las medidas de lucha contra el hambre asegurando que más ciudadanos encuentren empleos.

Sin embargo, en ese caso, el abordaje del segundo orador sería distinto al del primero, porque uno apunta hacia los programas alimentarios y el otro, a los de empleo. Cada orador del mismo equipo estaría apoyando dos cursos de acción diferentes. En el debate, ser consistentes respecto de las ideas entre compañeros de equipo es muy importante. Cualquier inconsistencia entre los oradores de un mismo equipo podrá ser percibida por los oponentes y el jurado, quienes encontrarán en las ideas del equipo ausencia de claridad. Así, la posición podría resultar confusa, difícil de entender y hasta contradictoria.

Repetición de los argumentos

Otro aspecto para tener en cuenta en la formulación y presentación de los discursos es que exista una repetición adecuada de los argumentos principales. Así como es importante que los miembros de un mismo equipo sean consistentes respecto a su idea central —y, si hay, a su plan—, también es importante que se refieran a los mismos argumentos. Entre las cosas que debemos decidir antes del debate, está cómo vamos a formular los argumentos y cuáles serán sus títulos. El título del argumento es una frase u oración corta que permite identificarlo. El título debe contener no más de diez palabras para permitir la totalidad de su repetición —por ambos equipos— a lo largo del debate. Si, por ejemplo, el título de nuestro argumento fuera de veinticinco palabras, la sola repetición consumiría demasiado tiempo de exposición. Por lo tanto, es importante mantener los títulos del argumento dentro de un margen acotado de palabras. Esto no significa que el argumento tenga que ser simple: la limitación de palabras restringe la complejidad de la frase, pero ésta es sólo el título de nuestro argumento. Si bien podemos tener un argumento complejo para presentar, el título debe mantenerse corto para poder cumplir su función: identificar al argumento con una referencia en pocas palabras.

Volvamos a nuestro ejemplo sobre si *el gobierno debería aumentar las medidas de lucha contra el hambre*. La referencia a uno de los argumentos principales a favor podría ser:

La oferta de alimentos disponible para los pobres siempre es superada por la demanda; actualmente hay una mayor necesidad de alimento que alimento disponible a través de programas gubernamentales.

Este ejemplo es una forma compleja y extensa de referirse al argumento y, consecuentemente, no funcionaría bien como título en el debate. Una forma abreviada de titular ese mismo argumento es decir simplemente:

La demanda de alimento supera a la oferta.

Este título es más sencillo de repetir al discutir sobre este argumento durante todo el debate, por lo que permite referirse a él con mayor eficacia.

Avanzado el debate, luego de haber establecido claramente que estamos discutiendo programas de *alimentación* para los pobres, podemos, incluso, acotar aún más el título. Por ejemplo:

La demanda supera a la oferta.

Esta frase de cinco palabras es un buen título del argumento: es corto, conciso y sencillo de repetir para los oradores siguientes. Utilizando títulos eficaces podemos referirnos a los argumentos adecuadamente durante el debate sin insumir mucho tiempo ni perder la atención de nuestros oyentes.

Otros elementos estructurales

Apertura

Los oradores deben comenzar sus discursos con algún tipo de apertura. La apertura suele ser un ejemplo breve, una estadística o un dato interesante que se presenta en unos quince segundos para captar la atención e interés de los presentes. Suelen funcionar los ejemplos cortos de alguien que ha sido afectado por nuestro tema, tanto como estadísticas que ilustren la importancia de la posición que sostenemos. Volviendo a nuestro ejemplo, una buena apertura para uno de los oradores a favor podría ser:

De acuerdo con un estudio oficial reciente, cada noche, en nuestro país, cuatro de cada diez niños se acuestan con hambre.

Esta estadística es eficaz porque captura el interés de la audiencia y —aun antes de presentar la idea central— deja entrever cuál será la posición que sostendrá el equipo —en este caso el afirmativo— durante el debate.

Definiciones

En un debate con formato Antigua, el primer orador a favor tiene la responsabilidad de presentar las definiciones que su equipo propone para los términos importantes de la resolución. Luego, el primer orador en contra cuenta con un elemento estructural único: indicar si acuerda o no con las definiciones provistas por el primer orador a favor. Muchas veces, el primer orador en contra simplemente dirá que “acepta” esas definiciones, porque —como hemos discutido en el capítulo anterior— el equipo a favor sabe que debe ofrecer definiciones razonables. Sin embargo, si el equipo en contra entiende que esas definiciones no lo son, su primer orador puede puntualizarlo y ofrecer una definición alternativa. Por ejemplo, si el primer orador a favor dice:

Definimos hambre como “hambre por el conocimiento” y vamos a discutir la importancia de las reformas educativas.

Esta definición de “hambre” —que podría parecerse fuera de tema— podría ser cuestionada por el primer orador en contra del siguiente modo:

Es evidente que el objetivo de esta resolución es debatir sobre los problemas generados por la falta de alimentos. El debate debería rondar en torno a la alimentación de nuestros cuerpos y no en torno a la educación. Claramente, el primer orador a favor ha malinterpretado esta resolución; espero que el segundo orador a favor se sume a debatir sobre la desnutrición y otros males que afectan a gran parte de nuestra sociedad, y sobre los que debemos discutir en virtud de la resolución que hoy nos reúne.

De este modo, el primer orador en contra debe ser consciente de que, si el primer orador a favor ofrece definiciones inadecuadas, puede mostrar por qué entiende que es así y ofrecer definiciones alternativas.

Anticipo y repaso de los argumentos

Por otra parte, todos los oradores deben ofrecer un anticipo y un repaso de sus argumentos. El anticipo tiene lugar inmediatamente antes del desarrollo de los argumentos y es una enumeración rápida de los argumentos principales, por lo general, una enumeración de sus títulos. El repaso es la misma enumeración de argumentos, pero presentada hacia el final del discurso, luego de haberlos desarrollado. Tanto el anticipo como el repaso de los argumentos principales deben estar incluidos en los discursos porque ayudarán a los oyentes a acompañarnos en nuestra línea de argumentación.

Desarrollo de los argumentos y refutaciones

Los primeros oradores de ambos equipos deben presentar, cada uno en su primer discurso, los argumentos principales que su equipo ha decidido utilizar para defender su posición. A partir de allí, cada equipo debe presentar refutaciones a esos argumentos, contrarrefutaciones ante esas objeciones, etc. De este modo, cada argumento es retomado en cada uno de los discursos, en unas ocasiones para defenderlo y, en otras, para criticarlo.

Por ejemplo, los argumentos principales del equipo a favor serán presentados por el primer orador de ese equipo en el primer discurso del debate; a continuación, el primer orador del equipo en contra tendrá la oportunidad de refutarlos. Luego de esa refutación, el segundo orador a favor —el tercer orador del debate— debe responder a esas refutaciones. Todas estas respuestas se orientan hacia los argumentos originales; aun así y a medida que el debate avanza, deberían agregarse nuevas perspectivas, ideas y evidencias.

Veamos un ejemplo. El primer orador a favor podría comenzar diciendo:

La demanda supera a la oferta cuando se trata del alimento para los pobres. En los últimos años, el número de personas que padecen hambre en nuestro país se ha incrementado y, con ello, la escasez en los bancos de comida administrados por el gobierno. En consecuencia, se requieren fondos adicionales para proveer la cantidad de alimento que se necesita en la actualidad.

Luego, el primer orador en contra podría responder diciendo:

El argumento de que “la demanda supera a la oferta” es engañoso porque gran parte del financiamiento que actualmente se destina a programas de alimentación en nuestro país está mal utilizado en gastos administrativos y publicidad sobre el programa. Si utilizáramos el 100% del financiamiento actual para estos programas en comprar comida —en lugar de en publicidad y gastos administrativos—, podríamos satisfacer las necesidades de la población más carenciada manteniendo el nivel actual de financiamiento.

A continuación, el segundo orador a favor tendría que ofrecer alguna respuesta a esta refutación. El proceso de ofrecer una respuesta a la refutación de los argumentos de un compañero suele ser llamado “reconstrucción” o “contrarrefutación”. El segundo orador a favor tiene que responder a la refutación presentada por su oponente defendiendo al argumento del primer orador de su equipo. Por ejemplo, el segundo orador a favor podría responder a la refutación del primer orador en contra diciendo:

El gobierno ha dotado a los programas de alimentación con fondos cada vez más insuficientes durante los últimos años y reducir los gastos administrativos y de publicidad no hará una diferencia importante. Que la demanda supera a la oferta no es engañoso, ya que la mayoría de los gastos que mi oponente describe son necesarios para que funcione un programa de alimentación: alguien debe administrar las compras necesarias, alguien debe contratar a los camiones que llevan los alimentos a los centros de distribución. Por otro lado, la difusión que se realiza es ineludible para que los necesitados conozcan el programa y puedan beneficiarse de él. Como dijo mi compañero, para cumplir el objetivo de satisfacer la creciente demanda de alimento, es necesario proveer al programa de fondos adicionales.

Como esta respuesta del segundo orador a favor ilustra, el proceso de reconstrucción involucra responder a las críticas del primer orador en contra y, además, reformular el argumento original del primer orador a favor.

De este modo, cada uno de los argumentos que los equipos introducen al inicio del debate es retomado en los discursos siguientes. Los argumentos del equipo en contra, a diferencia de los del equipo a favor, son introducidos recién en el segundo discurso del debate y entonces pueden ser respondidos por primera vez en el tercer discurso, a cargo del segundo orador a favor.

Cierre

Finalmente, los oradores de un debate deben concluir sus discursos con un cierre. Algunos participantes optan, en esta instancia, por pedirles explícitamente al jurado y a los miembros de la audiencia que apoyen su posición en el debate. Esta petición —muy habitual— permite a los oradores finalizar su exposición centrándose en los jueces y en la audiencia: la solicitud de apoyo muestra el deseo de cada orador de ganar su aprobación.

En otros casos, los participantes optan por cerrar sus discursos utilizando recursos similares a los comentados para la apertura: estadísticas, casos o datos interesantes.

Resumen del capítulo

En este capítulo, hemos trabajado sobre la estructura de los discursos para un debate, en particular, sobre los primeros cuatro discursos de un debate con formato Antigua. Los discursos estructurados cuidadosamente elevan la calidad del diálogo entre los participantes y ayudan a todos los oyentes a comprender mejor los argumentos. En primer lugar, recordamos la importancia de tener una idea central clara y consistente a lo largo del debate, y resaltamos la necesidad de un buen trabajo en conjunto de cada equipo. Luego señalamos que es importante una repetición adecuada de los argumentos principales en los diferentes discursos, para lo que son fundamentales los títulos de los argumentos.

Por otra parte, vimos que los oradores deben comenzar sus discursos con algún tipo de apertura de unos quince segundos para captar la atención de los presentes. En cuanto a las definiciones de los términos importantes, el primer orador a favor tiene la responsabilidad de presentar las que su equipo propone. Luego, el primer orador en contra debe indicar si acuerda o no con las mismas, si no, debe ofrecer una definición alternativa.

Luego recordamos la importancia de que los oradores ofrezcan un anticipo y un repaso de sus argumentos. Los primeros oradores de ambos equipos deben presentar, cada uno en su primer discurso, los argumentos que su equipo ha decidido utilizar para defender su posición. A partir de allí, cada argumento es retomado en los discursos siguientes, en unas ocasiones, para defenderlo y, en otras, para criticarlo.

Por último, los oradores de un debate deben concluir sus discursos con un cierre. En esta instancia, algunos participantes piden explícitamente al jurado y la audiencia que apoyen su posición en el debate; otros, en cambio, recurren a estadísticas, casos o datos interesantes.

Conceptos clave

Título del argumento

Apertura

Anticipo

Repaso

Reconstrucción

Contrarrefutación

Cierre

CAPÍTULO 9: LA ESTRUCTURA DE LOS DISCURSOS

Actividad

Duración aproximada (dependiendo del tamaño del grupo): una hora.

Objetivos: Conocer guías detalladas para la construcción y presentación de cada uno de los primeros cuatro discursos de un debate con formato Antigua, considerando elementos estructurales específicos de cada discurso.

Materiales necesarios: Fotocopias *Primer orador afirmativo*, *Primer orador negativo*, *Segundo orador afirmativo* y *Segundo orador negativo*. Afiche con la estructura del formato Antigua.

Diseño de la sesión

Duración	Actividad	Descripción
10 min.	Clase de repaso	Utilizando el <i>Afiche con la estructura del formato Antigua</i> , repase rápidamente sus aspectos salientes: cantidad de participantes, número de discursos, etc. El objetivo es poner en contexto las estructuras de los discursos que se sugerirán durante el resto de la sesión.
15 min.	Clase/discusión sobre el equipo afirmativo	Reparta y discuta con el grupo las fotocopias <i>Primer orador afirmativo</i> y <i>Primer orador negativo</i> . Explique detenidamente cada una de las partes del esquema. Muestre cómo el primer orador afirmativo sólo presenta sus argumentos y el primero en contra, además, tiene que comenzar a refutar.
5 min.	Clase/discusión sobre el equipo negativo	Reparta y discuta con el grupo las fotocopias <i>Segundo orador afirmativo</i> y <i>Segundo orador negativo</i> . Repase las partes del esquema y muestre cómo los argumentos van siendo retomados —para refutarlos o reconstruirlos— por cada uno de los oradores.
30 min.	Preparación para una ronda de práctica	Solicite a los participantes que se agrupen de a dos (o indique cuál es la conformación de cada equipo). Asigne a una mitad de los equipos la posición afirmativa y a la otra mitad, la negativa. Luego, anuncie una resolución y deles el resto del tiempo para preparar su caso guiándose con las fotocopias repartidas anteriormente. Para motivarlos en la preparación, podría

Duración	Actividad	Descripción
		planificar sesiones siguientes, de modo que algunos equipos de cada posición vayan a ser seleccionados para participar de debates de práctica en ellas. En ese caso, no olvide mencionarlo antes del tiempo de preparación.

Consejos y comentarios para el facilitador: asegúrese de enfatizar la importancia de prepararse tanto como sea posible antes del debate. Por ejemplo, en las fotocopias para cada discurso, cada orador debería escribir sus argumentos antes del debate: el equipo afirmativo debería poder escribir todos sus argumentos a favor y el negativo, sus argumentos en contra. Para la refutación, es necesario esperar a que cada debate comience y los equipos puedan escuchar los argumentos de sus oponentes. Las fotocopias tienen, como ejemplo, espacios para dos o tres argumentos, pero recuerde que la cantidad de argumentos es una decisión de cada equipo.

CAPÍTULO 9: LA ESTRUCTURA DE LOS DISCURSOS

Materiales

Primer orador afirmativo

Apertura: _____

Idea central: _____

Definiciones: _____

Plan (si corresponde): _____

Adelanto de los argumentos a favor (mencionar brevemente los argumentos):

_____, _____, _____

Desarrollo de los argumentos a favor:

1) _____

2) _____

3) _____

Repaso de los principales puntos (reexpresar brevemente la idea central y los argumentos a favor):

_____ ; _____, _____, _____

Cierre: _____

Primer orador negativo

Apertura: _____

Idea central: _____

Definiciones (¿de acuerdo con las del equipo afirmativo?): _____

Paráfrasis breve de los argumentos a favor y refutación:

1) _____

2) _____

3) _____

Adelanto de los argumentos en contra (mencionar brevemente los argumentos):

_____, _____

Desarrollo de los argumentos en contra:

1) _____

2) _____

Repaso de los principales puntos (reexpresar brevemente la idea central y los argumentos en contra):

_____; _____, _____

Cierre: _____

Segundo orador afirmativo

Apertura: _____

Idea central: _____

Adelanto de los principales puntos (reconstrucción, refutación):

Reconstrucción de los argumentos del primer orador afirmativo (refutando las refutaciones del primer orador negativo y extendiendo los argumentos originales):

1) _____

2) _____

3) _____

Paráfrasis breve de los argumentos en contra y refutación:

1) _____

2) _____

Repaso de los principales puntos (reexpresar brevemente la idea central y los argumentos principales):

Cierre: _____

Segundo orador negativo

Apertura: _____

Idea central: _____

Adelanto de los principales puntos (refutación, reconstrucción):

Paráfrasis breve de los argumentos de reconstrucción del segundo orador a favor y refutación:

1) _____

2) _____

3) _____

Reconstruir los argumentos del primer orador negativo (refutando las refutaciones del segundo orador afirmativo y extendiendo los argumentos originales):

1) _____

2) _____

Repaso de los principales puntos (reexpresar brevemente la idea central y los argumentos principales):

Cierre: _____

Técnicas de refutación

Participar en un debate de manera exitosa implica no sólo ser capaces de elaborar argumentos y construir un caso efectivo. Es necesario también escuchar, comprender y responder a los argumentos presentados por los oradores del equipo contrario. Hasta aquí hemos concentrado nuestra atención en la elaboración de nuestro caso y en recursos útiles para ordenar nuestras presentaciones. En este capítulo, nos introduciremos en otro aspecto fundamental del debate: la refutación de los argumentos del oponente.

En un debate, cada parte debe responder a los argumentos de los oradores del equipo contrario y esta responsabilidad suele ser llamada “carga de la refutación”: los equipos deben responder a los argumentos presentados en el caso de sus opositores. La refutación es el proceso por el cual buscamos desacreditar los argumentos de nuestros oponentes y lo que transforma un diálogo en un debate: si ninguno de los equipos responde a los argumentos presentados por los oponentes, es muy posible que nos encontremos en una situación en la cual cada uno de los equipos habla de cosas diferentes en paralelo, sin que los argumentos de uno sean atendidos por el otro. Por lo tanto, para que haya realmente un debate, cada equipo debe no sólo elaborar su caso, sino también responder al caso presentado por sus oponentes.

En la refutación, ofrecemos objeciones —a veces llamadas contraargumentos— a los argumentos mencionados previamente por nuestros oponentes, con el objetivo de desacreditarlos revelando y explicando sus debilidades. En este sentido, algunos de los elementos que introdujimos en capítulos anteriores pueden ser de gran utilidad para construir argumentos de refutación. Por ejemplo, conocer las formas de razonamiento y falacias que discutimos en el capítulo 7 es importante. Cuando respondemos al argumento de un oponente, una línea de ataque frecuente es señalar problemas de razonamiento, de manera que un buen entrenamiento en la identificación de falacias provee herramientas para refutar argumentos.

Otro elemento clave en una refutación —que ya hemos discutido en el capítulo 4— es la habilidad de escucha y paráfrasis. Para responder a un argumento, tenemos que ser capaces de entenderlo y esa comprensión requiere escuchar atentamente cuando un orador presenta sus argumentos frente a nosotros. También necesitamos habilidades de paráfrasis porque, al refutar un argumento, debemos ser capaces de parafrasearlo para que el jurado y la audiencia sepan a qué respondemos.

Para tener éxito en un debate, necesitamos dar buenas respuestas a los argumentos presentados por nuestro equipo opositor. A continuación, veremos algunos consejos e ideas para desarrollar nuestras estrategias de refutación.

Estrategias y recursos para la refutación

Hay muchas maneras de dar respuesta a los argumentos presentados por nuestro oponente. Una estrategia de refutación se basa en la evidencia presentada por el oponente, que consiste en mostrar problemas relacionados con los datos ofrecidos al respaldar sus afirmaciones. Por ejemplo, en un debate sobre la pena de muerte, un caso de refutación basada en evidencia podría ser:

Mi oponente afirma que nuestro país debería adoptar la pena de muerte porque hacerlo disminuye la tasa de delitos violentos. Sin embargo, las investigaciones que utilizan para respaldar su argumento son del año 1960. Los mismos investigadores, en 1980, mostraron que esas conclusiones eran equivocadas y que, en realidad, de su estudio no podía concluirse que la adopción de la pena de muerte hiciera caer la tasa de delitos violentos. En consecuencia, el argumento del equipo contrario pierde fuerza, pues está basado en resultados de investigadores que, años después, confirmaron que sus conclusiones habían sido erróneas.

Lo que el orador hace en el ejemplo es mostrar que la evidencia que el oponente presentó en apoyo a la pena de muerte no es confiable: de hecho, sus mismos investigadores aclararon que los resultados del estudio eran erróneos. De este modo, el orador busca desacreditar el argumento de su oponente por estar respaldado en fuentes inadecuadas.

Alternativamente, podríamos adoptar una estrategia de refutación basada en el razonamiento, en la que lo que atacamos es el razonamiento exhibido por nuestro opositor. En este tipo de refutación, resulta especialmente útil conocer las formas de razonamiento y falacias que discutimos en el capítulo 7. Por ejemplo, consideremos el siguiente caso de refutación basada en un razonamiento:

Nuestros oponentes dicen que no debemos legalizar el matrimonio entre personas del mismo sexo porque eso iría en contra del concepto mismo del matrimonio, ya que siempre ha sido entre un hombre y una mujer. Sin embargo, esta apelación a la tradición no constituye una razón para que nos opongamos al matrimonio entre personas de igual sexo. Ellos, además de decir simplemente eso, deberían habernos mostrado, por ejemplo, cuál es el valor de mantener esa costumbre que se perdería de aprobarse esta legalización, pero no lo han hecho. En consecuencia, no encontramos aquí —además de esta falacia— ninguna razón que podamos analizar.

En este ejemplo, el orador ha puesto el foco de la refutación en mostrar que el equipo contrario —en lugar de haber presentado una buena razón— cometió la falacia de apelar a la tradición.

Por otro lado, un recurso que podemos tener en cuenta a la hora de presentar nuestras refutaciones son las preguntas retóricas, es decir, preguntas que el orador presenta sin la expectativa de obtener una respuesta directa por parte del oponente. El propósito de una pregunta retórica es sembrar dudas en el jurado y en la audiencia sobre la firmeza de algún argumento presentado por nuestro oponente. Por ejemplo, en un debate sobre una reforma al sistema de salud, el equipo opositor podría comenzar una refutación del siguiente modo:

*La idea de proveer salud pública para todos es, en principio, muy atractiva, pero debemos preguntarnos: **¿qué costo estaríamos dispuestos a afrontar? ¿Cómo haría el gobierno para financiar esta propuesta de salud inclusiva?** La única fuente de financiamiento disponible para el gobierno es aumentar los impuestos que todos nosotros terminaríamos pagando...*

Como muestra el ejemplo, las preguntas retóricas permiten que la persona que refuta siembre dudas sobre los argumentos de su oponente.

Finalmente, cabe decir que en un debate no es necesario mostrar que todos los argumentos del equipo contrario están mal en sí mismos, es decir, que tienen un error en su razonamiento, que la evidencia es inadecuada, etcétera; lo que debemos probar, en cambio, es que el caso del equipo contrario, como un todo, es más débil que el nuestro. Así, en algunos casos, en lugar de criticar algún argumento del equipo contrario en sí mismo, podríamos optar por explicar por qué no debería tener mayor peso en comparación con los otros argumentos presentados en el debate (por ejemplo, si se tratara de efectos de muy poca magnitud o de acontecimientos con una probabilidad esperada muy baja).

Organizar nuestras refutaciones: un modelo de cuatro pasos

Una refutación eficaz requiere incluir, en primer lugar, una paráfrasis del argumento presentado por el oponente y, luego, un argumento de refutación completo para mostrar su debilidad. Schuster y Meany (2005) presentan un modelo básico de cuatro pasos para construir una refutación eficaz que puede ayudarnos a organizar nuestras refutaciones y no olvidar puntos importantes.

Primer paso: “Ellos dijeron...”

El primer paso es la paráfrasis. Para ello, podemos comenzar nuestra refutación con la frase “Ellos dijeron” o “Mi oponente dijo”. Es importante mencionar el argumento que estamos por refutar para que la audiencia y los jueces puedan seguir con más facilidad nuestra línea de pensamiento. Cuando nos referimos al argumento de nuestro oponente, debemos parafrasearlo en forma concisa; como discutimos en el capítulo 9, puede ayudarnos usar un título o frase corta. Es importante ser breves, para poder usar más tiempo al explicar nuestras propias ideas.

Segundo paso: “Pero...”

Habiendo parafraseado el argumento de nuestro oponente, debemos luego ofrecer nuestro argumento de refutación o contraargumento. La afirmación de ese argumento de refutación es la que introducimos en el segundo paso de este modelo de refutación. Esta afirmación puede ser una afirmación opuesta a la de nuestro contrincante, una objeción a su razonamiento o a la evidencia presentada, o bien una explicación de por qué su argumento no es importante. Por ejemplo, una afirmación opuesta al ejemplo en un debate sobre la despenalización del consumo de drogas podría ser:

*Ellos dijeron que la despenalización del consumo de drogas generaría un aumento en la cantidad de drogas consumidas, pero **el consumo de drogas caería si se aprobara la despenalización.***

En otros casos, podríamos tener, por ejemplo:

*Ellos dijeron..., pero **no lo han demostrado.***

*Ellos dijeron..., pero **en realidad sucederá lo contrario.***

*Ellos dijeron..., pero **sus fuentes no son confiables.***

*Ellos dijeron..., pero **esa razón no merece mucha importancia.***

Lo importante en este segundo paso es sentar de manera clara la afirmación que vamos a defender en nuestro argumento de refutación.

Tercer paso: “Porque...”

Habiendo presentado la afirmación de nuestro argumento de refutación, debemos mostrar cuál es el razonamiento y la evidencia con que la respaldamos, es decir, debemos

terminar de presentar nuestro contraargumento. Así, el tercer paso del modelo suele comenzar con la palabra “porque” y en él debemos justificar la afirmación de nuestro argumento de refutación.

Un modo de hacerlo es presentar información que contradice la evidencia utilizada por nuestro oponente. Por ejemplo, otro modo de responder ante el argumento de la pena de muerte del caso anterior podría ser el siguiente:

Mi oponente afirma que nuestro país debería adoptar la pena de muerte porque hacerlo disminuye la tasa de delitos violentos, pero debemos desconfiar de esa afirmación, porque hay evidencia reciente de que no es correcta. Las investigaciones que mi oponente utiliza para respaldar su argumento son del año 1960; hallazgos de 1995 —treinta y cinco años después— muestran que, en realidad, no hay relación entre la adopción de la pena de muerte y la tasa de delitos violentos.

Hacer notar la existencia de contradicciones claras entre nuestra evidencia y la evidencia provista por nuestros oponentes facilita al jurado y a la audiencia la comparación entre ambos argumentos. En este caso, también es importante explicar por qué esas contradicciones son relevantes y por qué nuestra fuente es más confiable que la del otro equipo, en este caso, por ser más reciente.

Cuarto paso: “Por lo tanto...”

Finalmente, el último paso es proveer una conclusión. La conclusión es una comparación entre el argumento presentado por nuestro oponente y nuestro argumento de refutación: suele decirse que lo que hacemos aquí es *pesar argumentos*. Por lo general, nuestro propósito en esta instancia es mostrar por qué nuestro argumento de refutación debe prevalecer sobre el argumento original; para hacerlo, muchas veces ponemos el énfasis en el razonamiento del argumento original o en la comparación de la evidencia utilizada en ambos. Continuando con el ejemplo anterior:

Mi oponente afirma que nuestro país debería adoptar la pena de muerte porque hacerlo disminuye la tasa de delitos violentos, pero debemos desconfiar de esa afirmación, porque hay evidencia reciente de que no es correcta. Las investigaciones que mi oponente utiliza para respaldar su argumento son del año 1960; hallazgos de 1995 —treinta y cinco años después— muestran que, en realidad, no hay relación entre la adopción de la pena de muerte y la tasa de delitos violentos. Por lo tanto, nuestra refutación debe prevalecer sobre el argumento original de nuestros contrincantes, por estar respaldada con datos más nuevos.

Repasando entonces...

Paso 1: *Ellos dijeron...* (paráfrasis breve del argumento original por refutar).

Paso 2: *Pero...* (afirmación del contraargumento).

Paso 3: *Porque...* (razonamiento y evidencia del contraargumento).

Paso 4: *Por lo tanto* (comparación entre el argumento original y el contraargumento).

Un comentario final: la “carga de la contrarrefutación”

Del mismo modo en que los participantes del debate tienen la responsabilidad de refutar el caso del equipo contrario, también tienen la tarea de hacer frente a las refutaciones que sus propios argumentos reciben. Esta responsabilidad de defender los argumentos propios ante las objeciones del equipo contrario —a la que nos referíamos en el capítulo 9 con la “reconstrucción” de los argumentos propios— es conocida como la “carga de la contrarrefutación”. Las contrarrefutaciones —refutaciones a las refutaciones del equipo contrario— se construyen del mismo modo que las refutaciones que objetan los argumentos originales, pero, en su caso, se trata de objeciones a los argumentos de refutación.

Resumen del capítulo

En un debate, cada parte debe responder a los argumentos de sus oponentes, es decir que tienen la carga de la refutación. La refutación es el proceso por el cual buscamos desacreditar los argumentos de nuestros oponentes. En la refutación ofrecemos objeciones —en ocasiones, llamadas contraargumentos— a los argumentos mencionados por nuestros oponentes, con el objetivo de desacreditarlos revelando y explicando sus debilidades. Para esto, es importante tener presentes las formas de razonamiento y falacias que discutimos en el capítulo 7, y las habilidades de escucha y paráfrasis discutidas en el capítulo 4.

Una estrategia de refutación es la basada en la evidencia, que consiste en mostrar problemas relacionados con los datos ofrecidos por nuestros oponentes al respaldar sus afirmaciones. Alternativamente, podemos adoptar una estrategia de refutación basada en el razonamiento, en la que lo que atacamos es el razonamiento exhibido por nuestro opositor. Por otra parte, un recurso son las preguntas retóricas, para sembrar dudas en el jurado y en la audiencia sobre la firmeza de algún argumento presentado por nuestro oponente. Y vimos que no es necesario mostrar que todos los argumentos del equipo contrario están mal en sí mismos, sino que el caso del equipo contrario, como un todo, es más débil que el nuestro.

Una refutación eficaz incluye una paráfrasis del argumento del oponente y un argumento de refutación completo. Para ayudarnos a construir las refutaciones, trabajamos con un modelo de refutación de cuatro pasos. En el paso 1 —Ellos dijeron...—, parafraseamos brevemente el argumento original por refutar. En el paso 2 —Pero...—, presentamos la afirmación de nuestro contraargumento. En el paso 3 —Porque...—, desarrollamos nuestro razonamiento y presentamos la evidencia del contraargumento. Y en el paso 4 —Por lo tanto—, comparamos el argumento original y el contraargumento.

Finalmente, comentamos que, además de la carga de la refutación, los participantes suelen tener la carga de la contrarrefutación, es decir, de refutar las refutaciones del equipo contrario. Las contrarrefutaciones se construyen del mismo modo que las refutaciones que objetan los argumentos originales, pero, en su caso, para objetar los argumentos de refutación.

Conceptos clave

Carga de la refutación

Contraargumentos

Refutación basada en evidencia

Refutación basada en un razonamiento

Preguntas retóricas

Modelo de refutación de cuatro pasos

Afirmación opuesta

Pesar argumentos

Carga de la contrarrefutación

CAPÍTULO 10: TÉCNICAS DE REFUTACIÓN

Actividad

Duración aproximada (dependiendo del tamaño del grupo): una hora.

Objetivos: Aprender un modelo de refutación en cuatro pasos y practicar habilidades de refutación.

Materiales necesarios: Fotocopia *Refutación*.

Diseño de la sesión

Duración	Actividad	Descripción
20 min.	Clase	Utilizando la hoja <i>Refutación</i> , explique el proceso de refutación al grupo. Asegúrese de que los participantes entiendan que una refutación eficaz consta de una paráfrasis y un argumento de refutación completo (con su afirmación, razonamiento y evidencia). Comente el ejemplo presentado en la fotocopia <i>Refutación</i> y presente otros ejemplos si el tiempo lo permite.
30 min.	Argumentación y refutación	Solicite a los participantes que se reúnan en equipos de tres o cuatro. A continuación, anuncie una resolución y ofrezca diez minutos para que cada grupo cree un argumento completo a favor. El argumento debe escribirse palabra por palabra (un participante podría hacer de “secretario” del equipo). Luego, cada equipo le dará su argumento a otro equipo y habrá diez minutos más para que cada grupo desarrolle un argumento de refutación completo para el que haya recibido. Nuevamente, los equipos deben escribir la refutación palabra por palabra.
20 min.	Discusión	Al finalizar la actividad anterior, recoja todos los argumentos originales y de refutación. Luego, lea algunos ante todo el grupo y discuta con los participantes si las refutaciones fueron adecuadas o no. En los casos en que crean que no fueron adecuadas, pregúnteles qué modificarían para que lo sean.

Consejos y comentarios para el facilitador: es importante utilizar resoluciones sobre temas con los que los participantes estén suficientemente familiarizados, ya que la calidad de los argumentos y de las refutaciones depende en gran parte del nivel de conocimiento que los participantes tengan sobre el tema en discusión.

CAPÍTULO 10: TÉCNICAS DE REFUTACIÓN

Materiales

Refutación

La refutación es el proceso por el cual buscamos desacreditar los argumentos presentados por nuestros oponentes. Una refutación eficaz requiere incluir una paráfrasis del argumento presentado por el oponente y, luego, un argumento de refutación completo para mostrar su debilidad. Schuster y Meany (2005) presentan un modelo básico de cuatro pasos para construir una refutación eficaz que puede ayudarnos a organizar nuestras refutaciones y no olvidar puntos importantes.

Primer paso: “Ellos dijeron...”

El primer paso es la paráfrasis. Es importante mencionar el argumento por refutar para que la audiencia y los jueces puedan seguir con más facilidad nuestra línea de pensamiento. Debemos parafrasearlo en forma concisa —podemos usar un título o frase corta para hacerlo— para poder usar más tiempo al explicar nuestras propias ideas.

Segundo paso: “Pero...”

Habiendo parafraseado el argumento de nuestro oponente, debemos luego ofrecer nuestro argumento de refutación o contraargumento. La afirmación de ese argumento de refutación es la que introducimos en el segundo paso de este modelo. Esta afirmación puede ser una opuesta a la de nuestro contrincante, una objeción a su razonamiento o a la evidencia presentada, o bien una explicación de por qué su argumento no es importante.

Tercer paso: “Porque...”

Habiendo presentado la afirmación de nuestro argumento de refutación, debemos mostrar cuál es el razonamiento y la evidencia con que la respaldamos, es decir, debemos terminar de presentar nuestro contraargumento.

Cuarto paso: “Por lo tanto...”

Finalmente, debemos proveer una conclusión. La conclusión es una comparación entre el argumento presentado por nuestro oponente y nuestro argumento de refutación: suele decirse que lo que hacemos aquí es *pesar argumentos*.

Por ejemplo:

Ellos dijeron que nuestro país debería adoptar la pena de muerte porque hacerlo disminuye la tasa de delitos violentos **pero** debemos desconfiar de esa afirmación, **porque** hay evidencia reciente de que no es correcta. Las investigaciones que mi oponente utiliza para respaldar su argumento son del año 1960; hallazgos de 1995 —treinta y cinco años después— muestran que, en realidad, no hay relación entre la adopción de la pena de muerte y la tasa de delitos violentos. **Por lo tanto**, nuestra refutación debe prevalecer sobre el argumento original de nuestros contrincantes, por estar respaldada con datos más nuevos.

Formular y responder preguntas

Como ya hemos visto, además de momentos para presentar discursos, los formatos de debate suelen establecer espacios para que los participantes puedan preguntar directamente a sus oponentes. En este capítulo, veremos qué objetivos podemos perseguir al realizar preguntas y algunos consejos útiles a la hora de formular y responder preguntas en un debate.

Espacios para preguntas

Los espacios para formular y responder preguntas varían en los diferentes formatos de debate. En algunos, existe un período en el cual uno o más oradores de un equipo pueden interpelar directamente al equipo opositor. En otros casos, ambos equipos pueden preguntar y responder en la misma sección del debate. En cualquier caso, estos períodos de preguntas tienen sus propios límites de tiempo, habitualmente de entre dos y tres minutos.

En otros formatos, en lugar de haber momentos específicos para realizar preguntas, es posible formularlas durante el transcurso de los discursos. Así, mientras un orador hace su presentación, cualquier miembro del equipo contrario puede solicitarle autorización para preguntar y el orador que está ofreciendo su discurso tiene la opción de dar lugar o no a esa intervención. Aun en estos casos, suelen existir límites de tiempo; los oradores cuentan, por lo general, con un tiempo protegido, que normalmente es el primer y el último minuto de un discurso. En estos lapsos, los oponentes no pueden formular preguntas. El propósito del tiempo protegido es permitir que los oradores presenten su introducción y conclusión sin interrupciones.

Formular preguntas

El debate ofrece a los participantes la oportunidad tanto de formular como de responder preguntas. A la hora de elaborar preguntas, debemos intentar que sean concisas y claras, y evitar las muy extensas o complicadas. El jurado, la audiencia y nuestros oponentes deben entender claramente lo que preguntamos, y debemos evitar ocupar de forma innecesaria tiempo útil para realizar otras preguntas, para que el otro equipo realice preguntas y, si estamos en medio de un discurso, para que nuestro oponente pueda continuar presentando su discurso. Es aconsejable realizar preguntas en no más de quince segundos (algunos formatos de debate incluso establecen estas restricciones con precisión).

Ahora bien, ¿para qué hacer preguntas durante un debate? Las preguntas pueden desempeñar muchas funciones. Una de ellas es la de clarificar algún aspecto poco entendido en el discurso de nuestro oponente. Por ejemplo:

Usted dijo que “grupos de ciudadanos” deberían participar en el proceso de revisión de las leyes sobre el medio ambiente. ¿Puede aclarar cómo estarían conformados estos grupos y de qué manera funcionarían?

En ocasiones, los discursos que introducen temas o sujetos definidos con poca precisión pueden provocar confusiones. A través de este tipo de preguntas, podemos asegurarnos de que estamos de acuerdo en *sobre qué* estamos hablando y reencauzar el debate cuando resulta necesario.

Otra función común de las preguntas es resaltar debilidades en los argumentos de nuestros oponentes, ya sea en el uso de evidencias o en sus razonamientos. Por ejemplo:

Usted dijo que el 20% más pobre de los ciudadanos de nuestro país pagó el 50% de los impuestos el año pasado, pero, de acuerdo con las estadísticas gubernamentales, el 50% más pobre pagó el 20% de los impuestos. ¿Hay aquí una confusión o usted posee otras fuentes que respaldan sus estadísticas?

De este modo, las preguntas ofrecen una oportunidad para arrojar luz sobre los defectos que encontramos en los argumentos del equipo contrario.

Finalmente, las preguntas también pueden diseñarse para anticipar refutaciones propias o para conseguir concesiones que podamos capitalizar luego en nuestros discursos restantes. Miremos el siguiente ejemplo:

Usted afirma que el sistema de impuestos vigente, que nosotros defendemos, es discriminatorio con los más pobres. ¿Cómo explica entonces el hecho de que la Asociación Antidiscriminación, un grupo dedicado a luchar por los derechos de los más pobres, se oponga a cualquier cambio en el sistema impositivo actual?

Así, cuando formulamos una pregunta, podemos incluir nuevas evidencias (en el ejemplo, la información sobre la “Asociación Antidiscriminación”) y ver cómo responde el equipo contrario. De obtener una reacción favorable para nosotros, en nuestros discursos restantes podremos utilizar esa respuesta como muestra de la debilidad de los argumentos del equipo contrario.

En este sentido, es importante tener en cuenta que la información relevante que pueda surgir durante las preguntas y respuestas debe ser utilizada por los equipos luego, de manera ordenada, en sus discursos restantes. Allí, deberán mostrar con claridad qué parte de esa información es importante en la discusión y en qué argumentos en particular. Dicho de otro modo, no alcanza con que la información aparezca durante el espacio de preguntas y respuestas: los equipos deben mostrar después cómo esa información permite fortalecer o debilitar algunos de los argumentos que se discuten. ¿Sirve para defender alguno de nuestros argumentos principales? ¿Sirve para exhibir una falencia en algún argumento del equipo contrario? ¿Cuáles? ¿Por qué? Así, podemos nutrir nuestros argumentos de refutación con la información surgida a través de preguntas y respuestas entre nuestro equipo y nuestros oponentes.

Responder preguntas

Responder preguntas durante un debate requiere habilidades para hablar de manera espontánea, que podemos fortalecer familiarizándonos con algunas sugerencias. En general, las respuestas claras y eficaces fortalecen nuestra credibilidad como oradores y, con ello, la de nuestros argumentos.

Existen varios consejos para desarrollar nuestra habilidad para responder preguntas. En primer lugar, es importante responder transmitiendo confianza y amabilidad a través de los gestos y tonos de voz, consideremos la importancia de los elementos de expresión oral discutidos en el capítulo 3. En ocasiones, nos sentimos “amenazados” cuando somos interrogados, pero no es bueno que demos señales de miedo o adoptemos una actitud defensiva al responder. Debemos mantener la calma y esforzarnos por responder de manera amable, firme y constructiva.

Cuando hablamos agitados o a la defensiva, mostramos signos de nerviosismo o frustración que transmiten una sensación de falta de confianza en nosotros mismos, lo que dificulta la transmisión de ideas a nuestros oyentes. Cuanto más calmos nos mantengamos, menor será el esfuerzo necesario para defender con firmeza los argumentos a favor de nuestra posición.

Un segundo consejo muy habitual es ser concisos, ya que el tiempo de exposición es limitado. Por una parte, si el espacio es para preguntas entre ambos equipos, utilizar mucho tiempo para responder puede impedirnos realizar preguntas propias al equipo contrario. Si, en cambio, debemos responder a las preguntas durante nuestros discursos, hacerlo nos restará tiempo para desarrollar adecuadamente nuestros argumentos y refutaciones. Por

ejemplo, en un discurso de siete minutos, una respuesta de cuarenta y cinco segundos insume más del 10% del tiempo total del que disponemos, eso sin tener en cuenta el tiempo que nuestro oponente ocupa al formular su pregunta. Debemos asegurarnos de administrar el tiempo de modo de poder explicar de manera adecuada nuestras respuestas, pero sin ser muy detallistas para poder avanzar en nuestra propia argumentación.

Finalmente, en debates con períodos específicos de preguntas de un equipo hacia otro —no entre ambos— también debemos intentar dar respuestas concisas. Cuando damos una respuesta muy extensa o nos tomamos mucho tiempo para contestar cosas que podemos responder de manera más simple, el jurado y la audiencia podrían tener la impresión de que nuestro opositor ha tocado un tema importante que habíamos pasado por alto. Cuando estamos bien preparados, tendemos a necesitar menos tiempo para desarrollar nuestras respuestas, ya que los conceptos están mejor ordenados en nuestra cabeza. En suma, las respuestas que se atienen a responder lo preguntado, y lo hacen de manera concisa, tienden a reflejar que estamos bien preparados.

Una tercera sugerencia importante es, siempre que sea posible, responder utilizando evidencia. Las respuestas más persuasivas suelen tener forma de evidencia. Por ejemplo:

Pregunta: ¿Cómo explica la diferencia entre las cincuenta muertes que usted mencionó y el informe del gobierno que sólo habla de quince?

Respuesta: El informe del gobierno omite algunos datos importantes. De acuerdo con el Centro de Estudios sobre Derechos Humanos, el gobierno no incluye en su lista a los treinta y cinco individuos ejecutados oficialmente por presuntos vínculos con actividades terroristas.

En muchos casos, las preguntas se enfocan en los detalles de la resolución que se debate y, cuando las respondemos con estadísticas o hechos precisos, mostramos a la audiencia que no sólo conocemos el tema superficialmente, sino también —al menos en algunos aspectos— con algo de profundidad.

Otro consejo que debemos tener en cuenta es no dar lugar a preguntas fuera del tema en discusión. En ocasiones, las preguntas buscan sacarnos del tema del debate; se trata de técnicas de “distracción” y pretenden hacernos hablar de cuestiones que no se refieren a la resolución. Por ejemplo, en un debate sobre la importancia de financiar al arte, un oponente podría formularnos la siguiente pregunta:

¿No sería mejor destinar nuestro dinero a erradicar los problemas de pobreza, en lugar de financiar el arte?

Si consideramos que esta pregunta se aparta del tema, una manera de hacerle frente sería mencionar al jurado y a la audiencia que “la pregunta está fuera del tema” y utilizar el tiempo disponible para desarrollar nuestros propios argumentos. Una respuesta rápida y sencilla podría ser:

En el debate de hoy estamos considerando la importancia de financiar el arte en particular y no su conveniencia respecto de otros posibles destinos de los fondos disponibles. Si bien entendemos que la pobreza es un asunto muy importante, no es el tema sobre el que ahora nos corresponde discutir. Dado que el foco de nuestro debate está en la importancia del financiamiento del arte en particular, voy a retornar a uno de los argumentos mencionados...

Esta respuesta nos permite no perder el foco de la discusión y mantenerla en el tema sugerido por la resolución.

Finalmente, una quinta sugerencia es intentar reforzar nuestros propios argumentos al responder preguntas. No olvidemos que las preguntas son una oportunidad para seguir promoviendo nuestra postura. Cuando sea posible, consideremos responder las preguntas formuladas por nuestros oponentes incorporando elementos que sirvan de apoyo para nuestros propios argumentos y refutaciones.

Una forma de reforzar nuestros argumentos cuando respondemos preguntas es dándoles un giro que nos permita mostrar que la pregunta formulada por nuestros oponentes, de hecho, sirve como pie para apoyar nuestra posición. Consideremos el siguiente ejemplo (ahora realiza la pregunta un miembro del equipo contrario):

Pregunta: ¿Por qué quiere quitarle a nuestra sociedad toda su creatividad negando el financiamiento a nuestros artistas?

Respuesta: La falta de financiamiento, en realidad, podría estimular la creatividad. Ustedes sostienen que la falta de financiamiento a los artistas va a disminuir la creatividad, pero nuestra historia muestra que los períodos de mayor creatividad han tenido lugar durante las peores recesiones económicas. La escasez de recursos puede incrementar la creatividad en nuestra sociedad.

A veces las mejores respuestas son aquellas en las que hacemos uso de un giro para convertir lo que nuestro oponente buscaba presentar como una debilidad nuestra, en un refuerzo para defender nuestra posición.

Algunas sugerencias adicionales

Como se ha podido ver a lo largo del capítulo, responder preguntas durante un debate requiere habilidades para hablar de manera espontánea, con escasa o nula preparación. Cuando vamos a presentar un discurso durante un debate, muchas veces tenemos la oportunidad de elaborar un esquema y considerar qué argumentos utilizar. Sin embargo, cuando nos preparamos para hacer frente a las preguntas que nos formularán nuestros oponentes, no sabemos con certeza qué información podríamos llegar a necesitar. Por lo tanto, no podemos prepararnos para responder preguntas de la misma manera como lo hacemos al diseñar nuestros discursos. Podemos intentar anticipar algunas de las preguntas que formularán nuestros oponentes y prepararnos para responderlas. Sin embargo, como no podemos predecirlas por completo, es aconsejable practicar nuestras habilidades para hablar de manera espontánea, para pensar rápidamente y hablar con poca preparación.

Una buena manera de prepararnos es aprovechar las oportunidades durante nuestro entrenamiento previo al debate, pidiendo a nuestros compañeros que formulen preguntas difíciles. Además, durante un debate podemos utilizar el tiempo de preparación para intentar anticipar preguntas del equipo contrario y construir algunas posibles respuestas. Toda oportunidad para responder preguntas inesperadas fortalecerá nuestras habilidades para hablar de manera espontánea y, así, para responder preguntas durante un debate.

Resumen del capítulo

En este capítulo, hemos visto que los espacios para formular y responder preguntas durante un debate varían entre formatos. En algunos, existen períodos en los que un orador (o varios) de uno de los equipos tiene la oportunidad de interpelar directamente a uno de los oradores (o varios) del equipo opositor; en otros, en lugar de haber momentos específicos para realizar preguntas, es posible formular preguntas durante algunos de los discursos. En estos últimos casos, se suele estipular algún tiempo protegido durante el cual no se pueden formular preguntas, para permitir a los oradores que presenten sin interrupciones su introducción y conclusión.

A la hora de formular preguntas, debemos tener en cuenta que deben ser concisas y claras. Las preguntas pueden desempeñar muchas funciones: clarificar algún aspecto poco entendido en el discurso de nuestro oponente; resaltar debilidades en sus argumentos y anticipar refutaciones propias o conseguir concesiones que podamos capitalizar en nuestros discursos restantes. La información relevante que surja durante las preguntas y respuestas debe ser utilizada por los equipos luego, de manera ordenada, en sus discursos

restantes, en los que deberán mostrar con claridad qué parte de la información es importante en la discusión y en qué argumentos en particular.

Luego vimos algunos consejos para responder preguntas: transmitir confianza y amabilidad a través de los gestos y tonos de voz, manteniendo la calma y respondiendo de manera amable, firme y constructiva; ser concisos; utilizar evidencia cuando sea posible; no dar lugar a preguntas fuera del tema en discusión; e intentar reforzar nuestros propios argumentos al responder, por ejemplo, dándole un giro a la pregunta, que nos permita mostrar que, en realidad, sirve como pie para apoyar nuestra posición.

Finalmente, resaltamos que responder preguntas durante un debate requiere habilidades para hablar de manera espontánea. Una buena manera de prepararnos es aprovechar las oportunidades durante nuestro entrenamiento previo. Además, durante un debate, podemos utilizar el tiempo de preparación disponible para intentar anticipar preguntas del equipo contrario y construir algunas respuestas posibles.

Conceptos clave

Período de preguntas

Preguntas durante un discurso

Tiempo protegido

Giro

Habla espontánea

CAPÍTULO 11: FORMULAR Y RESPONDER PREGUNTAS

Actividad

Duración aproximada (dependiendo del tamaño del grupo): una hora.

Objetivos: Conocer algunas ideas y sugerencias para formular y responder preguntas en un debate.

Materiales necesarios: Fotocopias *Formular preguntas* y *Responder preguntas*.

Diseño de la sesión

Duración	Actividad	Descripción
20 min.	Clase/ discusión	Reparta y discuta con el grupo las fotocopias <i>Formular preguntas</i> y <i>Responder preguntas</i> .
10 min.	Discursos de un minuto	Dé diez minutos a los participantes para que confeccionen individualmente un discurso de un minuto (con no más de dos argumentos) sobre alguna resolución que elija (cada participante puede decidir si estar a favor o en contra).
15 min.	Presentación y preguntas en grupos pequeños	Reúna a los participantes en grupos de cinco o seis. Dentro de cada grupo, cada participante deberá ponerse de pie y presentar su discurso de un minuto. Una vez que lo haya presentado, los otros miembros del equipo deberán ponerse de pie para realizarle preguntas al orador como si estuvieran en contra de su posición.
15 min.	Presentación y preguntas frente a todo el grupo	Luego del ejercicio en grupos, solicite un voluntario de cada grupo para que presente su discurso frente a todos los participantes. Puede ofrecer algunos minutos más de preparación antes de estas presentaciones. Como en el ejercicio anterior, cualquiera puede ponerse de pie para realizar una pregunta al orador una vez que haya finalizado su presentación. Cuando todos los representantes de cada grupo hayan dado su discurso, tome algo de tiempo para ofrecer comentarios y sugerencias sobre las preguntas y respuestas que hayan surgido durante de la actividad.

Consejos y comentarios para el facilitador: puede ser de gran ayuda proveer algunos ejemplos concretos de diferentes preguntas y respuestas. Las actividades ofrecerán algunos, pero presentar ejemplos claros durante la primera parte de la sesión (clase/discusión) hará que los participantes puedan aprovechar mejor las siguientes actividades.

CAPÍTULO 11: FORMULAR Y RESPONDER PREGUNTAS

Materiales

Formular preguntas

Veamos algunos consejos para formular preguntas en un debate:

- Las preguntas deben ser claras y concisas.
- No se deben utilizar más de quince segundos para realizar la pregunta (varía según los formatos).

¿Para qué hacer preguntas?

- Para aclarar aspectos poco entendidos en los discursos de los oponentes.

Usted dijo que “grupos de ciudadanos” deberían participar en el proceso de revisión de las leyes sobre el medio ambiente. ¿Puede aclarar cómo estarían conformados estos grupos y de qué manera funcionarían?

- Para resaltar debilidades de los argumentos de los oponentes (en la evidencia o el razonamiento).

Usted dijo que el 20% más pobre de los ciudadanos de nuestro país pagó el 50% de los impuestos el año pasado, pero, de acuerdo con las estadísticas gubernamentales, el 50% más pobre pagó el 20% de los impuestos. ¿Hay aquí una confusión o usted posee otras fuentes que respaldan sus estadísticas?

- Para anticipar refutaciones propias o conseguir concesiones para nuestros discursos restantes.

Usted afirma que el sistema de impuestos vigente, que nosotros defendemos, es discriminatorio con los más pobres. ¿Cómo explica entonces el hecho de que la Asociación Antidiscriminación, un grupo dedicado a luchar por los derechos de los más pobres, se oponga a cualquier cambio en el sistema impositivo actual?

Responder preguntas

Veamos algunos consejos para responder preguntas en un debate:

1. **Sea amable.** Los gestos y el tono de voz deben transmitir confianza y amabilidad. Enfóquese en mantener la calma y en responder de manera firme y constructiva.
2. **Sea conciso.** El tiempo es limitado, por lo que es mejor que responda rápidamente las preguntas para poder realizar las propias preguntas o continuar el discurso. Asegúrese de tener tiempo suficiente para responder de manera adecuada, pero no sea muy detallista.
3. **Responda con evidencia si es posible.** Las respuestas más persuasivas suelen tener forma de evidencia (estadísticas o hechos precisos). Por ejemplo:

Pregunta: ¿Cómo explica la diferencia entre las cincuenta muertes que usted mencionó y el informe del gobierno que sólo habla de quince?

Respuesta: El informe del gobierno omite algunos datos importantes. De acuerdo con el Centro de Estudios sobre Derechos Humanos, el gobierno no incluye en su lista a los treinta y cinco individuos ejecutados oficialmente por presuntos vínculos con actividades terroristas.

4. **No dé lugar a preguntas fuera del tema.** En ocasiones, las preguntas buscarán sacarlo del tema del debate. Se trata de técnicas de “distracción” y pretenden hacerlo hablar de cuestiones que no se refieren a la resolución. Una buena manera de tratar estas preguntas es mencionar que se encuentran fuera de tema y utilizar el tiempo disponible para desarrollar las ideas propias.
5. **Refuerce sus propios argumentos al responder preguntas.** Sus respuestas son una oportunidad para seguir promoviendo su posición. Cuando sea posible, considere responder incorporando elementos que sirvan de apoyo para sus propios argumentos y refutaciones. Un ejemplo de cómo podríamos mostrar que la pregunta en realidad sirve para defender nuestra posición:

Pregunta: ¿Por qué quiere quitarle a nuestra sociedad toda su creatividad negando el financiamiento a nuestros artistas?

Respuesta: La falta de financiamiento, en realidad, podría estimular la creatividad. Ustedes sostienen que la falta de financiamiento a los artistas va a disminuir la creatividad, pero nuestra historia muestra que los periodos de mayor creatividad han tenido lugar durante las peores recesiones económicas. La escasez de recursos puede incrementar la creatividad en nuestra sociedad.

CAPÍTULO 12

Toma de notas

El objetivo de este capítulo es interiorizarnos en algunos aspectos de la toma de notas durante el debate: para qué sirve y cómo podemos realizarla. Además, presentaremos algunos recursos y consejos que nos facilitarán la toma de notas y nos permitirán practicarla con mayor agilidad.

¿Por qué tomar notas?

Tomar notas durante un debate es muy importante por varias razones. En primer lugar, porque permite recordar todos los argumentos sobre los que estamos discutiendo y en qué orden fueron presentados. Así, podemos construir discursos más completos y ordenados sin olvidarnos de ninguno de los argumentos que están en debate. Además, será más fácil referirnos a las ideas presentadas con anterioridad si tenemos registrado cuándo y quién las presentó.

En esta sección, veremos un modo convencional de tomar notas que facilita el entendimiento entre todos los involucrados (participantes, jueces y audiencia), ya que permite seguir de modo ordenado la discusión sobre cada uno de los argumentos mencionados.

Por otra parte, tomar apuntes es útil para tener un registro de los asuntos sobre los que queremos formular preguntas al equipo contrario. También, a la hora de presentar nuestro resumen en el discurso final, nos ayudará a realizar un recorrido por lo que se ha dicho en cada uno de los discursos sobre los argumentos que se discutieron. En este sentido, nuestra hoja de toma de notas será un *mapa* de lo sucedido a lo largo del debate.

Finalmente, tomar notas nos permitirá estar más concentrados en lo que los oradores presentan: al tener escrito lo acontecido en el transcurso del debate, no será necesario recordarlo en nuestra memoria. Esto nos permitirá estar menos ansiosos y prestar mayor atención a quienes exponen.

¿Cómo tomar notas?

Para tomar notas durante un debate, lo más conveniente es utilizar una hoja apaisada u horizontal, en la que construimos una tabla con una columna para cada uno

de los discursos del debate. Luego, a medida que los oradores presentan sus discursos, apuntamos los argumentos que exponen, registrando cada argumento nuevo, uno debajo del otro. Además, dejamos el espacio a la derecha de cada argumento para detallar allí las refutaciones que se realicen sobre él en los discursos siguientes. Tendremos, entonces, una columna vertical para cada discurso y una fila horizontal para cada argumento.

Si bien la hoja de toma de notas podrá variar entre formatos (por las diferentes estructuras de discursos), la metodología es siempre la misma: utilizamos las columnas verticales para seguir los discursos y registramos los argumentos uno debajo del otro. A modo de ejemplo, veamos cómo sería esta hoja para un debate con formato Antigua:

Debate con formato Antigua

Recordemos la estructura del formato:

<i>Sección</i>	<i>Orador</i>	<i>Tiempo máximo</i>
1) Desarrollo afirmativo	Primer orador afirmativo	3 minutos
2) Refutación y desarrollo negativo	Primer orador negativo	4 minutos
<i>Espacio para preguntas entre los primeros oradores de cada equipo</i>		<i>2 minutos</i>
3) Refutación afirmativa	Segundo orador afirmativo	4 minutos
4) Refutación negativa	Segundo orador negativo	4 minutos
<i>Espacio para preguntas entre los segundos oradores de cada equipo</i>		<i>2 minutos</i>
5) Resumen negativo	Primer orador negativo	2 minutos
6) Refutación y resumen afirmativo	Primer orador afirmativo	3 minutos

Hoja de toma de notas

1) Se crea una tabla con una columna para cada discurso.



Desarrollo A	Refutación y desarrollo N	Refutación A	Refutación N	Resumen N	Refutación y resumen A
Descripción de argumento A N.º1	Respuesta a argumento A N.º1	Respuesta a respuesta a argumento A N.º1			
Descripción de argumento A N.º2	Respuesta a argumento A N.º2	Respuesta a respuesta a argumento A N.º2			
Descripción de argumento A N.º3	Respuesta a argumento A N.º3	Respuesta a respuesta a argumento A N.º3			
↑	Descripción de argumento N N.º1	Respuesta a argumento N N.º1			
	Descripción de argumento N N.º2	Respuesta a argumento N N.º2			
	Descripción de argumento N N.º3	Respuesta a argumento N N.º3			

2) Se toma nota de cada argumento presentado por el primer orador del equipo afirmativo.

3) Se registran las respuestas del primer orador del equipo negativo y los nuevos argumentos que presenta.

4) Se registran las refutaciones presentadas por el segundo orador del equipo afirmativo.

5) Y así sucesivamente...

¿Qué sucede con lo que se expone durante los tiempos destinados a preguntas y respuestas? Los participantes podrían tomar notas de lo que allí suceda en hojas adicionales.

La razón por la cual no conviene incluir esos tiempos en nuestra hoja de toma de notas principal es que en ellos no se introducen nuevos argumentos ni se refutan los ya presentados. Recordemos que los tiempos de preguntas y respuestas sirven para clarificar ideas o argumentos presentados en los discursos, o bien para obtener información que luego nos permitirá refutar aquellos argumentos en discursos siguientes. Aun cuando información nueva importante sale a la luz durante el tiempo de preguntas y respuestas, los participantes deben presentarla formalmente en sus discursos restantes para que sea tenida en cuenta por el jurado, indicando con claridad por qué entra en la discusión y qué argumentos permite refutar o sostener.

Abreviaciones y símbolos

Si bien no intentaremos tomar notas de todo lo que se dice en el debate, sino de registrar resumidamente las ideas principales, hacerlo puede llevarnos demasiado tiempo. Por esto, para facilitar la toma de notas, podemos utilizar distintos símbolos. Por ejemplo:

e/: entre

M: mundo

→: entonces

△: cambio

↑: crece

↓: decrece

=: igual

≠: distinto

≈: parecido

>: mayor

<: menor

O bien, abreviaciones que nos proporcionen una referencia rápida, por ejemplo:

imp por importante; **LAC** por Latinoamérica y el Caribe; **ONU** por Organización de las Naciones Unidas; **EUA** por Estados Unidos de América; **UE** por Unión Europea; **AFR** por África, etcétera.

Además, podemos incorporar símbolos especiales para indicar determinadas características de los argumentos presentados. Por ejemplo:

(?): para indicar que no entendimos el argumento.

(SE): para indicar que el argumento fue presentado **sin evidencia**.

(F): para indicar que se trata de una **falacia**.

Éstos son sólo unos pocos ejemplos: cada uno elegirá qué abreviaciones y símbolos utilizar. Lo importante es entender cómo estos recursos nos pueden servir para usar mejor el tiempo, organizar los discursos restantes y no olvidar características relevantes de los argumentos para tener en cuenta en los espacios de preguntas, refutaciones y resúmenes.

Comentarios finales

En un debate, la velocidad con la que son introducidos argumentos y refutaciones puede dificultar su seguimiento. Si nos damos cuenta de que no hemos podido registrar algún argumento, no debemos desanimarnos: apuntemos los siguientes. Detenernos en algún concepto que resultó confuso o que no pudimos escuchar con claridad puede disminuir la concentración y hacer que perdamos el resto de los argumentos. Por otro lado, no nos forcemos a anotar todo en una determinada cantidad de papel: siempre que sea necesario, utilicemos varias hojas, o bien hojas más grandes de las que normalmente empleamos.

Un buen ejercicio luego de un debate es comparar nuestras notas con las de otros presentes, ya sean compañeros de nuestro equipo o del equipo contrario, entrenadores, jueces o miembros de la audiencia. Hacerlo nos dará ideas para mejorar nuestras futuras anotaciones, además de que nos permitirá ver cuáles son las ideas que los demás han apuntado y nosotros decidimos dejar pasar o ni siquiera pudimos identificar, para reflexionar y aprender de esas diferencias.

Tomar notas no es fácil, especialmente durante las primeras prácticas, pero es importante entrenarse hasta poder hacerlo con fluidez y agilidad.

Resumen del capítulo

Tomar notas nos permite construir discursos más completos y ordenados, recordar y formular con más agilidad las preguntas para el equipo contrario, y prestar más atención a quienes exponen. Para hacerlo, podemos construir una tabla en la que destinaremos una columna a cada discurso y una fila a cada argumento que entre en discusión. Utilizar abreviaciones y símbolos puede ayudarnos a tomar apuntes con más velocidad.

Conceptos clave

Hoja de toma de notas

Abreviaciones

Símbolos

CAPÍTULO 12: TOMA DE NOTAS

Actividad

Duración aproximada (dependiendo del tamaño del grupo): una hora.

Objetivos: Conocer una manera habitual de tomar notas en debate y ponerla en práctica. Además, introducir algunos consejos para la toma de notas.

Materiales necesarios: Fotocopia *Toma de notas*, hojas en blanco de tamaño legal, pizarrón.

Diseño de la sesión

Duración	Actividad	Descripción
15 min.	Clase/ discusión	Comience la sesión comentando la importancia de tomar notas durante una ronda de debate. Luego reparta la fotocopia <i>Toma de notas</i> y disponga un momento para que los participantes puedan leerla. A continuación, muestre en el pizarrón cómo se confecciona y rellena una hoja de toma de notas. Una vez que haya terminado la explicación, repítala completamente, aunque a mayor velocidad (salvo que no se haya entendido la primera explicación). Responda todas las preguntas que surjan sobre cómo utilizar esta herramienta.
35 min.	Debate de práctica de toma de notas	Reúna a los participantes en grupos de tres o cuatro para prepararse para un debate con formato Antigua (utilizando los límites de tiempo de la segunda actividad del capítulo 2). A cada grupo asígnele una postura (a favor o en contra) y presente una resolución (elija alguna que sea familiar a los participantes; puede ser alguna utilizada en prácticas anteriores). Luego de quince minutos de preparación, elija por sorteo a los dos equipos que participarán del debate de práctica. Durante él, los miembros de los equipos y el resto de los presentes deberán utilizar hojas en blanco para tomar notas según lo explicado con anterioridad.
10 min.	Discusión sobre la ronda de práctica	Converse con el grupo sobre cómo fue la primera experiencia en toma de notas durante el debate. Preste atención al trabajo realizado por los participantes y ofrezca comentarios al respecto. Repase los objetivos de tomar notas en debate y muestre cómo, mirando de izquierda a derecha, la hoja de toma de notas muestra un esquema general de lo que fue sucediendo con cada argumento.

Consejos y comentarios para el facilitador: aliente a los participantes a no desanimarse si la toma de notas les resulta muy difícil, especialmente al comienzo. Si “se pierden” o se les pasa algún argumento, deben retomar la tarea apenas sea posible: apuntar el siguiente argumento que se presente. Con la práctica, podrán hacerlo con más facilidad y agilidad.

En algún momento debería abordar las ventajas y posibilidades de utilizar distintos tipos de abreviaciones y símbolos. En un gran grupo, compartan diferentes abreviaciones y símbolos que se podrían utilizar; vaya escribiéndolos en la pizarra. Según los tiempos disponibles, podría hacerlo antes, después o durante esta sesión (entre la primera explicación de cómo tomar notas y un repaso antes de la práctica de debate). Si dispone de suficiente tiempo, podría hacer una primera práctica con un debate; luego de los comentarios, trabajar sobre estos recursos; y, después, una segunda práctica con otro debate (si éste es el plan, desde el comienzo podrían asignarse distintas resoluciones a los grupos).

También se pueden realizar algunos ejercicios adicionales de entrenamiento para el uso de abreviaciones y símbolos. Puede hacer que los participantes preparen discursos en pequeños grupos y que luego los presenten, mientras los demás toman notas. O seleccione bloques de programas de TV o Internet (noticieros, programas de discusión, etc.) y proyéctelos mientras los participantes toman notas de lo que en ellos se presenta.

CAPÍTULO 12: TOMA DE NOTAS

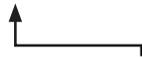
Materiales

Toma de notas*

1) Se crea una tabla con una columna para cada discurso.



Desarrollo A	Refutación y desarrollo N	Refutación A	Refutación N	Resumen N	Refutación y resumen A																		
Descripción de argumento A N.º1	Respuesta a argumento A N.º1	Respuesta a respuesta a argumento A N.º1	<p><i>*Este ejemplo es para un debate con formato Antigua:</i></p> <table border="0"> <tr> <td><u>Discurso</u></td> <td><u>Orador</u></td> </tr> <tr> <td>1. Desarrollo afirmativo</td> <td>Primer orador afirmativo</td> </tr> <tr> <td>2. Refutación y desarrollo negativo</td> <td>Primer orador negativo</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><i>Preguntas entre los primeros oradores de cada equipo</i></td> </tr> <tr> <td>3. Refutación afirmativa</td> <td>Segundo orador afirmativo</td> </tr> <tr> <td>4. Refutación negativa</td> <td>Segundo orador negativo</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><i>Preguntas entre los segundos oradores de cada equipo</i></td> </tr> <tr> <td>5. Resumen negativo</td> <td>Primer orador negativo</td> </tr> <tr> <td>6. Refutación y resumen afirmativo</td> <td>Primer orador afirmativo</td> </tr> </table> <p>Entre diferentes formatos puede cambiar la estructura de los discursos, pero la metodología para tomar notas se mantiene.</p>			<u>Discurso</u>	<u>Orador</u>	1. Desarrollo afirmativo	Primer orador afirmativo	2. Refutación y desarrollo negativo	Primer orador negativo	<i>Preguntas entre los primeros oradores de cada equipo</i>		3. Refutación afirmativa	Segundo orador afirmativo	4. Refutación negativa	Segundo orador negativo	<i>Preguntas entre los segundos oradores de cada equipo</i>		5. Resumen negativo	Primer orador negativo	6. Refutación y resumen afirmativo	Primer orador afirmativo
<u>Discurso</u>	<u>Orador</u>																						
1. Desarrollo afirmativo	Primer orador afirmativo																						
2. Refutación y desarrollo negativo	Primer orador negativo																						
<i>Preguntas entre los primeros oradores de cada equipo</i>																							
3. Refutación afirmativa	Segundo orador afirmativo																						
4. Refutación negativa	Segundo orador negativo																						
<i>Preguntas entre los segundos oradores de cada equipo</i>																							
5. Resumen negativo	Primer orador negativo																						
6. Refutación y resumen afirmativo	Primer orador afirmativo																						
Descripción de argumento A N.º2	Respuesta a argumento A N.º2	Respuesta a respuesta a argumento A N.º2																					
Descripción de argumento A N.º3	Respuesta a argumento A N.º3	Respuesta a respuesta a argumento A N.º3																					
	Descripción de argumento N N.º1	Respuesta a argumento N N.º1																					
	Descripción de argumento N N.º2	Respuesta a argumento N N.º2																					
	Descripción de argumento N N.º3	Respuesta a argumento N N.º3																					



2) Se toma nota de cada argumento presentado por el primer orador del equipo afirmativo.

3) Se registran las respuestas del primer orador del equipo negativo y los nuevos argumentos que presenta.

4) Se registran las refutaciones presentadas por el segundo orador del equipo afirmativo.

5) Y así sucesivamente...

El rol del juez

A lo largo de los capítulos anteriores nos hemos concentrado en la tarea de los miembros de los equipos que compiten en un debate. En este capítulo, nos dedicaremos a analizar el rol desempeñado por los jueces en actividades de debate.

Lo primero que podemos preguntarnos es cuál es el objetivo de tener jueces en un debate. Ya habíamos señalado que la participación de los jueces es muy importante, al menos por dos razones: en primer lugar, porque hace al ejercicio de debate más entretenido para los participantes; en segundo lugar, porque proporciona a los participantes una evaluación externa y consejos que les pueden servir para mejorar su desempeño. El rol del juez es el de un educador que hace contribuciones para motivar a los participantes y ayudarlos a desarrollarse.

Sin embargo, habíamos comentado también que la participación del jurado no es imprescindible: como las otras aristas del debate, ésta también es flexible. Algunas veces, por ejemplo, se decide tener un panel de observadores que, al finalizar el debate, realizan comentarios sobre lo sucedido sin indicar a alguien como ganador. Otras veces se estipula un tiempo de comentarios de la audiencia sobre lo que ha sucedido en el debate. En otros casos, se distribuye una hoja de evaluación al finalizar el debate en la que los espectadores pueden realizar sus observaciones (y allí puede proveerse un espacio para votar, si se considera importante determinar ganador a un equipo).

Aquí nos concentraremos en el rol de los jueces cuando el debate es competitivo. Vale la pena aclarar que en algunos debates sólo participa un juez, mientras que en otros casos se conforma un jurado con más de un juez. En estos últimos casos, lo habitual es que, al finalizar el debate, cada miembro del jurado tome su decisión individualmente y resulte ganador el equipo que más votos haya recibido. Para evitar la posibilidad de que haya empate, se define un número impar de miembros del jurado.

Un comentario adicional: muchas veces será conveniente pensar en el rol de los jueces que no sólo juzgan un debate en particular, sino una serie de debates en el marco de un *torneo de debate*. Los torneos de debate son encuentros en los que varios equipos (representantes de diferentes instituciones, zonas geográficas, etc.) compiten ronda tras ronda, hasta que finalmente se llega a un debate final en el que se define un ganador del torneo. Hay más información sobre la organización de torneos de debate en el apéndice 3.

¿Quiénes pueden ser jueces?

En general, puede ser juez cualquier persona que reúna los *conocimientos*, las *habilidades*, el *interés* y la *disposición* necesarios para serlo. Con los *conocimientos* nos referimos a estar familiarizado con las características generales de las actividades de debate y con las reglas específicas del debate en el que se oficiaría como juez. Con las *habilidades*, a la capacidad de escuchar activamente, analizar de manera crítica el debate y poder luego comunicar sus ideas (razones para su decisión y sugerencias) con claridad. Con el *interés*, a la voluntad de ejercer su rol con amabilidad en el trato, espíritu constructivo en las críticas y disposición a ayudar a los participantes a aprovechar la experiencia que cada debate puede significar. Con la *disposición*, a estar comprometido a dedicar el tiempo que desempeñarse como juez requiera.

Por supuesto que la lista anterior no es exhaustiva: en cada debate en particular podrían surgir requerimientos adicionales. Además, la diversidad de reglas y costumbres entre formatos y organizaciones de debate hace que puedan requerirse, en cada caso, habilidades distintas. Por ejemplo, en algunos formatos o torneos, es habitual que los participantes realicen sus exposiciones a una velocidad tan alta que pueden resultar muy difíciles de entender para jueces poco experimentados. En otros formatos, en cambio, se recomienda a los participantes hacer sus presentaciones de manera que pueda ser entendida por los miembros de la comunidad en general: los jueces, en ese caso, no requieren mayor experiencia en actividades de debate.

Es cierto que los requisitos de conocimientos, habilidades, interés y disposición dependen, en principio, de las preferencias y restricciones de cada posible juez. Sin embargo, los organizadores de debates pueden fomentar su desarrollo en diferentes miembros de la comunidad: por ejemplo, la difusión de los beneficios educativos del debate puede aumentar el interés de algunos individuos en desempeñarse como jueces y acrecentar también el tiempo que estén dispuestos a dedicarle a la actividad. En cuanto a los conocimientos y habilidades, se pueden ofrecer talleres de entrenamiento a los interesados.

De este modo, el lugar de los jueces puede ser ocupado por aquellos que ya son miembros de la *comunidad de debate* (entrenadores, participantes experimentados, etc.) y también por otros miembros de la *comunidad en general* (comerciantes, profesores, amas de casa, estudiantes, profesionales, funcionarios públicos, etc.) interesados y dispuestos a participar, a quienes podemos ayudar a adquirir los conocimientos y desarrollar las habilidades necesarias para participar plenamente de esta actividad educativa.

Hemos visto entonces que, con una preparación adecuada, muchas personas a nuestro alrededor pueden ser jueces de debate. A continuación, analizaremos cuál es el rol de los jueces antes, durante y después de un debate. Por último, agregaremos algunos comentarios sobre el significado de las decisiones de los jueces.

Antes del debate

Antes de participar como jueces de un debate, deben estar familiarizados con las reglas del debate que van a juzgar, como el número de participantes, la estructura del formato y los objetivos y tiempos estipulados para cada sección. Estas reglas, definidas por los organizadores del debate y difundidas tanto a los participantes como a los jueces, son las únicas que se deben tener en cuenta a la hora de decidir qué equipo ha resultado ganador (los jueces no pueden “crear reglas nuevas”).

Los jueces deben ser puntuales y, además, llegar con tiempo suficiente como para asegurarse de que el lugar esté adecuadamente preparado (por ejemplo, con las mesas y sillas bien ubicadas).

Por último, en algunos casos, inmediatamente antes de un debate los jueces deben realizar un sorteo para definir qué equipo va a debatir a favor y cuál en contra.

Durante el debate

A lo largo del debate, los jueces actúan como observadores imparciales que, habitualmente, no intervienen en su transcurso. Sin embargo, su participación es muy intensa: están atentos a los argumentos presentados, a cómo son refutados y luego defendidos; prestan atención también al modo como los participantes se expresan; y piensan en consejos constructivos para cada uno de ellos. No hablan, no hacen expresiones de aliento o desaliento ni de aprobación o desaprobación, pero se muestran comprometidos con la escucha activa e imparcial de los participantes. En los casos en que a los jueces les corresponde una participación mayor, las reglas lo mencionan y explican cómo debe desempeñarse esa función adicional.

Cuando se participa como juez en un debate, se debe determinar qué equipo ha resultado ganador. Es importante entonces un prolijo seguimiento de cada uno de los argumentos. Para esto, se deben tomar notas de los discursos, y es muy recomendable hacerlo del modo explicado en el capítulo 12 (utilizando la hoja de toma de notas con una columna por discurso y una fila por argumento presentado). Esto permitirá tener, al final del debate, un

mapa de lo acontecido para establecer qué argumentos fueron presentados por cada equipo, cuáles fueron refutados y cuáles no, y cuáles fueron defendidos ante las refutaciones recibidas y cuáles no. En definitiva, se podrá ver qué se ha dicho sobre cada argumento en cada discurso y, entonces, hasta dónde cada argumento fue refutado y defendido.

Los jueces pueden también tener hojas adicionales en que registrar sugerencias particulares para cada equipo o participante, las que luego deben trasladar a la *planilla de votación*. En la planilla de votación, que veremos en detalle más adelante, los jueces deben señalar al equipo ganador, explicar las razones de su decisión y ofrecer consejos a los participantes y a los equipos. Debido a la cantidad de argumentos que se exponen durante un debate y a la velocidad de las presentaciones, apuntar esos comentarios permite concentrarse en la escucha activa de las presentaciones de los participantes (al no tener que recordar las sugerencias, pues están apuntadas). Estas hojas adicionales servirán también para las anotaciones sobre lo que acontezca durante los momentos de preguntas y respuestas, pues, como ya vimos en el capítulo 12, éstas no serán registradas en la hoja principal de toma de notas.

Finalmente, los jueces deben asegurarse de que a lo largo del debate se respeten los tiempos estipulados por el formato y se muestren señas del tiempo restante hasta la finalización de cada sección (discurso, espacio de preguntas o tiempo de preparación). Esta tarea puede ser realizada personalmente por los jueces o por algún otro presente. Como ya vimos, una manera habitual de hacerlo es mostrar tantos dedos como minutos restan para que el discurso finalice; cuando resta medio minuto, mostrar la mano en forma de “C”; y cuando el tiempo se acaba, mostrar el puño.

Estas señas deben mostrarse durante algunos segundos, de modo que puedan verlas los presentes y, especialmente, el orador. En el caso del tiempo de preparación, puede ser necesario anunciar el tiempo restante verbalmente, pues los participantes suelen estar concentrados en la preparación y no en mirar a quien toma el tiempo.

Cuando el tiempo expira durante una presentación, el orador puede completar la idea que está exponiendo, pero no puede extenderse más que unos pocos segundos. Si lo hace, los jueces deben dejar de tener en cuenta lo que el orador expone y, además, considerar esa falta de respeto por las reglas a la hora de tomar sus decisiones. Asimismo, si el tiempo termina mientras un orador está formulando una pregunta, ésta no puede ser respondida.

Después del debate

Una vez finalizado el debate, lo más usual es que los participantes y la audiencia se retiren de la sala y los jueces se queden para tomar las decisiones y completar las planillas de votación. Para hacerlo, como ya habíamos adelantado en el capítulo 2, los jueces tendrán en cuenta:

- La calidad de los argumentos de cada equipo.
- La calidad de las refutaciones y defensas.
- La destreza para la comunicación de las ideas.
- El respeto por los oponentes y por las reglas establecidas en el formato.

Hemos visto que cada formato tiene sus reglas específicas: quién tiene la carga de la prueba, qué debe hacerse en cada discurso, hasta cuándo está permitido presentar argumentos nuevos, cuánta evidencia se espera que los participantes utilicen para respaldar sus argumentos, etcétera. Del mismo modo, cada torneo suele tener algunas reglas adicionales (y, en ocasiones, variaciones de las reglas más populares del formato que utilizan): por ejemplo, en algunos torneos puede estar permitido el uso de computadoras durante el debate y en otros, no. Como ya hemos dicho, todas las reglas deben ser conocidas tanto por los participantes como por los jueces; si en algún momento un juez tiene dudas sobre cuáles son las reglas, debe consultar a los organizadores, pues no puede agregar reglas.

Además, es conveniente establecer antes del debate qué factores deben privilegiar los jueces a la hora de tomar su decisión. Por ejemplo: ¿debe tener más ponderación el contenido de los argumentos o el modo en que éstos son presentados? ¿Quedará esto a consideración de cada juez (y ésa sería entonces la regla) o el organizador del torneo determinará a qué darle más peso? Es importante que las reglas estén claras para que la competencia sea justa. Al comenzar algunos torneos, los organizadores publican cuál es la “filosofía” de cada juez, de modo que los participantes pueden saber con más precisión con qué criterios serán evaluados.

En este sentido, muchas veces se indica a los jueces que deben basar su decisión en el contenido de los argumentos y en las refutaciones, más que en el estilo de la presentación. Sin embargo, el estilo repercute sobre la eficacia en la transmisión de los argumentos, por lo que inevitablemente tiene incidencia en la decisión final; el objetivo es no prestar excesiva atención al estilo de comunicación en sí mismo, sino considerarlo un recurso para mejorar el intercambio de ideas. Del mismo modo, algunas veces se solicita a los jueces darle especial importancia a la capacidad de los oradores de estructurar con claridad los discursos y refutaciones, en especial cuando se trata de los primeros debates de los participantes.

En algunos casos, se les solicita dar más importancia al uso de evidencia para respaldar los argumentos. En esos casos, las resoluciones se publican con anticipación para permitir a los participantes la investigación específica sobre determinados temas. Otras veces, las resoluciones son presentadas unos minutos antes del debate y, como preparación, se sugiere tener un conocimiento general de temas de actualidad: en este último caso, el nivel de precisión esperado en la presentación de evidencia es menor que en el primero.

Es habitual también que los jueces deban tomar su decisión considerando el trabajo de cada equipo como un todo, más allá de la actuación individual de los participantes. En todos los casos, a la hora de tomar la decisión deben ser considerados tanto el respeto por los oponentes como por las reglas del formato.

Finalmente, uno de los requerimientos más importante para juzgar debates es la imparcialidad. No deben afectar su decisión las opiniones personales que cada juez tenga acerca de los temas del debate (o de los participantes como personas fuera del debate). El rol del juez es evaluar los argumentos y refutaciones en el transcurso del debate. El único desempeño de los participantes que le debe importar al juez es el correspondiente al debate en cuestión; deben evitar, por lo tanto, ser influidos por impresiones que los participantes les hayan dejado en debates previos. Por esto, es recomendable que una misma persona no juzgue más de una vez al mismo equipo en un torneo.

Teniendo en cuenta todas estas consideraciones (la imparcialidad, las reglas establecidas por el formato y, si es el caso, las normas del torneo en particular), cada juez debe llegar a una decisión fundamentada, de modo que los participantes puedan beneficiarse con el análisis que fundamenta el fallo. Las preguntas que cada juez deberá hacerse son: ¿qué equipo hizo mejor su trabajo? ¿Por qué? Y, además, ¿qué consejos puedo darles a los participantes para que mejoren su desempeño en los próximos debates? El juez volcará las respuestas a estas preguntas en la planilla de votación, en la que explicará las razones de su decisión y ofrecerá consejos para la mejora del desempeño de los participantes (a nivel individual y grupal).

Algunos elementos que habitualmente contiene una planilla de votación:

- Nombre y apellido del juez y los participantes (identificando en qué orden exponen).
- Decisión del juez (qué equipo resultó ganador).
- Razones para haber tomado esa decisión.
- Consejos para la mejora del desempeño de los participantes (a nivel individual y grupal).
- Otros comentarios sobre el debate.

Adicionalmente, en algunos casos, esta planilla de votación incluye:

- Indicadores del desempeño en general de cada participante o equipo.
- Indicadores del desempeño en áreas específicas de cada participante o equipo (por ejemplo: argumentación, comunicación, respaldo con evidencia, etc.).
- Indicadores del desempeño relativo (*ranking*) de los participantes o equipos.

Cuando se trata de torneos, para facilitar la organización, muchas veces se incluye también:

- Resolución sobre la que se debate.
- Categoría correspondiente (Menores o Mayores, Formato A o Formato B, etc.)
- Número o nombre de ronda.
- Sala en que se desarrolla el debate.
- Escuela, organización o zona geográfica a la que el juez, los participantes o los equipos pertenecen o representan.

La planilla de votación es una de las principales fuentes de sugerencias y comentarios que los participantes tienen sobre su intervención en un debate (además de los comentarios de compañeros y entrenadores presentes, o de otros espectadores). Si los participantes no saben por qué han ganado o perdido, no obtienen tanto provecho de la actividad. Por lo tanto, resulta útil entregar a cada uno de los equipos una copia de las planillas de votación de cada juez, para que puedan aprovechar esos comentarios y analizar las sugerencias recibidas (por ejemplo, sobre la construcción de los argumentos, refutaciones y defensas, el tono de voz, el uso de los gestos, el nivel de agresividad en las exposiciones, la velocidad al dar el discurso, la postura, etcétera). Para que los participantes puedan beneficiarse de las planillas, los jueces deben completarlas con una caligrafía suficientemente clara.

Vale la pena aclarar que las sugerencias no tienen que ser necesariamente sobre las debilidades observadas en las presentaciones de los participantes; estos espacios pueden ser también una buena oportunidad para destacar y alentar el desarrollo de las fortalezas que los participantes exhiben. Cada juez debe elegir la combinación de comentarios de uno y otro tipo que crea más constructiva y estimulante para los participantes.

Además de la entrega de planillas de votación, algunos torneos permiten a los jueces conversar con los participantes sobre las razones de su decisión y las sugerencias para futuros debates. Esto sucede luego de que los jueces hayan tomado su decisión, la que, habitualmente, no pueden modificar. En algunos casos, sólo se les permite ofrecer sugerencias y comentarios, pero no hacer referencia a la decisión tomada. Esta oportunidad de diálogo entre participantes y jueces permite ampliar los comentarios y razones que la planilla de

votación ofrece, facilitando así la comprensión de la decisión de los jueces. Sin embargo, dado que los comentarios y explicaciones de los jueces son útiles no sólo para los participantes, sino también para sus entrenadores y otros compañeros de debate (que suelen no estar presentes), es importante que este espacio sea un complemento y no un reemplazo de la planilla de votación. Además, a diferencia de las conversaciones orales, la planilla es un recurso de aprendizaje al que se puede volver en cualquier momento.

Veamos a continuación un ejemplo de planilla de votación y qué debe hacer el juez en cada uno de los espacios para completar:

Planilla de votación

Complete con su nombre y apellido y los de los participantes:

Juez

Aquí el juez escribe su nombre y apellido y el de cada uno de los oradores. Por ej., "1° A" es el primer orador del equipo afirmativo.

1° A 1° N
2° A 2° N

Aquí el juez indica con sólo una cruz en cada caso (tres en total) qué equipo ganó y cómo fue el desempeño general de cada equipo.

En cada uno de los tres casos a continuación, marque con una cruz:

El equipo ganador fue el: Afirmativo **Negativo**

El desempeño del equipo **Afirmativo** fue: Deficiente Superior

El desempeño del equipo **Negativo** fue: Deficiente Superior

Aquí el juez explica cuáles fueron las razones que lo llevaron a votar por el equipo ganador: habitualmente, cuáles fueron los argumentos decisivos a la hora de tomar su decisión.

Razones que me llevaron a votar por el equipo ganador:

Consejos para la mejora del desempeño de cada participante:

Aquí el juez ofrece comentarios particulares para que cada participante pueda mejorar su desempeño en los siguientes debates en que participe. Habitualmente, hace referencia tanto a aspectos argumentativos como comunicativos, y destaca fortalezas y debilidades de modo constructivo y estimulante.

1° A	1° N
2° A	2° N

Aquí el juez puede agregar otros comentarios para los participantes o los organizadores. Debe firmar la planilla.

Otros comentarios:

Firma del Juez

Antes, durante y después del debate

Hay algunas observaciones más, que se relacionan con la actuación de los jueces antes, durante y después del debate. En primer lugar, es importante que los jueces se desempeñen de modo imparcial, evitando mostrarse más amigables o cercanos a uno u otro equipo. Además, los jueces no deben oficiar en debates en los que puede haber conflicto de intereses: en un torneo, por ejemplo, no deben juzgar a un equipo que ellos mismos hayan entrenado o que pertenezca a su escuela (en el caso de un torneo local) o a su país (en un torneo internacional). Por último, los jueces deben estar atentos a que haya siempre en la sala una atmósfera agradable y respetuosa, que favorezca el desarrollo de la actividad sin inconvenientes. Para esto, es importante solicitarles a los presentes que se mantengan en silencio; que eviten conversar entre ellos, entrar y salir de la sala; y, además, que silencien los teléfonos celulares.

Vale la pena hacer un comentario. En vista del rol que los jueces desempeñan, su función resulta educativa para los miembros de los equipos y también para sí mismos: los jueces desarrollan, debate a debate, sus habilidades personales de organización de ideas, pensamiento crítico y comunicación interpersonal. Por esto, en el entrenamiento en actividades de debate, es importante que los participantes ocupen en ocasiones el lugar de jueces (y no siempre sólo de miembros de equipos): esto les permitirá no sólo desarrollar diferentes habilidades desde posiciones diversas, sino también entender mejor cómo es efectivamente la tarea de un juez de debate.

Algunos comentarios finales

A lo largo del capítulo, hemos analizado el rol de los jueces, quienes al final de un debate competitivo determinan ganador a uno de los equipos. Ahora bien, ¿qué se puede decir, en virtud de esa decisión, acerca de los equipos participantes? Probablemente, no mucho más que algo así: *en ese debate en particular (que se dio en un momento y lugar determinado), bajo unas reglas específicas (que bien pueden dar lugar a diferentes interpretaciones), un juez (o jurado) en particular ha decidido (dada su interpretación de las reglas, de lo que los participantes expusieron y de la comparación de ambas cosas) que determinado equipo realizó un mejor trabajo.*

¿Es poco en términos de saber, por ejemplo, si un equipo es mejor que otro y en qué? Sí, es poco. Pero lo que se espera no es saber quién es mejor que quién y bajo qué parámetros. No se busca esa información y, además, no se considera que la decisión de un juez vaya a decir algo en ese sentido. Lo que se espera, y en lo que se confía, es en que los ejercicios

de debate brinden una oportunidad de intercambio, aprendizaje y crecimiento, tanto si se participa en alguno de los equipos o como juez; se espera del debate que dé mayores habilidades para comunicarse, ya sea en el habla como en la escucha; que permita desarrollar más las capacidades de análisis y construcción de argumentos. Se espera, en fin, que el debate ayude a ser más críticos y, a la vez, más tolerantes.

Finalmente, y de modo similar, que haya ganado el equipo afirmativo (o el negativo) ¿da alguna pauta sobre si la resolución debe ser defendida (o rechazada)? La respuesta es *no*. Es posible que un debate cambie nuestro parecer acerca de la resolución al facilitarnos una mejor comprensión de las razones para defender o rechazar la resolución. Es posible también que un debate cambie la importancia que otorgamos a diferentes argumentos acerca de un mismo tema. Pero *la razón de esos cambios no debe estar en que el juez haya decidido una u otra cosa*, pues de su decisión no se desprende nada acerca de la veracidad o falsedad de la resolución.

Resumen del capítulo

Comenzamos el capítulo diciendo que la participación de los jueces en actividades de debate es importante porque hace al ejercicio más entretenido y proporciona a los participantes una evaluación externa y consejos que los ayudan a mejorar su desempeño. Vimos que en algunos debates hay sólo un juez; en otros, un número impar de jueces, cada uno vota de manera independiente y resulta ganador quien más votos recibe. Los jueces deben desempeñarse de modo imparcial, no deben officiar en debates donde pueda haber conflicto de intereses y deben estar atentos a que se mantenga una atmósfera agradable y respetuosa.

Asimismo, señalamos que puede ser juez cualquier persona que reúna los conocimientos, las habilidades, el interés y la disposición necesarios para serlo, y definimos las responsabilidades de los jueces antes, durante y después del debate.

Antes del debate, los jueces deben estar familiarizados con sus reglas. Además, deben llegar al lugar del debate puntualmente y con tiempo suficiente para asegurarse de que esté adecuadamente preparado. *Durante el debate* los jueces actúan como observadores imparciales y, por lo general, no realizan ninguna intervención directa; escuchan activamente y toman notas. Además, deben asegurarse de que a lo largo del debate se respeten los tiempos estipulados y se muestren señas que indiquen el tiempo restante en cada sección. *Después del debate*, los jueces toman sus decisiones y completan sus planillas de votación. Para hacerlo, tienen en cuenta la calidad de los argumentos, las refutaciones y

las defensas presentadas, la destreza para la comunicación de las ideas y el respeto por los oponentes y las reglas establecidas. Como complemento a las planillas, algunos torneos permiten que los jueces, luego de tomar su decisión, conversen con los participantes sobre las razones de su decisión y las sugerencias para los participantes.

Por último, comentamos que basados sólo en la decisión de los jueces no se puede decir mucho acerca de si un equipo es mejor que otro y en qué, ni sobre la firmeza con la que se debe apoyar o rechazar la resolución.

Conceptos clave

Panel de observadores

Hoja de evaluación

Torneo de debate

Planilla de votación

Filosofía del juez

Imparcialidad

Indicadores de desempeño general

Indicadores de desempeño en áreas específicas

Indicadores de desempeño relativo

Debilidades

Fortalezas

Conflicto de intereses

CAPÍTULO 13: EL ROL DEL JUEZ

Actividad

Duración aproximada (dependiendo del tamaño del grupo): una hora.

Objetivos: Aprender cuáles son las responsabilidades y tareas de los jueces en una ronda de debate y entender mejor cómo dirigirse a ellos.

Materiales necesarios: Fotocopias *El rol del juez* y *Planilla de votación*.

Diseño de la sesión

Duración	Actividad	Descripción
15 min.	Clase/ discusión	Reparta la fotocopia <i>El rol del juez</i> y utilízela como eje para discutir con el grupo las tareas de los jueces. Luego, reparta la fotocopia <i>Planilla de votación</i> y explique cuál es su función y cómo debe ser completada.
30 min.	Debate de práctica con jueces	Invite a dos equipos, uno afirmativo y uno negativo, a participar de un debate de práctica con el formato Antigua (los equipos deben venir a esta sesión preparados para esta actividad, por lo que se puede articular el trabajo de esta sesión con el de sesiones anteriores). El resto de los participantes servirán como jueces. Cada juez (y los miembros de los equipos) deberá tomar notas durante el debate y, una vez finalizado, completar la planilla de votación. Solicite algún voluntario para que tome el tiempo durante el debate.
15 min.	Discusión sobre el rol del juez luego de la ron- da de práctica	Una vez que los jueces hayan completado sus planillas, abra el espacio para discutir los comentarios y sugerencias de los jueces. Luego, discuta con los participantes la experiencia de juzgar (y ser juzgados) en un debate.

Consejos y comentarios para el facilitador: si cree que para los participantes (incluso los miembros de los equipos) será estimulante y constructivo saber qué equipo ganó el debate, puede recoger las planillas de votación y anunciar el resultado. Si dispone de tiempo suficiente, podría agregar tiempo para que los jueces y los miembros de los equipos se reúnan en grupos y comparen sus hojas de toma de notas y planillas de votación. Este intercambio les permitirá observar que no todos registran de igual modo los argumentos, qué cosas tuvieron en cuenta los demás y ellos no (y viceversa), etc.

CAPÍTULO 13: EL ROL DEL JUEZ

Materiales

El rol del juez

¿Por qué trabajar con jueces?

- Hacen más entretenida a la práctica de debates.
- Realizan sugerencias para que los participantes mejoren su desempeño.

1) Antes del debate

- Familiarizarse con las reglas del debate.
- Ser puntuales y asegurarse de que el lugar esté preparado.

2) Durante el debate

- Escuchar activamente y tomar notas.
- No intervenir directamente en el desarrollo del debate.
- Apuntar consejos constructivos para darle luego a cada uno de los equipos o participantes.
- Asegurarse de que se respeten los tiempos y se muestren señas que indiquen cuánto tiempo falta para que cada sección finalice.

3) Después del debate

- Repasar la hoja de toma de notas principal: analizar argumento por argumento cuáles fueron las observaciones realizadas por cada uno de los participantes (en particular, por ejemplo, ver qué argumentos o refutaciones quedaron sin responder).
- Repasar las hojas de apuntes adicionales.

- Analizar de manera imparcial:
 - La calidad de los argumentos principales de cada equipo.
 - La calidad de las refutaciones y defensas presentadas.
 - La destreza para la comunicación de las ideas.
 - El respeto por los oponentes y por las reglas.

- Responder:
 - ¿Qué equipo hizo mejor su trabajo? ¿Por qué?
 - ¿Qué consejos puedo darles a los participantes para que mejoren su desempeño en los próximos debates en que participen?

- Completar la planilla de votación.

Planilla de votación

Complete con su nombre y apellido y los de los participantes:

Juez

1° A 1° N

2° A 2° N

En cada uno de los tres casos a continuación, marque con una cruz:

El equipo ganador fue el: **Afirmativo** **Negativo**

El desempeño del equipo **Afirmativo** fue: Deficiente Superior

El desempeño del equipo **Negativo** fue: Deficiente Superior

Razones que me llevaron a votar por el equipo ganador:

Consejos para la mejora del desempeño de cada participante:

1° A	1° N
2° A	2° N

Otros comentarios:

Firma del Juez

Algunos formatos de debate

A lo largo de los capítulos anteriores, hemos trabajado sobre varios aspectos de las actividades de debate que sirven para diferentes formatos. En particular, en el capítulo 2, hemos visto las características del formato Antigua. En este capítulo, veremos otros formatos utilizados por diferentes organizaciones en el mundo.

Como hemos intentado transmitir a lo largo de este trabajo, las actividades de debate son tan flexibles que pueden diseñarse tantos formatos como se desee, para poder adaptarlos a las restricciones que se tengan y a los objetivos que se persigan. Muchas veces se establecen reglas más específicas que las que aquí veremos y, además, algunas normas suelen variar entre organizaciones o zonas geográficas. Sin preocuparnos por abarcar todas esas especificidades o variantes, nos concentraremos en algunas características salientes de los siguientes formatos:

- Karl Popper
- Foro público
- Parlamentario
- Escuela media
- Lincoln-Douglas
- De políticas

En todos los formatos que veamos, se enfrentarán dos partes: una a favor de la resolución (afirmativa) y otra en contra (negativa). Además, los objetivos de los espacios para preguntas serán similares a los que hemos explicado para el formato Antigua en el capítulo 11, por lo que no detallaremos aquí los objetivos, sino sólo cómo se desarrollan. Por último, en los casos en que haya tiempo de preparación, éste puede ser tomado a pedido de cada equipo, fraccionado o todo junto, según lo deseen, en cualquier momento antes de que comience un discurso o un espacio delimitado para preguntas (al igual que en el formato Antigua).

Formato Karl Popper

Se trata de un debate entre dos equipos, cada uno compuesto por tres personas.

Ambos equipos tienen la carga de la prueba, por lo que tanto el equipo afirmativo como el negativo deben presentar una serie de argumentos propios para defender su postura (sólo refutar los argumentos afirmativos no sería suficiente para que el equipo negativo ganara el debate).

Estructura del formato

Hay seis discursos y cuatro interrogatorios (luego de cada uno de los primeros cuatro discursos), de acuerdo con el siguiente esquema:

<i>Sección</i>	<i>Orador</i>	<i>Tiempo máximo</i>
1) Desarrollo afirmativo	Primer orador afirmativo (A1)	6 minutos
2) <i>Interrogatorio a A1</i>	<i>Tercer orador negativo (N3)</i>	<i>3 minutos</i>
3) Desarrollo negativo	Primer orador negativo (N1)	6 minutos
4) <i>Interrogatorio a N1</i>	<i>Tercer orador afirmativo (A3)</i>	<i>3 minutos</i>
5) Refutación afirmativa	Segundo orador afirmativo (A2)	5 minutos
6) <i>Interrogatorio a A2</i>	<i>Primer orador negativo (N1)</i>	<i>3 minutos</i>
7) Refutación negativa	Segundo orador negativo (N2)	5 minutos
8) <i>Interrogatorio a N2</i>	<i>Primer orador afirmativo (A1)</i>	<i>3 minutos</i>
9) Refutación afirmativa	Tercer orador afirmativo (A3)	5 minutos
10) Refutación negativa	Tercer orador negativo (N3)	5 minutos

Tiempo de preparación durante el debate: ocho minutos para cada equipo

Los argumentos principales, a favor y en contra de la resolución, deben estar contenidos en los primeros desarrollos (secciones 1 y 3). El primer orador afirmativo debe presentar su interpretación de la resolución para dejar en claro sobre qué base va a presentar sus argumentos y debe hacerlo de una manera que le resulte razonable al público en general. Luego, debe ofrecer un caso a favor de la resolución.

El primer orador negativo, si considera que la interpretación de la resolución presentada por el equipo afirmativo no es aceptable, debe explicar por qué y ofrecer una perspectiva alternativa. Además, tiene dos responsabilidades: refutar los argumentos presentados por el orador anterior y ofrecer razones adicionales (sus argumentos propios) por las que habría que oponerse a la resolución.

Los discursos siguientes están dedicados a responder y analizar las razones presentadas. Así, se presentan objeciones a los argumentos de los oponentes y se defienden los propios ante las objeciones recibidas. En las refutaciones, no pueden introducirse argumentos nuevos (que no sean refutaciones a los principales), aunque se pueden desarrollar con más detalle los argumentos principales (por ejemplo, presentando evidencia adicional para defenderlos).

En los últimos dos discursos (secciones 9 y 10), los oradores podrían mostrarle al jurado por qué su equipo debería ganar el debate: para esto, podrían llamar la atención sobre qué argumentos propios (o refutaciones propias a los argumentos del equipo contrario) no han sido respondidos eficazmente.

Por último, los interrogatorios son espacios en los que un miembro de un equipo le hace preguntas directamente a uno del equipo contrario, quien las responde. Durante todo el interrogatorio, siempre es el mismo participante quien realiza las preguntas (y el mismo quien las responde): el resto de los miembros no pueden participar. Quien realiza las preguntas debe limitarse a eso (no puede ofrecer un discurso) y quien responde no puede realizar preguntas.

Formato Foro público

Se trata de un debate entre dos equipos, cada uno compuesto por dos personas.

Ambos equipos tienen la carga de la prueba, por lo que tanto el equipo afirmativo como el negativo deben presentar una serie de argumentos propios para defender su postura (sólo refutar los argumentos afirmativos no sería suficiente para que el equipo negativo ganara el debate).

Estructura del formato

Hay once secciones en este formato: ocho discursos, dos fuegos cruzados y un gran fuego cruzado, de acuerdo con el siguiente esquema:

<i>Sección</i>	<i>Orador</i>	<i>Tiempo máximo</i>
1) Equipo X, orador 1	Primer orador equipo X (X1)	4 minutos
2) Equipo Z, orador 1	Primer orador equipo Z (Z1)	4 minutos
3) <i>Fuego cruzado entre X1 y Z1</i>	<i>X1 y Z1</i>	<i>3 minutos</i>
4) Equipo X, orador 2	Segundo orador equipo X(X2)	4 minutos
5) Equipo Z, orador 1	Segundo orador equipo Z (Z2)	4 minutos
6) <i>Fuego cruzado entre X2 y Z2</i>	<i>X2 y Z2</i>	<i>3 minutos</i>
7) Resumen equipo X	Primer orador equipo X (X1)	2 minutos
8) Resumen equipo Z	Primer orador equipo Z (Z1)	2 minutos
9) <i>Gran fuego cruzado</i>	<i>Todos</i>	<i>3 minutos</i>
10) Discurso final equipo X	Segundo orador equipo X(X2)	1 minuto
11) Discurso final equipo Z	Segundo orador equipo Z (Z2)	1 minuto

Tiempo de preparación durante el debate: dos minutos para cada equipo

En general, no sabemos quién (si X o Z) estará a favor de la resolución; en este formato, tanto el equipo afirmativo como el negativo pueden comenzar el debate.

La decisión suele tomarse del siguiente modo: antes de comenzar el debate, el juez hace que cada equipo elija una de las caras de una moneda. Luego arroja la moneda al aire y resulta ganador el equipo que haya elegido la cara que cae hacia arriba. El equipo ganador puede elegir la posición (afirmativa o negativa) o el orden (ser el primero o el segundo en dar un discurso) en que participará. Una vez que elige, el equipo perdedor elige la posición (si el ganador eligió orden) o el orden (si el ganador eligió posición) en que participará.

Recién entonces se sabe qué equipo (si X o Z) estará, en ese debate en particular, a favor de la resolución y quién tendrá a su cargo el primer discurso.

Los argumentos principales, a favor y en contra de la resolución, deben estar contenidos en los primeros discursos (secciones 1 y 2). El primer orador afirmativo debe presentar su interpretación de la resolución y ofrecer un caso para defenderla. El primer orador negativo, si considera que la interpretación de la resolución presentada por el equipo afirmativo no es aceptable, debe explicar por qué y ofrecer una perspectiva alternativa. Además, tiene dos responsabilidades: refutar los argumentos presentados por el orador anterior y ofrecer razones adicionales (sus argumentos propios) por las habría que oponerse a la resolución.

Los dos discursos siguientes (secciones 4 y 5) están dedicados a responder y analizar las razones presentadas. Así, se presentan objeciones a los argumentos hechos por los oponentes y se defienden los propios ante las objeciones recibidas. En las refutaciones

no pueden introducirse argumentos nuevos (que no sean refutaciones a los principales), aunque se pueden desarrollar con más detalle los argumentos principales (por ejemplo, presentando evidencia adicional para defenderlos).

En los resúmenes (secciones 7 y 8), todavía podrían seguir las refutaciones si fuera necesario. Sin embargo, el objetivo principal es resumir los aspectos más importantes que han tenido lugar en la discusión hasta ese momento, destacando especialmente los puntos en que las posiciones se enfrentan con claridad.

En los discursos finales (secciones 10 y 11), cada equipo debe concentrarse sólo en un argumento por el cual debería resultar ganador y cerrar el debate.

Por último, los “fuegos cruzados” son espacios para preguntas y respuestas entre miembros de ambos equipos (uno de cada equipo en las secciones 3 y 6, y todos en la sección 9). La primera pregunta es realizada por el orador del equipo X (o alguno de ellos en el Gran fuego cruzado) y, a partir de allí, el espacio no está regulado. Habitualmente, el orador del equipo Z (o alguno de ellos en el Gran fuego cruzado) responde a esa pregunta y realiza una propia; luego el X la responde y realiza una propia; y así sucesivamente.

Formato Parlamentario

Se trata de un debate entre dos equipos, cada uno compuesto por dos personas. También es conocido como “Parlamentario americano” o “Parlamentario de dos equipos”, diferenciándolo del formato “Parlamentario británico” o “Parlamentario de cuatro equipos”, que nosotros no veremos. Aquí llamaremos a los equipos afirmativo y negativo, pero muchas veces se utilizan, en su lugar, los términos “Gobierno” y “Oposición”.

La responsabilidad del equipo afirmativo es presentar argumentos para defender la resolución. La tarea del equipo negativo es mostrar por qué los argumentos presentados por el equipo afirmativo no son suficientes para que se deba apoyar la resolución. Para hacerlo, puede refutar los argumentos a favor y, además, introducir argumentos en contra adicionales.

Estructura del formato

Hay seis discursos en este formato, de acuerdo con el siguiente esquema:

<i>Sección</i>	<i>Orador</i>	<i>Tiempo máximo</i>
1) Primer desarrollo afirmativo	Primer orador afirmativo	7 minutos
2) Primer desarrollo negativo	Primer orador negativo	8 minutos
3) Segundo desarrollo afirmativo	Segundo orador afirmativo	8 minutos
4) Segundo desarrollo negativo	Segundo orador negativo	8 minutos
5) Refutación negativa	Primer orador negativo	4 minutos
6) Refutación afirmativa	Primer orador afirmativo	5 minutos

Tiempo de preparación durante el debate: no hay

En la sección 1, el primer orador afirmativo debe presentar su interpretación de la resolución de una manera que resulte razonable para el público en general. Luego, debe ofrecer un caso a favor de la resolución.

En la sección 2, el primer orador negativo tiene dos responsabilidades. En primer lugar, si considera que la interpretación de la resolución presentada por el equipo a favor no es razonable, debe explicar por qué y ofrecer una perspectiva alternativa. En segundo lugar, este participante debe confrontar el caso a favor. Para hacerlo, puede refutar los argumentos presentados por el orador anterior, como así también ofrecer razones adicionales por las que habría que oponerse a la resolución.

Durante los siguientes desarrollos (secciones 3 y 4), los participantes deben defender sus argumentos frente a las refutaciones recibidas y refutar los argumentos presentados por el equipo contrario. Además, éstos son los últimos discursos en los que los participantes pueden presentar argumentos nuevos.

El orador a cargo de la refutación negativa (sección 5), debe realizar las refutaciones finales de su equipo (en este discurso ya no pueden presentarse argumentos nuevos). Además, debe resumir los principales aspectos del debate y mostrar por qué su equipo debe resultar ganador. Para hacerlo, podría concentrar su atención en sólo algunos de los asuntos tratados, especialmente en aquellos que más favorezcan su posición.

El orador de la refutación afirmativa (sección 6) tiene las mismas responsabilidades que el orador del discurso anterior (refutación negativa). Es importante resaltar que ésta es la única oportunidad que el equipo afirmativo tiene de refutar los argumentos introducidos por primera vez en el segundo desarrollo negativo.

Puntos de información

Si bien no hay espacios exclusivos para preguntas como en otros formatos, los participantes pueden hacer intervenciones utilizando un recurso conocido como “puntos de información”, que funciona del siguiente modo:

Después del primer minuto y antes del último minuto de los primeros cuatro discursos del debate, los participantes del equipo contrario al que está exponiendo pueden ponerse de pie para hacer un comentario o una pregunta a quien está hablando. Éste puede darle lugar o no a quien se ha puesto de pie: si le permite hacer su observación o pregunta, éste dispone de quince segundos para su intervención.

Tanto el primero como el último minuto de estos discursos es considerado “tiempo protegido”; habitualmente, alguien del jurado hace una seña de tiempo para indicar si se está o no dentro del tiempo protegido. El tiempo insumido en presentar y responder los puntos de información se considera parte del tiempo total estipulado para el discurso que se está presentando.

Puntos de orden o privilegio personal

Finalmente, hay un recurso conocido como “puntos de orden” o de “privilegio personal”, que los participantes pueden utilizar para llamar la atención si consideran que un oponente falta el respeto a las personas o a las reglas del formato, o bien malinterpreta las palabras o argumentos que han presentado. En este caso, el juez decidirá si la objeción tiene lugar o no, y el tiempo insumido por el uso de este recurso no se descontará del tiempo estipulado para el discurso. Estas intervenciones pueden realizarse en cualquier momento del debate.

Formato Escuela media

Se trata de un debate entre dos equipos, cada uno compuesto por tres personas.

La responsabilidad del equipo afirmativo es presentar argumentos para defender la resolución. El equipo negativo debe mostrar por qué los argumentos presentados por el equipo afirmativo no son suficientes para que se deba apoyar la resolución. Para hacerlo, puede refutar los argumentos a favor y, además, introducir razones adicionales en contra de la resolución.

Estructura del formato

Hay seis discursos en este formato, de acuerdo con el siguiente esquema:

<i>Sección</i>	<i>Orador</i>	<i>Tiempo máximo</i>
1) Primer desarrollo afirmativo	Primer orador afirmativo	5 minutos
2) Primer desarrollo negativo	Primer orador negativo	5 minutos
3) Segundo desarrollo afirmativo	Segundo orador afirmativo	5 minutos
4) Segundo desarrollo negativo	Segundo orador negativo	5 minutos
5) Refutación negativa	Tercer orador negativo	3 minutos
6) Refutación afirmativa	Tercer orador afirmativo	3 minutos

Tiempo de preparación durante el debate: no hay

A pesar de la diferencia en la cantidad de participantes y en los tiempos establecidos, los objetivos de las secciones de este formato son muy similares a los del formato Parlamentario, por lo que no los desarrollaremos.

Las reglas para los puntos de información también son las mismas, aunque, en este caso, no se utilizan los puntos de orden o privilegio personal. En cambio, hay algunas consideraciones en cuanto a otros recursos que tienen por objetivo aumentar la interacción entre los participantes y hacer más dinámicos los debates: los participantes pueden realizar expresiones de aliento o desaliento (aplausos, repiqueteo sobre las mesas, expresiones verbales, etc.). Sin embargo, deben hacerlo cuidadosamente y con el objetivo de resaltar fortalezas o debilidades de los argumentos de sus compañeros o adversarios, y no con el de interrumpirlos o distraerlos mientras exponen.

Formato Lincoln-Douglas

Se trata de un debate entre dos participantes.

Habitualmente se utiliza este formato para discutir temas relacionados con valores y posiciones morales. Cada participante debe presentar un caso a favor de su posición (sólo refutar los argumentos afirmativos no sería suficiente para que el participante negativo ganara el debate).

Estructura del formato

Hay siete secciones en este formato, cinco discursos y dos interrogatorios, de acuerdo con el siguiente esquema:

<i>Sección</i>	<i>Orador</i>	<i>Tiempo máximo</i>
1) Desarrollo afirmativo	Afirmativo	6 minutos
2) <i>Interrogatorio al orador afirmativo a cargo del orador negativo</i>		3 minutos
3) Desarrollo y refutación negativa	Negativo	7 minutos
4) <i>Interrogatorio al orador negativo a cargo del orador afirmativo</i>		3 minutos
5) Refutación afirmativa	Afirmativo	4 minutos
6) Refutación y síntesis negativa	Negativo	6 minutos
7) Síntesis afirmativa	Afirmativo	3 minutos

Tiempo de preparación durante el debate: cuatro minutos para cada participante

Durante los desarrollos (secciones 1 para el afirmativo y 3 para el negativo), los participantes deben presentar sus argumentos principales a favor y en contra de la resolución: ambos participantes deben defender un caso que respalde su postura, en el que la resolución sea interpretada de manera “justa”; además, deben estar preparados para rechazar una interpretación que consideren “injusta” por parte del oponente.

En las refutaciones (secciones 3 y 6 para el negativo y 5 para el afirmativo), cada participante debe atacar el caso de su oponente y defender los argumentos propios ante las objeciones recibidas. En la última refutación negativa (sección 6), el orador debe defender sus argumentos ante las refutaciones del afirmativo, pero no debe agregar razonamientos en contra de los argumentos principales del participante afirmativo, ya que éste no va a tener oportunidad de responderlos.

Durante las síntesis (secciones 6 para el negativo y 7 para el afirmativo), los participantes deben mostrar con claridad cuáles han sido sus argumentos principales, resumiendo cuáles creen que han sido las áreas de conflicto más salientes en el debate y mostrando cómo han logrado defender sus posiciones.

Finalmente, los interrogatorios son espacios en los que un participante le hace preguntas al oponente, quien las responde. Durante un mismo interrogatorio, siempre es el mismo participante el que realiza las preguntas y el que las responde. Quien pregunta debe limitarse a eso (no puede ofrecer un discurso) y no puede demandar como respuesta simplemente un sí o un no; quien responde, también debe limitarse a eso (no puede realizar preguntas).

Formato de políticas

Se trata de un debate entre dos equipos, cada uno compuesto por dos participantes. También es conocido como “Examinación cruzada”.

Habitualmente se utiliza este formato para discutir la necesidad o no de que un gobierno u organismo ponga en marcha políticas públicas en algún sentido, y en cuál. El equipo afirmativo debe presentar un caso a favor de la resolución y el negativo debe refutarlo.

Estructura del formato

Hay doce secciones en este formato, ocho discursos y cuatro interrogatorios, de acuerdo con el siguiente esquema:

<i>Sección</i>	<i>Orador</i>	<i>Tiempo máximo</i>
1) Primer desarrollo afirmativo	Primer orador afirmativo (A1)	8 minutos
2) <i>Interrogatorio a A1 a cargo del segundo orador negativo (N2)</i>		3 minutos
3) Primer desarrollo negativo	Primer orador negativo (N1)	8 minutos
4) <i>Interrogatorio a N1 a cargo del primer orador afirmativo (A1)</i>		3 minutos
5) Segundo desarrollo afirmativo	Segundo orador afirmativo (A2)	8 minutos
6) <i>Interrogatorio a A2 a cargo del primer orador negativo (N1)</i>		3 minutos
7) Segundo desarrollo negativo	Segundo orador negativo (N2)	8 minutos
8) <i>Interrogatorio a N2 a cargo del segundo orador afirmativo (A2)</i>		3 minutos
9) Primera refutación negativa	Primer orador negativo (N1)	5 minutos
10) Primera refutación afirmativa	Primer orador afirmativo (A1)	5 minutos
11) Segunda refutación negativa	Segundo orador negativo (N2)	5 minutos
12) Segunda refutación afirmativa	Segundo orador afirmativo (A2)	5 minutos

Tiempo de preparación durante el debate: ocho minutos para cada equipo

Durante el primer desarrollo afirmativo (sección 1), el orador debe presentar su interpretación de la resolución de una manera que le resulte razonable al público en general. Luego, debe ofrecer un caso a favor de la resolución. En muchos casos, las reglas especifican que el caso afirmativo debe contener un plan de acción específico de entre todos los que se podrían poner en marcha si se aprobara la resolución (por ejemplo, no sólo defender que *hay que aumentar los recursos destinados a combatir la pobreza*, sino también indicar *en qué magnitud hay que aumentarlos, en qué momento, de dónde se obtendrán, etc.*).

El orador a cargo del primer desarrollo negativo (sección 3) tiene dos responsabilidades. En primer lugar, si considera que la interpretación de la resolución presentada por el equipo afirmativo no es razonable, debe explicar por qué y ofrecer una perspectiva alternativa. Luego, debe confrontar el caso del equipo afirmativo y tiene varias maneras de hacerlo. Por un lado, este participante puede refutar los argumentos presentados por el orador anterior, como así también ofrecer razones adicionales por las que habría que oponerse a la resolución. Además, si el equipo afirmativo debía presentar un plan específico y el equipo negativo convence al jurado de que ese plan está fuera de lo que la resolución abarca, el equipo negativo puede, por eso, ganar el debate.

Durante el segundo desarrollo afirmativo (sección 5), el orador debe defender los argumentos de su equipo frente a las refutaciones recibidas y refutar los argumentos nuevos presentados por el equipo contrario. El segundo desarrollo negativo (sección 7) tiene este mismo objetivo, pero se trata de uno de dos discursos negativos consecutivos, por lo que muchas veces podría no refutar todos los argumentos en juego y dejar que los restantes sean retomados por el orador siguiente.

Entonces, durante la primera refutación negativa (sección 9), el orador suele abarcar los argumentos que no fueron refutados por su compañero en el discurso anterior. Luego, durante la primera refutación afirmativa (sección 10), el orador debe responder todas las refutaciones presentadas por los dos miembros del equipo negativo.

Los últimos discursos son las segundas refutaciones negativa y afirmativa (secciones 11 y 12). El orador negativo puede avanzar en algunas refutaciones y deberá, finalmente, cerrar la participación del equipo negativo en el debate. El participante afirmativo no debe introducir nuevos razonamientos o evidencias (salvo como respuesta a algunas refutaciones presentadas por el orador negativo que lo precedió), pues el equipo negativo ya no tendrá oportunidad de responderle. Por último, debe cerrar el debate.

Los interrogatorios (secciones 2, 4, 6 y 8) son espacios en los que un participante le hace preguntas directamente a un oponente, quien las responde. Durante un mismo interrogatorio, siempre es el mismo participante quien realiza las preguntas (y quien las responde). Ambos deben limitarse a ese rol (quien pregunta no puede ofrecer un discurso y quien responde no puede realizar preguntas).

Conceptos clave

Formato Karl Popper

Interrogatorio

Formato Foro público

Fuego cruzado

Gran fuego cruzado

Formato Parlamentario (o Parlamentario americano o Parlamentario de dos equipos)

Puntos de información

Puntos de orden

Puntos de privilegio personal

Formato Escuela media

Expresiones de aliento o desaliento

Formato Lincoln-Douglas

Formato de políticas (o Examinación cruzada)

APÉNDICE 1

Algunos ejemplos de resoluciones

Las resoluciones que incluimos a continuación están pensadas para ayudar a comenzar prácticas de debate. Es importante recordar que, a la hora de construir una resolución para debatir, muchas veces es conveniente establecer el marco de implementación o discusión al que nos referimos. En algunos de los ejemplos, hemos incluido “en nuestro país” para definir ese marco.

Resoluciones sobre educación y cultura

- La educación pública en nuestro país debería brindarse únicamente en el idioma de la mayoría.
- Nuestro país debería tener un único idioma oficial.
- Las escuelas de nuestro país deberían incluir la educación sexual en su plan de estudios.
- Los artefactos y piezas de arte poseídos por museos de naciones que colonizaron a otras deberían ser devueltos a sus pueblos de origen.
- La educación privada debería estar prohibida en nuestro país.
- La educación pública universitaria debería ser arancelada en nuestro país.
- Nuestro país debería privilegiar políticas que favorezcan la multiculturalidad más que la integración de las diferentes culturas.
- Los alumnos deberían ir a la escuela con uniforme en nuestro país.

Resoluciones sobre política internacional

- Los países emergentes no deberían pagar su deuda externa.
- Los países con altos índices de VIH-SIDA no deberían pagar las patentes correspondientes al tratamiento de esa enfermedad.
- La Organización de las Naciones Unidas debería dejar de tener miembros permanentes en su Consejo de Seguridad.
- Las restricciones a la emisión de carbono y otros gases causantes del calentamiento global deberían ser mayores para los países más industrializados.
- La pobreza de los países emergentes es responsabilidad de los países desarrollados.
- La corrupción es un problema mayor en los países emergentes que en los países desarrollados.
- La corrupción es una de las principales causas del subdesarrollo.
- Es aceptable la imposición de la democracia a países no democráticos.

Resoluciones sobre ciudadanía y gobierno

- Deberían estar prohibidos los partidos políticos que proclaman la supremacía de una comunidad por encima de otras.
- Nuestro país no debería tener una religión oficial.
- Son aceptables algunas restricciones a la libertad de expresión.
- Los presos no deberían poder votar en elecciones.
- Los inmigrantes indocumentados no deberían poder utilizar los hospitales públicos de nuestro país.
- La edad mínima para poder votar en nuestro país debería ser 16 años.
- Votar debería ser obligatorio/optativo en nuestro país.
- La democracia es el mejor sistema de gobierno.
- Algunas minorías deberían tener una cantidad de bancas aseguradas en el parlamento.
- Las mujeres deberían tener una cantidad de bancas aseguradas en el parlamento.

Resoluciones sobre salud y género

- La eutanasia es éticamente inaceptable.
- El aborto debería ser legal en nuestro país.
- Los adultos deberían poder elegir libremente consumir marihuana o no hacerlo.
- La donación de órganos debería ser obligatoria en nuestro país.
- Es inaceptable la clonación humana.
- Las escuelas deberían repartir preservativos.
- Debería estar permitida la adopción de niños por parte de parejas homosexuales.
- Debería estar permitido el matrimonio entre personas del mismo sexo.
- Los trámites del divorcio deberían ser más sencillos.
- Los alimentos insalubres deberían tener impuestos más elevados.
- Fumar en espacios públicos cerrados debería estar prohibido.
- La televisión es perjudicial para la sociedad.
- La poligamia debería ser legal en nuestro país.
- Deberían ser gratuitas las operaciones de cambio de sexo.

Resoluciones sobre otras políticas públicas

- Debería ser legal en nuestro país la extracción compulsiva de muestras de ADN a sospechosos de crímenes.
- La pena de muerte siempre es inaceptable.
- El servicio militar debería ser obligatorio.

- Debería estar más regulada la publicidad dirigida a los menores de edad.
- El consumo de alcohol debería estar más restringido.
- El gobierno debería establecer un salario mínimo.
- Para los países emergentes, el desarrollo económico debería ser más prioritario que el cuidado del medio ambiente.
- Deberían ser incrementadas las políticas de acción afirmativa/discriminación positiva.
- La edad mínima para jubilarse debería ser mayor a la actual.

APÉNDICE 2

Debate de muestra

En este apéndice, incluimos material correspondiente a una experiencia de debate escrito realizada en la Argentina. A diferencia de los debates presenciales (en los que nos concentramos a lo largo del libro), en esta modalidad los participantes presentan secuencialmente sus discursos por escrito a través del correo electrónico. Una vez que el debate finaliza, los jueces reciben todos los discursos, los analizan y presentan sus planillas de votación.

A pesar de las diferencias con los presenciales, este debate de muestra puede resultar útil para analizar en un caso concreto muchos de los conceptos abordados a lo largo de los capítulos del libro.

Las próximas páginas contienen:

- Una descripción más detallada de las características de este formato de debate.
- La información correspondiente a la selección de la resolución.
- Los discursos del debate.
- La decisión de la parte ganadora en virtud de las decisiones individuales de cada juez.
- Las planillas de votación correspondientes a cada uno de los jueces.

Los participantes fueron María Paula García¹ y Pablo Moras², quienes presentaron sus discursos, uno por día, entre el 19 y el 23 de agosto de 2008. Los jueces fueron Yamil Balería³, María Victoria Bernoldi⁴ y Santiago Pedro Scanlan⁵, quienes recibieron los discursos el 13 de noviembre de 2009 y tuvieron aproximadamente tres días para entregar sus planillas de votación. A todos ellos les agradecemos su colaboración.

La resolución del debate fue: *El aborto debería ser legalizado en la República Argentina.*

La experiencia fue diseñada y coordinada por Juan M. Mamberti.

¹ Estudiante de Abogacía, Universidad Nacional de Córdoba.

² Estudiante de Abogacía, Universidad de Buenos Aires.

³ Estudiante del Profesorado en Historia, Universidad Nacional del Sur.

⁴ Licenciada en Estudios Internacionales, Universidad Torcuato Di Tella.

⁵ Estudiante de la Maestría en Marketing y Comunicación, Universidad de San Andrés. Licenciado en Estudios Internacionales, Universidad Torcuato Di Tella.

Descripción del formato

Dos partes se enfrentan en este formato de debate, una a favor de la resolución (A: afirmativa) y la otra en contra (N: negativa). Como se indica a continuación, hay cinco discursos:

Discurso	Extensión máxima	Parte	Límite
1. Desarrollo A	1200 palabras	A	Día 1: 20 h
2. Refutación N y desarrollo N	2400 palabras	N	Día 2: 20 h
3. Defensa A y refutación A	2400 palabras	A	Día 3: 20 h
4. Defensa N y síntesis N	1800 palabras	N	Día 4: 20 h
5. Síntesis A	600 palabras	A	Día 5: 20 h

Responsabilidades

Cada parte tiene cuatro responsabilidades:

1. Desarrollo
Presentar los argumentos por los que se debe apoyar (la parte A) o rechazar (la parte N) la resolución.
2. Refutación
Mostrar por qué no son válidos o relevantes los argumentos expuestos por la parte contraria.
3. Defensa
Defender los argumentos propios ante las objeciones recibidas en la refutación del oponente.
4. Síntesis
Mostrar con claridad cuáles han sido los principales asuntos discutidos a lo largo del debate, explicando por qué el trabajo propio ha sido superior al del oponente.

Aclaraciones

No se pueden presentar nuevos argumentos principales fuera de los desarrollos. Sólo se presentan los argumentos principales para apoyar (la parte A) o rechazar (la parte N)

la resolución en los discursos 1 y 2. A partir de allí, el debate consiste en refutar y defender esos argumentos, y finalizar sintetizando lo sucedido a lo largo de los discursos. Las refutaciones y defensas son argumentos, pero están permitidos (y son requeridos) porque se refieren a los argumentos principales presentados en los desarrollos.

Se deben respetar las responsabilidades indicadas en cada discurso. Por ejemplo: si sólo se indica “Síntesis”, no se pueden presentar refutaciones o defensas.

Preguntas

Cada parte podrá realizar un máximo de tres preguntas a la parte oponente sólo al final de uno de sus discursos: la afirmativa al final del discurso 3 (defensa A y refutación A) y la negativa al final del discurso 2 (refutación N y desarrollo N).

Las respuestas a las preguntas deberán presentarse al inicio del discurso siguiente al que contenga las preguntas. Tanto las preguntas como las respuestas serán consideradas parte de la extensión máxima de los discursos.

Resolución y posturas

Cada parte recibirá tres resoluciones, que deberá ordenar según cuál prefiera que se trabaje durante el debate. Así, cada parte le otorgará tres puntos a la resolución preferida, uno a la que menos quiere y dos a la restante. La resolución que más puntos reciba será la que se utilizará durante el debate. En caso de empate, se decidirá por sorteo entre las de mayor puntaje con respecto al resto (empatadas entre ellas).

La asignación de posturas (a favor y en contra de la resolución) será realizada por sorteo una vez que se haya decidido cuál será la resolución del debate.

Dinámica

Los discursos deberán enviarse por correo electrónico al coordinador antes del momento indicado como límite (ver tabla arriba), en el cuerpo del mensaje y no en un archivo adjunto. Dentro de las dos horas seguidas al momento límite, los discursos serán reenviados a la parte oponente.

Jueces

El agregado de las decisiones independientes de tres jueces definirá qué parte ha resultado ganadora. La pregunta central que los jueces deben realizarse es: ¿qué parte ha cumplido mejor con sus responsabilidades?

¿Qué deben tener en cuenta los jueces?

- Desarrollos, refutaciones y defensas presentadas.
- Preguntas realizadas y respuestas presentadas.
- Evidencia citada.
- Claridad de los discursos.
- Respeto hacia los oponentes.
- Respeto del formato.

¿Qué no deben tener en cuenta los jueces?

- Sus opiniones personales sobre el tema del debate.
- Ideas que no han aparecido durante el debate.

Los jueces deben actuar del modo más imparcial posible.

Cada juez presentará una planilla de votación en la que indicará a qué parte le otorga su voto, además de explicar su decisión y ofrecer consejos para la mejora del desempeño de los participantes. La parte que más votos reciba resultará ganadora.

Anonimato

Los nombres de los participantes y jueces serán públicos recién después de que los jueces hayan entregado sus planillas de votación.

Selección de la resolución

Las siguientes resoluciones fueron propuestas a los participantes:

El consumo personal de drogas debería ser despenalizado en la República Argentina.
El aborto debería ser legalizado en la República Argentina.
La educación universitaria pública debería ser arancelada en la República Argentina.

Los siguientes fueron los puntajes asignados por cada participante:

Participante 1

El consumo personal de drogas debería ser despenalizado en la República Argentina.	1
El aborto debería ser legalizado en la República Argentina.	3
La educación universitaria pública debería ser arancelada en la República Argentina.	2

Participante 2

El consumo personal de drogas debería ser despenalizado en la República Argentina.	1
El aborto debería ser legalizado en la República Argentina.	2
La educación universitaria pública debería ser arancelada en la República Argentina.	3

Como hubo empate entre las dos últimas alternativas, se realizó un sorteo. La resolución elegida por ese procedimiento fue *El aborto debería ser legalizado en la República Argentina*.

Discursos del debate

Para facilitar la lectura, hemos realizado algunos cambios menores en la redacción y formato de los discursos originales.

Resolución: *El aborto debería ser legalizado en la República Argentina.*
Parte afirmativa: María Paula García
Parte negativa: Pablo Moras

Discurso 1: Desarrollo afirmativo

Introducción al desarrollo afirmativo Ante todo, comienzo este debate aclarando que mi posición será a favor de la legalización del aborto en la República Argentina.

Definiciones de la parte afirmativa A modo de introducción, es necesario saber de qué hablamos cuando nos referimos al aborto. Esto significa la interrupción del embarazo en forma intencional, o bien natural/espontánea, y es a su primera connotación a la cual nos referiremos. El aborto inducido, según la definición de la Organización Mundial de la Salud (OMS), es el resultante de maniobras practicadas deliberadamente con ánimo de interrumpir el embarazo; es decir, la interrupción del desarrollo del feto dentro de las primeras veinte semanas de embarazo. En casos de malformaciones graves, el tiempo puede ser mayor. Dentro de esta clasificación, hallamos al aborto terapéutico justificado por razones médicas y al aborto electivo, caracterizado por embarazos no deseados, como el embarazo consecuencia de una violación, por falta de recursos económicos, por minoría de edad o por falta de capacidad para criar a una persona. Cabe destacar que en nuestro país la educación sexual es escasa, lo que tiene gran influencia en este problema, principalmente para la clase baja, en la que se observa un porcentaje de abortos mayor en relación con las clases media y alta.

Adelanto de argumentos de la parte afirmativa Me baso principalmente en tres argumentos, conociendo que existe un abanico de factores influyentes. Rescato los que considero más trascendentes: las condiciones insalubres en las que se realizan los abortos clandestinos y sus consecuencias; el riesgo de vida de la madre en los abortos terapéuticos; y la situación dramática

en lo económico y en el desarrollo de la persona de la familia y el individuo sobreviviente, cuando hablamos de personas de bajos recursos, destacando el caso en que el embarazo es producto de una violación.

Introducción
al primer
argumento
afirmativo

El sistema internacional de protección de los derechos humanos considera que se violan los derechos fundamentales de las mujeres cuando se prohíbe de forma absoluta el aborto.

“En la Argentina, como en otros países latinoamericanos, uno de los grandes asesinos de las mujeres son las complicaciones de abortos, [...] son responsables del 30 por ciento de las muertes maternas”, señaló al diario *Página 12* (24 de junio de 2008, sección Sociedad) Paul Van Look, director del Departamento de Salud Reproductiva e Investigaciones de la OMS.

Desarrollo del
primer argumento
afirmativo

Sobre mi primer argumento, es muy importante destacar que la mayoría de los abortos clandestinos, inseguros, se llevan a cabo en condiciones insalubres, no higiénicas, con elementos no esterilizados y personas no capacitadas, lo que representa un gran riesgo para la vida materna por no recibir un tratamiento médico adecuado en las condiciones necesarias para garantizar su vida y salud. Son muy frecuentes las hemorragias por abortos incompletos, las infecciones y otras complicaciones que hacen peligrar la vida de la madre. Un estudio elaborado por el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas y el Centro de Estudios de Población, encargado por el Ministerio de Salud en 2007, indica que por cada ocho abortos hay uno que no tiene éxito y llega incompleto a un hospital, complicado por pésimas condiciones y mala asistencia. La cifra de los abortos voluntarios es de entre 460.000 y 600.000 anualmente. Además, es alarmante que, según la Dra. Bianco, especialista en salud pública, “el 35,3% de las muertes maternas en adolescentes es producto de embarazos terminados en abortos”. En América Latina y el Caribe, 5.000 mujeres mueren anualmente debido a complicaciones relacionadas con el aborto, lo que corresponde al 21% de las muertes maternas mundialmente. La OMS estima que en países donde el aborto está penalizado hay 330 muertes cada 100.000 abortos.

“Los abortos realizados en condiciones de riesgo ponen en peligro la vida de muchas mujeres, lo cual representa un problema de salud pública grave. La mayoría de estas muertes, los problemas de salud y las lesiones podrían prevenirse mediante un mayor y mejor acceso a servicios adecuados de atención en salud, incluyendo métodos seguros y efectivos de planificación familiar y atención obstétrica de urgencia...”, IV Conferencia Mundial de la Mujer, Beijing, 1995. Para llegar a esto es fundamental legalizar el aborto, con una regulación y requisitos para su control.

Desarrollo del
segundo argumento
afirmativo

Mi segundo argumento se refiere a los abortos terapéuticos realizados principalmente para salvar la vida de la madre, cuando la continuación del embarazo o el parto significan un riesgo grave para su vida, o bien para evitar el nacimiento de un niño con una enfermedad congénita o genética fatal. La OMS afirma que este tipo de aborto debe ser autorizado a fin de evitar miles de muertes anuales. Paralelamente, es infructuoso permitir el desarrollo total de un embarazo cuando en los primeros meses se conoce que el descendiente presenta una enfermedad terminal que no le permitirá vivir más de pocas horas. Por ejemplo, un bebé anencefálico no cuenta con esperanza de vida. En estos casos, el aborto debería ser legalmente viable.

Si bien el artículo 86, inciso 1º, del Código Penal Argentino no penaliza el aborto cuando peligra la vida o salud materna y no existe alternativa, la realidad no coincide con la ley y eso está muy claro. Ejemplo de esto es el caso de Ana María Acevedo, una joven santafecina que falleció a principios de 2007, como consecuencia de un cáncer de maxilar, que los médicos se negaron a tratar tras enterarse de su embarazo. Los médicos no accedieron a realizarle un aborto terapéutico, negándole así la posibilidad de sobrevivir.

Por otro lado, tampoco es punible el aborto practicado por un médico con el consentimiento de la embarazada si el embarazo proviene de una violación cuando la acción penal haya sido iniciada según el artículo 86, inciso 2. No obstante, y a pesar de lo expuesto, en la práctica son muchos los obstáculos que enfrentan los pedidos de abortos en estos casos, ya sea en la instancia judicial o en el

hospital, donde no se acata directamente la ley y se da comienzo a trámites que retrasan el aborto. Una vez pasado el tiempo aconsejable para su realización, aumenta el riesgo para la vida de la madre. Consecuentemente —y habiendo pasado el tiempo legal para abortar— tampoco se puede proceder. Por eso, reitero, es necesario legalizar el aborto con una regulación y mecanismos que garanticen su adecuada implementación.

Desarrollo del tercer argumento afirmativo

Para concluir, quiero desarrollar mi tercer argumento, que gira en torno a las nefastas condiciones socio-económicas que sufre más del 50% de la población argentina, según datos estadísticos de UNICEF. La ilegalidad del aborto somete a los pobres, con derechos básicos vulnerados, a realizarlos en condiciones adversas que arriesgan la vida y la salud materna, sumado a trastornos psicológicos graves. La realidad es que los abortos clandestinos ocupan un lugar importante a pesar de ser ilegales y su costo es altísimo, entre \$1000 y \$3000. Dado que pocos pueden pagar un aborto realizado por gente calificada, la mayoría recurre a curanderas, enfermeras o personas sin el conocimiento adecuado, que utilizan instrumentos infectados y trabajan en condiciones funestas. Así, discriminamos a los pobres por ser pobres, obligados a realizarse abortos por ser menores de edad, por falta de capacidad o por no poder dar un futuro digno a sus hijos. Mucho más grave es la situación en los casos de violaciones, donde ni siquiera la relación sexual es deseada.

Discurso 2: Refutación negativa y desarrollo negativo

Introducción a la refutación negativa (a los argumentos afirmativos)

Es evidente que la intención de legalizar el aborto en nuestro país tiene fines que sólo se pueden justificar desde una óptica sencillamente insensata. Desde ya que encerrar el tema de la legalización en los límites del aborto terapéutico, justificado por razones médicas, y del aborto electivo, caracterizado por embarazos no deseados, es aceptar que en el resto de las situaciones no tiene siquiera sentido empezar a debatir sobre el asunto. De todos modos, los fundamentos que intentan sustentar estos fines plantean una respuesta que no brinda ninguna solución al problema.

Refutación al
primer argumento
afirmativo

Puntualmente, respecto del primer fundamento, creo que es insostenible afirmar que el aborto debe ser legalizado por las condiciones insalubres en las que se realizan los abortos clandestinos. Se está planteando una solución que poco tiene que ver con la vida en una democracia. La solución no es legalizar el aborto para que se realice en lugares con condiciones aptas de salubridad, sino, por el contrario, instar a nuestros representantes a que creen sistemas de prevención y concientización con real coherencia social. Si una mujer no quiere quedar embarazada, tiene los medios suficientes para impedirlo. No quiero decir que estén al alcance de toda la sociedad, pero lo que falta es un gobierno digno que provea a la población de las herramientas necesarias para poder decidir de antemano no tener hijos, y no que, una vez que estén en el vientre, permita simplemente matarlos.

A su vez, es claro el error que se comete al confundir un enfoque político con otro de carácter legislativo. Digamos, por ejemplo, que para solucionar el conflicto de los accidentes de tránsito, el gobierno decide legalizar la conducción de vehículos bajo los efectos del alcohol, ya que no encuentra cómo evitar su consumo. El punto es: ¿deberíamos legalizar la violación y el abuso infantil ya que va a haber violaciones y abusos de todas formas?; ¿deberíamos agregar el incesto y la crueldad a la lista legal dado que la gente persiste en practicarlos? Legalizar un mal recurriendo a lo inhumano no lo convierte en bueno desde el punto de vista moral, aunque sea más sencillo de realizar que lo democrática y verosímilmente correcto.

Por otro lado —y esto es importantísimo— hay países en los que el aborto es ilegal o muy restringido, y se presumen altos índices de abortos clandestinos, pero cuyas tasas de mortalidad materna son menores que en otros donde esta práctica es ampliamente permitida y es llevada a cabo en condiciones “seguras”. Más del 50% de las muertes maternas del mundo suceden en los países que tienen las leyes menos restrictivas. En la India, por ejemplo, donde existe una legislación que permite el aborto en casi todos los casos desde 1972 (sí, ¡1972!), es donde más muertes maternas ocurren. Cada año, se registran alrededor de 136.000 casos, equivalentes al 25% del total mundial, que se calculó en 529.000 durante el 2000.

Refutación al
segundo argumento
afirmativo

Respecto del riesgo que corre la vida de la madre en los abortos terapéuticos, encuentro un error de enfoque en la argumentación, ya que se basa en un caso de aborto que es legal en nuestro país. El problema, en última instancia, está en la aplicación de la ley —o en sus reglamentaciones— pero no en su letra.

Refutación al
tercer argumento
afirmativo

Respecto al último de los fundamentos presentados por la otra parte, referido a la situación dramática en el plano económico cuando hablamos de personas de bajos recursos, no tengo más que refutarlo. Si no se admite la presencia de los demás con sus diferencias o circunstancias, la vida en sociedad se hace interminablemente infernal, la sociedad humana se destruye a sí misma. Es aberrante que en nombre del derecho a la calidad de vida se intente negar la existencia a un ser. La propuesta de que la vida no vale la pena ser vivida más que a partir de un cierto nivel de calidad nos sitúa en un terreno de plena subjetividad integral, el cual no creo que enriquezca el debate. Sin embargo, cabe decir que, en la línea de esos ideales, si fuera legítimo matar a un ser humano porque corre el riesgo de ser tan pobre que su vida no valdría la pena ser vivida, entonces sería igualmente legítimo matar a todos los que mueren ahora mismo de hambre y, sin embargo, nadie se atrevería a sostener esta consecuencia. El vicio del razonamiento se hace así manifiesto: la solución respecto de la pobreza no consiste en eliminar al pobre, sino en compartir con él.

Los padres del niño no nacido seguramente decidieron tener relaciones sexuales bajo las mismas condiciones —respecto de su calidad de vida— que a la hora de la decisión de abortar. Esto implica, nuevamente, una situación que demanda mejores soluciones. La primera puede ser referida a la posible concientización y educación respecto de los métodos anticonceptivos. La segunda, frente a la siempre existente posibilidad de embarazo, permitir nacer al niño y, luego, bajo las situaciones antes vistas, darlo en adopción para que tenga una “vida digna”, si sus padres biológicos no pudieran brindársela. Finalmente, desde otro sentido, el niño todavía no nacido es inocente:

— Porque no es su culpa que en su país haya problemas de pobreza y que particularmente sus padres los sufran.

— Porque no es su culpa que sus padres, por una u otra razón, no hayan sabido cómo evitar su fecundación.

— Y puntualmente en los casos de violación, porque no es culpable de ella. Considerando que en la Argentina no hay pena de muerte para el culpable de ese delito, ¿por qué vamos a matar al inocente? Al permitir el aborto por violación, se mata al inocente y se deja vivo al culpable. Esto es absurdo; si está correctamente abolida la pena de muerte, la posibilidad de matar al inocente debería ser inimaginable.

Todas estas son claras fallas políticas por las cuales la persona existente dentro del vientre de su madre no debería pagar, y mucho menos con su vida.

Insisto en esta misma refutación respecto de la democracia. No se debe identificar la vida humana con la calidad de la vida humana, ya que no están en el mismo plano. Nuestra democracia es imperfecta, pero es trágico que, en algunos ambientes, el niño sea rebajado a la condición de un objeto de consumo: se lo desea por placer, como un video o un carro; si te gusta lo dejas, sino lo abortas.

Desarrollo del primer argumento negativo

Como primer argumento respecto de mi posición negativa, mantengo que el niño no nacido es un ser humano desde su fecundación. Su vida comienza en la concepción. Un espermatozoide, con sólo 23 cromosomas, no es un ser humano; tampoco lo es el óvulo, con sus respectivos 23 cromosomas. Pero cuando se unen en una entidad de 46 cromosomas, el resultado es un ser humano. Esto es un dato médico: genéticamente el huevo fertilizado es un ser humano, con su propio código e identidad, que son características de por vida. Desde entonces, es simplemente una cuestión de crecimiento, no de lo que es. A los diecisiete días ya se han formado sus glóbulos rojos y su corazón; a los veinticuatro, su corazón está latiendo; y al mes, ha aumentado en 10.000 veces su tamaño original. A las seis semanas, su sistema nervioso controla su propio cuerpo y tiene una apariencia claramente humana. Hacia el día 45, tiene sus propias ondas cerebrales, que mantendrá de por vida. A las siete semanas, tiene todos los órganos internos de un adulto

y, a las diez semanas, el niño ya mueve los brazos, se estira, abre la boca y comienza a ejercitar la respiración. Cuando tiene tres meses es capaz de chupar y tragar, y desde 2001 los ultrasonidos 3D han capturado imágenes de bebés llorando, sonriendo y parpadeando. Según el doctor Germain, “el sentido del olfato está muy ligado al sentido del gusto”, y por eso afirma que las estructuras funcionales de ambos sentidos se desarrollan entre las semanas catorce y quince de gestación. A su vez, distintos estudios evidencian que, a partir del quinto mes de gestación, los bebés pueden oír dentro del útero materno; más o menos en la misma fecha, el sentido de la vista ya funciona.

La genética informa que a lo largo de todo el proceso generativo, desde la célula fecundada al nacimiento del niño, no se da un salto cualitativo, sino sólo un desarrollo individual único y continuo de maduración de la persona. Desde este punto de vista, todos nosotros podemos rastrear nuestro ser, individuo y existencia hasta el momento de la concepción. No sólo comienza biológicamente la vida en el momento de la concepción, sino también el misterio inefable de la persona en sí. Acabar con la vida existente en el vientre es terminar con el “yo” que hubiera estado consciente de ella luego. Con este fin argumentativo, se han precisado las fases del proceso embrionario y se ha advertido que lo que se da en las etapas que siguen a la fecundación ya estaba programado desde el comienzo. Por lo tanto, el embrión no es un ser humano en potencia, sino un ser humano con potencialidad de desarrollo.

Desarrollo del
segundo argumento
negativo

Para mantener el argumento antes expuesto, y con la finalidad de defender mi caso, me apoyo en mi segundo fundamento, basado en un hecho de la vida real. En 1984, durante la Convención del Comité Nacional Pro Vida en Kansas City, el Dr. Bernard Nathanson, un ex abortista que ahora dicta conferencias a favor del derecho a la vida, mostró un sonograma (película de ultrasonido) de un aborto. Lo que sigue es el relato de una de las delegadas, la Sra. Sandy Ressel: “El doctor decía: ‘La pequeña niña tiene diez semanas de vida y es muy activa’. Podíamos verla en sus juegos moviéndose, volviéndose, y chupándose el dedo pulgar. Podíamos ver su pulso normal de 120 pulsaciones por minuto. Cuando el primer instrumento tocó

la pared uterina, la niña se replegó inmediatamente y su pulso aumentó considerablemente. El cuerpo de la niña no había sido tocado por ningún instrumento, pero ya ella sabía que algo estaba tratando de invadir su santuario. Nosotros vimos con horror cómo, literalmente, maltrataban y descuartizaban a este pequeño ser humano inocente. Primero la espina dorsal, luego la pierna, pieza por pieza mientras la niña tenía violentas convulsiones. Vivió casi todo este trágico proceso tratando de esquivar el instrumento cortante. Con mis propios ojos la vi echar la cabeza hacia atrás y abrir la boca, lo que el Dr. Nathanson llamó ‘un grito silencioso’. En una parte de estas escenas sus pulsaciones habían llegado a más de 200 por minuto, porque tenía miedo. Por último, fuimos testigos de la macabra silueta del fórceps que buscaba la cabeza para destrozarla y retirarla, ya que era muy grande para pasar por el tubo de succión. Este proceso homicida tomó de unos doce a quince minutos. El abortista que practicó esto lo había filmado por curiosidad. Cuando vio la película dejó la clínica de abortos y nunca más volvió”.

Desarrollo del tercer argumento negativo

Como tercer argumento, me amparo en el derecho a la vida que tiene todo ser humano, ya que éste constituye el bien básico de toda persona, por ser condición para todos los demás: el derecho a la vida es superior a cualquier otro, porque sin él son imposibles todos los demás. De aquí que se hable del “principio de la inviolabilidad” de la vida humana, que lleva a respetarla cualquiera sea su grado de desarrollo. Este derecho es inmanente a la naturaleza humana en cuanto tal. En este sentido, coinciden la doctrina, la legislación y las numerosas declaraciones de derechos aprobadas en las últimas décadas en favor del derecho de la vida.

En cuanto al terreno de la moral, el aborto es contrario a ella y al derecho natural: toda ley permisiva del aborto es nula e ilícita por atentar contra la vida. Los derechos inalienables de la persona deben ser reconocidos y respetados por la sociedad civil y la autoridad política, porque no están subordinados ni a los individuos ni a los padres, tampoco son concesión del Estado o de la sociedad; pertenecen a la naturaleza humana y son inherentes a la persona.

A este tema se refirió la Madre Teresa de Calcuta, cuando se expresó en 1994 sobre un fallo de la Corte Suprema de los Estados

Unidos: “Los derechos humanos no son un privilegio conferido por un gobierno. Ellos son derechos que cada ser humano posee en virtud de su misma humanidad. El derecho a la vida no depende del placer o el deseo de ningún otro, sea aquél madre, padre o soberano, ni debe estar supeditado a ello... Deben lamentar que sus propios gobiernos, en el presente, permanezcan ciegos a esta verdad”.

Preguntas de la parte negativa a la afirmativa

Finalmente quisiera utilizar el espacio interrogatorio que me corresponde:

Primera pregunta: Teniendo en cuenta que en el 100% de los abortos se pone en riesgo la vida de un ser humano (la madre embarazada) y se termina con la vida de otro ser humano (niño no nacido), ¿cree que es aceptable realizar el procedimiento, aun cuando la vida que se quiere salvar de todos modos corre peligro y el porcentaje de posibilidades de que la madre muera si no se lo realiza sea bajo?

Segunda pregunta: Si consideramos que una de cada cuatro muertes maternas en el mundo acontece en la India, donde el aborto está ampliamente legalizado, ¿no considera, al menos en parte, refutada su hipótesis de que con la legalización disminuyen la cantidad de muertes?

Tercera pregunta: En último lugar y tomando nota de que Irlanda, donde el aborto es ilegal, posee una de las tasas de mortalidad materna más bajas del mundo (5 por 100.000 nacidos vivos [NV], tres veces inferior a la del Reino Unido —13 por 100.000 NV— y a la de Estados Unidos —17 por 100.000 NV—, países donde el aborto es ampliamente permitido y los estándares de salud son altos), ¿no considera que en nuestro país se pueden aplicar otras medidas distintas al extremo de la legalización, como, por ejemplo, las presentadas en relación con la gestión política?

Discurso 3: Defensa afirmativa y refutación afirmativa

Respuesta afirmativa a la primera pregunta negativa

Respecto a la pregunta inicial, destaco que el fin fundamental de la legalización es disminuir el alto porcentaje de afectados involucrados en el aborto. Como bien dije, en los abortos clandestinos

caracterizados por un entorno riesgoso, con especialización y condiciones sépticas bajas o nulas, siempre corre riesgo la vida materna. Evidentemente estos abortos inducidos se concretan más allá de la ilicitud. En la mayoría de los casos, las protagonistas están decididas y se someten a procedimientos abortivos corrosivos para su vida y salud. Más de 100.000 abortos ocurren en la clandestinidad y en la pobreza.

Entonces, la vida que se quiere salvar —la de la madre— peligra cuando ella se somete a abortos clandestinos en las condiciones destacadas; contrariamente, si pudiera acceder a un aborto legal, gratuito y bajo condiciones médicas óptimas, reduciría notablemente la *morbimortalidad* materna derivada de las causas mencionadas. Por lo tanto, es aceptable realizar el procedimiento bajo el cuidado médico, en forma legal y con los instrumentos adecuados.

Respuesta afirmativa
a la segunda pregunta
negativa

En cuanto a la segunda pregunta, su eje representa argumentativamente una falacia. Es incorrecto hacer una comparación abstracta entre las consecuencias en la India por la legalización del aborto y lo que podría suceder en nuestro país, porque el contexto y las situaciones socioeconómicas y políticas son distintos y muchas las variantes involucradas. En la India, existe una de las leyes de aborto más liberales de Asia, que permite interrumpir el embarazo por una amplia gama de causales; sin embargo, el acceso a un servicio seguro no está garantizado. Además, India es el segundo país más poblado en el mundo y, a pesar de su reciente crecimiento, su calidad de vida continúa siendo muy baja para gran parte de su población.

Por lo tanto, no considero refutada mi hipótesis de que con la legalización bien regulada y controlada, segura y gratuita disminuiría el índice de mortalidad materna producto de abortos, mayormente clandestinos e inseguros. La sostengo.

Respuesta afirmativa
a la tercera pregunta
negativa

La tercera pregunta también está basada en una falacia. Destaco que Irlanda, con 8,33 puntos sobre 10, es el país del planeta con mayor calidad de vida, según el informe *El mundo en 2005*, de la *Economist Intelligence Unit*. En ese mismo informe, la Argentina figura en el

puesto 40. Tantas cosas tienen que cambiar en este país para que la gestión política ofrezca soluciones a problemas tan grandes como la pobreza, la educación, la alta tasa de mortalidad materna por abortos, que es necesario buscar alternativas que den enmienda hoy. La legalización del aborto no es una opción extremista, sino una alternativa que va en contra de supuestos que predominan en los titulares del poder.

Introducción a la defensa de la parte afirmativa (ante las refutaciones de la parte negativa).

En cuanto a mi defensa, aclaro que, en sus refutaciones, mi oponente desdibujó mis argumentos mediante frases nunca dichas y contenido al que no hice alusión.

Al introducir mi primer discurso, aclaré que me basé en los tres argumentos que considero más trascendentes, siendo consciente de que problemas socioeconómicos y referentes a la salud —como éste— se caracterizan por la influencia de múltiples causas que coadyuvan, algunas con más relevancia que otras. De ninguna manera pretendo encerrar el tema en los argumentos que elegí simplemente por cuestiones de forma. Si no tuviese sentido debatir sobre el aborto, éste no sería un tema tan polémico en la Argentina.

Defensa del primer argumento afirmativo

Respecto de la primera refutación presentada, que considera insostenible mi primer argumento respecto a la legalización para solucionar las condiciones insalubres en las que se efectúan los abortos clandestinos, no concuerdo con su refutación y la considero inaceptable. En primer lugar, el aborto clandestino, inseguro y en condiciones sépticas encabeza la lista de causales de muertes de madres y es la primera causa de internación hospitalaria femenina por hemorragias, complicaciones graves e infecciones serias que llevan a la muerte, según el Comité de América Latina y el Caribe para la Defensa de los Derechos de la Mujer. Silvina Ramos, investigadora *senior* del Centro de Estudios de Estado y Sociedad, destacó que “la posibilidad de que se complique un aborto clandestino es altísima y la cantidad de abortos anuales también”, entre 450.000 y 600.000, igual al 40% de embarazos, en la Argentina. En ese mismo sentido, el ministro de Salud González García afirmó, en mayo de 2007, que es necesario despenalizar el aborto debido a las altas tasas de mortalidad que se registran por complicaciones derivadas

de intervenciones hechas en clandestinidad, que se caracterizan por métodos caseros, gente no especializada y condiciones insalubres. Entonces, ratifico que estos datos representan algo serio. En gran parte, el propósito de legalizar el aborto es evitar esta cantidad atroz de muertes maternas. El razonamiento se basa en prestar un servicio público, gratuito, digno y de calidad, para preservar la vida y salud de la madre, de aquellas madres que, de una u otra forma, en condiciones desesperantes acuden al aborto. Esto se vincula estrechamente con mi tercer argumento, como luego desarrollaré.

Aclaro que estoy a favor de sistemas de prevención y concientización, de la instauración y motivación de la educación sexual formal para brindar el derecho de elegir. De esto se trata, lo que hay que paliar es la situación real y existente a partir de alternativas posibles, no ilusorias. Los mismos dirigentes que encabezan el gobierno han demostrado y explicitado poco interés en educar a la sociedad y en crear conciencias críticas, dotadas de cultura y formación. No está entre sus objetivos brindar y respetar el derecho a elegir, con igualdad de oportunidades. En esta sociedad, en muchos órdenes de la vida, es a los pobres a quienes más se les vulneran sus derechos, a los sectores de bajos recursos, con escaso nivel educativo y que viven en zonas sin resguardos. Este es el país “democrático” en el que vivimos.

Si una mujer fracasa en su intento de no quedar embarazada, los causales pueden ser varios, entre ellos cito:

— Falla de los anticonceptivos utilizados.

— Falta de acceso a los métodos anticonceptivos por carencia de dinero y, principalmente, por falta de conocimiento. Es inmensa la escasez de educación sexual en nuestra sociedad.

— Violencia sexual.

— Falta de educación sexual y difusión de métodos anticonceptivos. Una vez embarazada la mujer, de poco sirve enseñarle cómo prevenirlo.

Frente al párrafo tercero del segundo discurso, la analogía manifestada es incorrecta, no guarda relación coherente alguna con la legalización del aborto. Por límites de forma, simplemente agregó que la legalización implica brindar un servicio seguro y controlado a aquellas personas que se someten desesperadamente al aborto clandestino. De forma paralela, es necesario formular un sistema de control eficaz, fomentar la educación sexual y la difusión de métodos preventivos que alcancen a los sectores más marginales en el radio de la labor.

En cuanto a la comparación entre lo que podría suceder aquí y las situaciones dadas en otros países, sólo acentuaré que implica caer en una falacia. En última instancia, creo más enriquecedor resaltar que en 74 países cuyas poblaciones componen el 65% del total mundial está legalizado el aborto inducido sin restricciones por razones socioeconómicas o para proteger la salud mental de la mujer, datos del Centro de Derecho Reproductivos, Estados Unidos. Comprobadamente, los impactos en estos países son positivos y se evidencia una reducción de abortos, junto a programas accesibles de planificación familiar y a un acceso efectivo a información. Entonces, a modo complementario, frente a los ejemplos inapropiados expuestos por mi oponente, manifiesto que en Holanda, donde el aborto no está penalizado y existen servicios gratuitos de aborto más un amplio acceso a anticonceptivos y a servicios de protección social para la mujer, la tasa de abortos rodea el 0,53%, lo que lo convierte en el país con una de las menores tasas de Europa. En los países latinoamericanos con legislaciones restrictivas, la tasa llega a ser hasta diez veces mayor, comparada con los primeros. Paralelamente se destaca el descenso de la alta tasa de mortalidad materna, vinculada de forma estrecha con abortos inseguros, cuando éstos son reemplazados por prácticas en condiciones higiénicas y procedimientos apropiados que no implican riesgos serios.

Defensa del segundo
argumento afirmativo

En cuanto a la segunda refutación expuesta por mi oponente frente a mi segundo argumento —relativo al riesgo de vida de la madre y las consecuencias psicológicas maternas *post mortem* del sobreviviente—, ratifico que, apoyándome en las palabras de la mencionada investigadora Ramos, es necesario mejorar la atención

médica de las complicaciones post aborto ofrecida por el Ministerio de Salud y hacer cumplir el derecho a abortar, que actualmente no se cumple. No trasciende si es cuestión de letra o de aplicación, trasciende lo fáctico. La realidad evidencia trabas, retrasos significativos y serios obstáculos para proceder, lo que complica gravemente la situación de la embarazada. Los médicos con frecuencia no practican abortos legítimos debido a la polémica existente y, en algunos casos, es necesario elevar la situación a la justicia, lo que provoca demoras que, en muchos casos, imposibilitan el aborto terapéutico. Debemos referirnos también a los embarazos en los que el feto no tiene posibilidades de sobrevivir. En estos casos, no está legalizado el aborto, lo que genera complicaciones médicas, gran sufrimiento y trastornos psicológicos serios para los padres, especialmente para la madre que sobrelleva por nueve meses a un ser que va a nacer para morir. Esto se evita legalizando el aborto.

Defensa del tercer
argumento afirmativo

Mi tercer fundamento fue refutado vagamente cuando mi oponente afirmó que “Si no se admite la presencia de los demás con sus diferencias, [...] la sociedad humana se destruye a sí misma”. Esto desdibuja totalmente lo argumentado, dado que nunca postulé que no valiera la pena vivir más que a partir de un cierto nivel de calidad de vida. La vida en sociedad es infernal, la sociedad se destruye. El aborto inducido se convierte en un problema de justicia social y una cuestión urgente de salud pública. Debemos dejar de vulnerar los derechos humanos de los que menos tienen, sumergiéndolos en la pobreza y en lo que ésta acarrea. Compartir con ellos significa intentar comprenderlos, luchar por que se les brinde una mejor calidad de vida, no discriminarlos, intentar que sus derechos se respeten tanto como los de aquellos que pueden pagar por un aborto en óptimas condiciones, por el cual nadie protesta y no trasciende en la polémica. La mujer que tiene los recursos necesarios es un sujeto autónomo, que, ante el embarazo, puede decidir libremente. Si la mujer carece de ellos, queda bajo la tutela de otros que deciden en su lugar: los médicos, los jueces que deciden amparos, las defensorías públicas que acceden a tomar algunos casos y otros no, o se ven obligadas a recurrir al aborto clandestino fuera de toda atención médica. Arriesgan la vida aquellas a las que no se les reconoce el “derecho a decidir” en ningún orden de la vida. Son

víctimas de una sociedad que castiga sin piedad la misma maternidad que exige; estas madres viven donde ni se habla de adopción y donde la conciencia crítica no es protagonista.

Refutación al primer argumento negativo

Frente al primer argumento de mi oponente, que sostiene que la persona sobreviviente es un ser humano desde su fecundación, existen posturas científicas opuestas. Una de ellas sostiene que se habla de persona a partir de la anidación en el vientre materno, alrededor de la séptima semana. Por otro lado, en cuanto al desarrollo embrionario o del feto, estudios muestran que la actividad cerebral comienza a consolidarse en el quinto mes del embarazo; antes, no siente ni piensa. Entonces, el aborto legalizado se permite dentro del tercer mes y antes de superar los quinientos gramos. El eje gira en torno a que las mujeres decididas a abortar van a concretarlo de la forma que puedan: legalizando el aborto permitiríamos salvar, al menos, una vida.

Todos los tratados internacionales de derechos humanos, con una excepción, guardan silencio respecto a si el derecho a la vida se aplica al feto. Expertos indican que éste se aplica al feto desde el momento de viabilidad, no desde la concepción. Este derecho del feto debe implementarse sin infringir indebidamente los derechos de la mujer embarazada, establecidos con claridad en el derecho internacional.

La Convención Americana sobre Derechos Humanos, único instrumento internacional de derechos humanos que posibilita la aplicación del derecho a la vida desde el momento de la concepción, no lo hace de manera absoluta. La Comisión Interamericana de Derechos Humanos estableció que las disposiciones concernientes en esta convención y en la Declaración Americana de los Derechos y Deberes del Hombre eran compatibles con el derecho de la mujer a acceder al aborto legal y seguro.

Refutación al segundo argumento negativo

En cuanto al segundo argumento de mi opositor, que relata un caso real, se trata de una apreciación completamente subjetiva cargada de aspectos emocionales y exaltaciones. Una persona de diez semanas de vida no llega a los ocho centímetros, el relato se

encuentra exagerado. Por otra parte, existen otros medios menos “trágicos” para practicar un aborto. Resalto que si eso pareció ad-verso, en los abortos clandestinos los métodos son más violentos y sanguinarios, pero no pretendo explayarme en esto.

Refutación al tercer argumento negativo

Por último, en cuanto al tercer argumento contrario, nucleado en el derecho a la vida, adhiero a lo expuesto en la primera refutación propia. Resalto que los instrumentos internacionales y las interpretaciones emitidas por entidades autorizadas de las Naciones Unidas concluyen que la mujer tiene el derecho a decidir en asuntos vinculados con el aborto. Muchos derechos humanos corren riesgo cuando el acceso de las mujeres a los servicios de aborto legal y seguro está restringido.

En fin, es relevante respetar el derecho a la vida y demás de la mujer, siendo ésta tan o más importante que la del niño como anteriormente se ha expresado. Se intenta, por lo menos, salvar una vida.

Referencia a las preguntas de la parte afirmativa a la negativa

No realizo preguntas por falta de lugar.

Discurso 4: Defensa negativa y síntesis negativa

Defensa del primer argumento negativo

Mi oponente declara en su primera refutación que existen estudios científicos que contradicen la existencia de vida desde la fecundación, amparándose en que la “actividad cerebral comienza a consolidarse en el quinto mes del embarazo; antes, [el bebé] no siente ni piensa”. Sin más, debo defenderme expresando que constan las pruebas suficientes para demostrar lo contrario. Los doctores Vincent Collins y Steven Zielinski, en su estudio *Evidencias científicas del dolor que sufre el feto al ser deliberadamente abortado*, destacan los avances tecnológicos que han permitido en los últimos años estudiar al niño dentro del seno materno. De esta manera, a través del ultrasonido, los electrocardiogramas y electroencefalogramas fetales, se han podido hacer observaciones muy exactas del comportamiento del feto. Estos doctores aseguran que, antes de finalizar el segundo mes del embarazo, hay una clara respuesta del feto a los estímulos, ya que las ondas del electroencefalograma revelan que

el cerebro del niño no nacido está funcionando. Entre la octava y la décima semana, ya se puede detectar la actividad del tálamo, donde se encuentra el centro del dolor, y los receptores sensoriales nerviosos ya se localizan en la piel. Por esto, las sensaciones desagradables leves no son bien toleradas, haciendo que el pequeño responda con movimientos defensivos. Al aparecer en escena el dolor del niño no nacido, el debate entre la vida y la vida potencial tiende a ser abstracto. Surge indudablemente la imagen del niño indefenso, rodeado de cuchillas quirúrgicas y soluciones salinas en el lugar donde se supone que está más seguro: el vientre materno. Todos los datos existentes demuestran que los investigadores aprenden cada día más sobre la vida prenatal. Posiblemente las pruebas presentadas en el tercer discurso son anteriores a las que fundamentan mi posición, ya que las primeras demuestran que los cerebros de una cantidad X de niños no nacidos funcionan mucho antes del quinto mes. Estos ensayos han sido ratificados en gran cantidad de casos, como, por ejemplo, en los estudios llevados adelante por el doctor Alfredo Germain y por diversas investigaciones publicadas en la revista *Psychological Sciences*. Esto me lleva a afirmar que son pruebas serias, sensatas y presentadas como es debido, las cuales apoyan mi argumento decididamente.

Sólo tengo que agregar, para evacuar dudas respecto de los elementos de derecho internacional, que la Convención de los Derechos del Niño, en su artículo 1, declara que “los Estados Partes reconocen que todo niño tiene el derecho intrínseco a la vida” y, en su artículo 7, que “los Estados Partes garantizarán en la máxima medida posible la supervivencia y el desarrollo del niño”. Con relación al artículo 1, la República Argentina ha declarado en las sesiones preliminares del documento que éste debe interpretarse entendiendo por niño a todo ser humano desde el momento de la concepción y hasta los dieciocho años de edad.

Defensa del segundo argumento negativo

En relación con la segunda refutación presentada en el tercer discurso, me defiendo respecto del tilde subjetivo que se le ha dado al caso verídico presentado en mi primer discurso, ya que la intención fue enriquecer el debate y de ninguna manera ha sido impresionar a mi oponente con la imagen que deja. Me parece que es

necesario enfrentar la realidad y tomar conciencia de lo que uno como ser humano defiende. Mi caso contra la legalización del aborto no sólo se fundamenta en que se asesina a un ser humano albergado indefensamente en el vientre de su madre, sino también en que los métodos conocidos infligen dolor a ese ser.

En ese mismo apartado, mi oponente ha declarado que “existen otros medios menos ‘trágicos’ para practicar un aborto”, aunque, de manera llamativa, no los nombra. Contrariamente, mostraré que el relato no miente y que la mayoría de los procedimientos abortistas exhibidos en libros de obstetricia son dolorosos, sin importar que el concepto básico esté o no legalizado. El *aborto por succión* del caso citado en mi primer discurso es sólo uno de los métodos explicados en los manuales de aborto. Otro método es el del *aborto por dilatación y evacuación*. El procedimiento produce una innumerable cantidad de heridas cortantes hasta que se produce la muerte del bebé no nacido. Para los abortos tardíos de bebés de más de catorce semanas de gestación, existe un tercer método que consiste en inyectar una solución salina hipertónica de alta concentración dentro del saco amniótico. Declaraciones forenses explican: “La acción corrosiva de la solución salina quema las capas superiores de la piel del feto. Al dañar de esta forma al feto, la salinidad excita los receptores del dolor y estimula los conductos neuronales del sistema nervioso central en funcionamiento durante el curso del aborto y hasta el momento de la muerte del feto”. Toda duda sobre la existencia de dolor producido por este método desaparece cuando vemos cómo en los manuales sobre el aborto se advierte a los médicos no dejar que ni siquiera unas gotas de la solución salina entren en contacto con los tejidos maternos porque le producirían un “intenso y grave dolor”. Ésta es la misma solución en la cual el bebé nada y la que traga durante dos horas hasta que se produce su muerte. Finalmente, otro procedimiento que se utiliza es la *inyección de prostaglandinas*. Se realiza con potentes sustancias químicas que comprimen los vasos sanguíneos e impiden el funcionamiento normal del corazón.

Defensa del tercer
argumento negativo

En la tercera refutación, mi oponente ha señalado que la mujer tiene derecho sobre su cuerpo y que por ello tiene derecho a decidir

asuntos vinculados con el aborto. Sin embargo, ésta es una cuestión altamente discutida en el ámbito legal. Ante todo, un bebé no es parte del cuerpo de la madre: es un ser humano individual con un cuerpo propio. Es cierto que la madre está “alimentando” al bebé que está en su interior, pero ¿tiene una madre el derecho de dejar de alimentar a su bebé después de que ha nacido? Esto sería asesinato, y cortar la fuente de vida de un bebé antes de nacer es también un acto de tal envergadura. Cuando se dice “una mujer tiene derecho sobre su propio cuerpo”, ¿implica derecho de hacer qué cosa?, ¿derecho a asesinar? Esto no tiene sentido. Si el bebé que aún no ha nacido es un ser humano, entonces el supuesto derecho de la madre resulta ser un “derecho” de hacer un mal moral y legal: asesinar. Por supuesto, es absurdo decir que una persona tiene el derecho de asesinar.

Seguidamente, la otra parte mantuvo que, cuando se restringe el acceso de las mujeres al aborto legal y seguro, se ponen en riesgo muchos otros derechos humanos. Encuentro sus palabras carentes de sentido, ya que, como mantuve en mi primer documento, el derecho a la vida es el más importante de todos los derechos humanos inalterables e inajenables. Sin éste, los restantes no tienen contenido alguno.

Por último, debo decir que las palabras expresadas en el párrafo final del tercer discurso me han dejado atónito. Primero, mi oponente postula que es “relevante respetar el derecho a la vida” y luego manifiesta que ésta, respecto de la madre, es “tan o más importante que la del niño”. De esta manera, se deducen dos contradicciones importantísimas. La primera al afirmar que el niño sí es un ser humano vivo y, derivado de ello, cuando defiende el aborto y, a su vez, el derecho a la vida (tremenda paradoja si el niño está vivo como declaró cuando dijo: “es relevante respetar el derecho a la vida y demás de la mujer, siendo ésta tan o más importante que la del niño”). Pero eso no es todo, sino que, además, sus palabras están impregnadas de un sentimiento nefasto e inhumano. Con éste podría terminarse por entender que el niño es un ser humano vivo y que, como “no siente” en los primeros tres meses de gestación, se lo puede asesinar. Así también podríamos matar a una persona

dormida o desmayada, total no siente dolor (pese a que demostré en este mismo cuerpo escrito que el bebé sí siente dolor antes de los tres meses de gestación). Una vida nunca vale más que otra. La vida humana tiene un contenido cualitativo único e igual en cada caso, lo que nos impide realizar discriminaciones de cualquier tipo, siempre y cuando queramos llamarnos humanos a nosotros mismos.

Síntesis de la parte negativa

Para finalizar mi participación en este debate, procedo a realizar mi síntesis:

Desde el primer discurso, las posiciones se han mantenido férreamente. El debate se ha enriquecido de diversas maneras, pero sobre todo con los distintos fundamentos y argumentaciones que han sido realmente plausibles.

La parte afirmativa ha presentado tres argumentos. El primero de ellos relacionado con las condiciones insalubres en las que se realizan los abortos clandestinos y el segundo acentuando el riesgo de vida de la madre en los abortos terapéuticos. Por último, se ha apoyado en la situación dramática en el plano económico y en el desarrollo de la familia y el individuo sobreviviente cuando hablamos de personas de bajos recursos económicos. Todos y cada uno de éstos han sido fundamentados aceptablemente y, por ello, han sido difíciles de refutar. De todos modos, creo que el error de mi oponente, más allá de lo que expresé oportunamente en mi primer discurso de refutación, se encuentra en el eje de la cuestión. Desde el principio, limitó la discusión al ámbito que le convenía para intentar legitimar su postura a favor de la legalización del aborto, lo que encuentro errado, ya que lo hizo excusándose en las formas. Pero el número de argumentos utilizables no era tres; por el contrario, se podían utilizar todos los argumentos necesarios (siempre que se respetase la extensión máxima del discurso) para apoyar su postura.

Por mi parte, he presentado argumentos centrados en una sola proposición: el niño no nacido, alojado en el vientre materno, es un ser humano desde su concepción y, por ello, abortarlo va en contra del derecho natural a la vida que tiene toda persona.

Seguidamente dividí mi fundamentación en tres aspectos. El primero de ellos ha apuntado a demostrar por qué me sumo a la demostración de que el niño sí está vivo desde su concepción. Luego, apoyándome en un relato estremecedor, intenté mostrar la realidad en cuanto a lo que implica un parto tipo. Y, en tercer lugar, señalé el derecho a la vida que le corresponde a todo ser humano.

Como dije en su momento, creo que mi argumentación y mi defensa están apoyadas en pruebas que son serias, sensatas y debidamente presentadas, las cuales tuercen la balanza en mi favor. No sólo porque no confundí el quid de la cuestión, sino porque supe debatir desde una postura conciliadora, demostrando que la posición de mi par no era aplicable en el ámbito de nuestro país.

Discurso 5: Síntesis afirmativa

Síntesis de la parte afirmativa

Para dar finalización a este debate y velar por la legalización del aborto en la República Argentina, procedo a realizar mi síntesis.

Concluyendo, la finalidad principal de la legalización del aborto es revertir la polémica situación actual, caracterizada por ser riesgosa y clandestina. Los abortos llevados a cabo sin la debida atención médica y por personal sin formación que actúa carente de control constituyen una situación discriminadora y socialmente injusta para un importante sector marginado de la sociedad, sobre todo para las madres de menores recursos. Esto representa la existencia de una legalización restrictiva frente al aborto, muy alejada de brindar soluciones. Solicitamos y exigimos: esta situación debe cambiar.

El transcurso del debate descrito por mi oponente ha evidenciado que es imperioso legalizar el aborto en nuestro país, ubicándonos en tiempo y lugar. Reitero y asiento que fue necesario también por cuestiones de claridad remitirme sólo a los argumentos presentados, por decisión propia, considerándolos de suma importancia para el debate, confirmando el eje del debate, desde sus distintas perspectivas.

Lo fundamentalmente crítico, como aspecto principal, es la cantidad de vidas con las que arrasa dicha práctica, por eso se intenta reducir el número de muertes. Es un dato concreto y real: el aborto existe en nuestro país y tiene cifras abismales. Un alto porcentaje conduce, por las condiciones inseguras en las que estos abortos se realizan, a la muerte de la madre. Es fáctico que, a pesar de la concientización, la educación y la planificación, los embarazos no deseados ocurren y muchas madres recurren al aborto. Dado que el número de aquellos se reduce frente a las circunstancias formativas mencionadas, es requisito legalizar el aborto conjuntamente con un eficaz sistema de planificación familiar, difusión y educación de métodos anticonceptivos y creación de una conciencia crítica frente al tema. Como afirmé antes, el aborto inducido es un problema de justicia social y una cuestión urgente de salud pública; miles de mujeres están discriminadas por la falta de acceso a la educación y la escasez de recursos, básicamente económicos. Por otro lado, y ratificando mi posición, la Convención Americana sobre Derechos Humanos, con jerarquía constitucional, frente a sus disposiciones que afirman la aplicación del derecho a la vida —el cual nunca negué— desde la concepción del individuo, no lo hace en forma absoluta. Indica que aquél es compatible con el derecho de la mujer a acceder al aborto legal y seguro. El derecho del feto debe implementarse sin infringir indebidamente los derechos, principalmente el derecho a la vida, de la madre.

La persona sobreviviente constituye, propiamente dicho, una persona. Entonces, intentemos reducir la tasa de abortos clandestinos trabajando sobre sus causas, a partir de más educación sexual, más concientización y un mejor acceso a métodos anticonceptivos. No obstante, frente a los abortos que de cualquier manera se llevarán a cabo en situaciones desesperadas, logremos que sean realizados de un modo más seguro. No permitamos que haya más muertes evitables.

Espero que se tome conciencia a la hora de elegir. Como bien demostré a partir de argumentos válidos y explicaciones coherentes y realistas, debe ganar la legalización del aborto. Esto, en nuestro país, significa un paso fundamental para erradicar en

mayor medida los abortos riesgosos e inseguros, y trabajar más profundamente sobre el controvertido problema del aborto, un tema en el que abundan los obstáculos y los prejuicios.

Votaciones de los jueces

Decisiones individuales

Voto del juez 1 (Yamil Balercia): A favor de la parte negativa

Voto del juez 2 (María Victoria Bernoldi): A favor de la parte negativa

Voto del juez 3 (Santiago Pedro Scanlan): A favor de la parte afirmativa

Decisiones agregadas

Con 2/3 de los votos a su favor, la parte ganadora fue la negativa.

En las siguientes páginas, adjuntamos las planillas de votación correspondientes a cada uno de los jueces.

Otros comentarios:

Me parece muy acertado reconocer las peculiaridades políticas y socioeconómicas del país en cuestión al discutir sobre la validez de una resolución, lo cual fue tenido en cuenta por la parte afirmativa.

También es positivo plantear cuestiones conceptuales tales como: ¿el feto es parte del cuerpo de la madre? ¿Es un ser vivo? Esto fue bien realizado por la parte negativa.

Razones que me llevaron a votar a favor de la parte señalada:

Mis motivos no tienen que ver con el eje que cada parte planteó: la mortalidad materna por abortos clandestinos (la afirmativa) y el derecho a la vida del ser en gestación (la negativa). Cada una de las partes dio prioridad a cuestiones diferentes, lo cual es lícito, ya que no había un eje de discusión predeterminado.

Considero que la parte negativa fue más fuerte en las refutaciones (principalmente a los argumentos 1 y 2 de su oponente) y defensas (frente a las refutaciones 2 y 3), en las que logró señalar las debilidades de la argumentación contraria. Si bien creo que no respetó el formato por lo ya dicho más arriba sobre su Desarrollo, éste fue más claro que el de su oponente. Por otro lado, las preguntas segunda y tercera hacia la otra parte se basaban en evidencias que personalmente no considero válidas para el caso. Además, fue menos respetuoso con su oponente al plantear que a éste lo motivaba un sentimiento “nefasto e inhumano”.

La parte afirmativa también cometió errores en el Desarrollo (lo ya señalado sobre los argumentos primero y segundo). En cuanto a la evidencia que citó, me resultó más seria y más apropiada para el tema. Por último, pudo defenderse bien ante las preguntas realizadas por su oponente, invalidándolas.

Las cuestiones que definieron mi decisión final fueron:

- *La contradicción de A ya señalada en “Comentarios y sugerencias...”.*
- *Que A no pudo refutar el Desarrollo de N.*
- *Y que N pudo refutar el Desarrollo de A.*

Planilla de votación II

Argentina | Noviembre de 2009

Por favor, escriba únicamente en los espacios sombreados en gris.
Cuando haya opciones, elija escribiendo una X en el casillero correspondiente a su elección.
No realice cambios de formato en este documento.

Nombre y apellido del juez: María Victoria Bernoldi	
Mi voto es a favor de la parte: Afirmativa <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> Negativa	
El desempeño de la parte Afirmativa fue: Deficiente <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Superior	
El desempeño de la parte Negativa fue: Deficiente <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> Superior	
Comentarios y sugerencias para la mejora del desempeño de cada parte:	
Afirmativa <ul style="list-style-type: none">• Desarrolle más claramente los argumentos, especialmente el N.º 3.• Especifique la refutación al argumento N N.º 3.• El error cometido en el último párrafo del tercer discurso generó una oportunidad para que N lo explotara a su favor.• Aproveche la posibilidad de realizar preguntas.	Negativa <ul style="list-style-type: none">• Articule mejor los argumentos del primer discurso con el fin de lograr un razonamiento ordenado y claro, especialmente el N.º 1 y el N.º 3.• Justifique mejor la utilización del caso real como parte del segundo argumento.• Evite preguntas retóricas que desvíen el tema en debate.• Utilice la etapa de síntesis para hacer mayor hincapié en la postura desarrollada durante el debate.

Otros comentarios:

Destaco el cumplimiento del formato y las pautas de respeto al oponente. Se sugiere citar a pie de página y de forma completa las fuentes utilizadas en los argumentos y refutaciones.

Razones que me llevaron a votar a favor de la parte señalada:

En cuanto al desarrollo, los argumentos 1 y 3 de N, se centran en fortalecer la proposición central del debate (el niño no nacido es un ser humano desde su concepción y tiene derecho a la vida), aun cuando el argumento 2 no esté justificado. La refutación de N es muy buena y se encuentra bien articulada. El error cometido por A en el último párrafo del discurso 3 es explotado exitosamente por N durante su defensa. Esta ventaja suplanta las deficiencias de la síntesis, en cuanto a una reflexión final respecto a los principales asuntos desarrollados a lo largo del debate.

Planilla de votación III

Argentina | Noviembre de 2009

Por favor, escriba únicamente en los espacios sombreados en gris.
Cuando haya opciones, elija escribiendo una X en el casillero correspondiente a su elección.
No realice cambios de formato en este documento.

Nombre y apellido del juez:	<i>Santiago Pedro Scanlan</i>
Mi voto es a favor de la parte:	Afirmativa <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Negativa
El desempeño de la parte Afirmativa fue:	Deficiente <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Superior
El desempeño de la parte Negativa fue:	Deficiente <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Superior
Comentarios y sugerencias para la mejora del desempeño de cada parte:	
Afirmativa <i>Si bien el núcleo de la propuesta fue sólido y coherente, considero que la parte afirmativa mostró su costado más débil en los argumentos secundarios, encontrando difícil responder de forma convincente a algunos de los ataques de su rival. La forma de estructurar los argumentos y el debate fue muy buena, facilitando una lectura fluida.</i>	Negativa <i>Considero que la parte negativa tuvo un tono un poco agresivo durante ciertos tramos del debate. Creo importante mantener la serenidad enfocándose en los argumentos sin desmerecer al contrincante acusándolo de “insensato” y de tener “sentimientos nefastos e inhumanos”. Coincido con lo mencionado por la parte afirmativa en el debate, en cuanto a que la parte negativa desdibujó y alteró algunos de los argumentos de su oponente. El uso de recursos emocionales hizo difuso por momentos el hilo del debate. De todas maneras, quiero destacar la notable tenacidad de la parte negativa, que la convirtió sin dudas en un adversario formidable. Al igual que en la parte afirmativa, la forma de estructurar los argumentos y el debate fue muy buena, facilitando una lectura fluida.</i>

Otros comentarios:

Razones que me llevaron a votar a favor de la parte señalada:

La cuestión del aborto es, como se evidencia en el debate, un tema complejo y, sobre todo, un problema urgente. Mi voto a favor de la parte afirmativa se basa principalmente en que logró articular una propuesta sólida y clara: “La persona sobreviviente constituye, propiamente dicho, una persona. Entonces, intentemos reducir la tasa de abortos clandestinos trabajando sobre sus causas, a partir de más educación sexual, más concientización y un mejor acceso a métodos anticonceptivos. No obstante, frente a los abortos que de cualquier manera se llevarán a cabo en situaciones desesperadas, logremos que sean realizados de un modo más seguro. No permitamos que haya más muertes evitables”.

Si bien logró atacar eficazmente muchos flancos de la parte afirmativa, siento que la parte negativa no logró articular una propuesta convincente. En el fragor del ataque, de la andanada de argumentos para destruir la posición afirmativa, recurrió a nublar los argumentos con apelaciones a las emociones y planteando posturas idealistas, que, pensadas fríamente, sonaban menos convincentes para resolver el problema que las de su rival.

Considero que los primeros dos argumentos de la parte afirmativa, referente uno a las condiciones insalubres en las que se realizan los abortos clandestinos y sus consecuencias, y el otro a los abortos terapéuticos, fueron en mi opinión los más sólidos y limpios de todo el debate. La parte afirmativa logró defenderlos eficazmente de los ataques de su oponente, refutando, por ejemplo, las comparaciones con otros países, alegando que no pueden compararse contextos tan diversos y manteniendo a flote su línea argumental hasta el final.

El tercer argumento de la parte afirmativa fue sin duda el más problemático, y fue atacado fuertemente, hasta el punto de ser usado en su contra.

La parte negativa perdió fuerza cuando uno de sus argumentos fue incorporado por la parte afirmativa. Uno de los pilares principales de la postura negativa era el siguiente: “La solución no es legalizar el aborto para que se realice en lugares con condiciones aptas de salubridad, sino, por el contrario, instar a nuestros representantes a que creen sistemas de prevención y concientización con real coherencia social”. Fue interesante ver cómo la parte afirmativa coincidía en la necesidad de ampliar la prevención y la concientización sobre la educación sexual y el aborto, incorporando una de las ideas de fuerza de su oponente.

Por otro lado, la argumentación de la parte negativa no plantea cómo abordar la problemática actual de las miles de mujeres que deben acceder a abortos clandestinos en condiciones de riesgo. Se plantea una posición para enfrentar el problema a largo plazo (que es compartida por la parte afirmativa) y no se da respuesta al problema actual, a corto y mediano plazo.

De todas formas, es bueno concluir destacando que ambas partes hicieron un trabajo notable en sus discursos, logrando un muy buen desarrollo del debate, y haciendo la competencia muy reñida.

Organizar torneos de debate

Organizar un torneo de debate requiere un trabajo cuidadoso de organización y planificación. Al prepararnos para ser anfitriones de un torneo, debemos considerar su *tamaño*, *localización*, la *logística requerida*, el *reclutamiento y entrenamiento de los jueces* y el *cálculo de los resultados*.

Esta guía se focaliza especialmente en torneos grandes —con al menos treinta participantes—, pero también es posible organizar buenos torneos con un número menor de participantes; de hecho, competencias más pequeñas pueden ser experiencias muy enriquecedoras. Frente a las sugerencias para organizar un torneo de debate de esta guía, tengamos presente que éstas podrán ser modificadas dependiendo del tamaño del torneo que estemos organizando.

Tamaño

El tamaño de un torneo de debate es un aspecto fundamental porque afecta a todos los aspectos de la planificación, incluyendo la cantidad de rondas, jueces y salas. Por ejemplo, si deseamos que los equipos no compitan entre ellos más de una vez en las primeras rondas, el número de rondas iniciales del torneo va a estar limitado por la cantidad de participantes. Por caso, si solamente contamos con ocho equipos de debate, cada equipo podrá enfrentar a un oponente nuevo en las primeras siete rondas. Desde entonces, los equipos volverán a encontrarse con rivales de rondas anteriores. Es importante intentar que los equipos que compiten entre ellos no se repitan para aumentar la diversidad del intercambio, evitando, en mayor medida, discutir los mismos argumentos.

En torneos largos, a medida que éste avanza, es habitual organizar los debates de manera que los participantes enfrenten en cada una de las rondas oponentes con un nivel de habilidades similar. Por ejemplo, en un torneo de cuatro rondas, los dos equipos que más victorias hayan acumulado durante las primeras tres rondas serían seleccionados y puestos a competir frente a frente durante la cuarta; con igual criterio, los equipos que hubieran acumulado la mayor cantidad de derrotas serían seleccionados para competir entre sí durante la cuarta ronda de debate.

Localización

En competencias grandes, es necesario contar con un área de reunión central donde los participantes puedan encontrarse entre ronda y ronda, y donde se publique la lista de equipos que han de enfrentarse durante cada una de las rondas. Allí debe haber una cartelera o pared disponible para colgar las hojas con la grilla de los debates —qué equipos debaten contra quiénes durante la próxima ronda y en qué salas—, para que cada uno sepa dónde debe ir. Un sitio de reunión espacioso provee lugar suficiente para que todos puedan leer la grilla en la cartelera y sentarse durante el tiempo de inactividad entre ronda y ronda.

El predio debe contar con salas suficientes para acomodar a todos los participantes que esperamos recibir. Por ejemplo, si utilizamos un formato de debate con dos participantes por equipo y esperamos contar con un total de cincuenta participantes, tendremos un total de veinticinco equipos. Un debate enfrentaría a cuatro participantes (dos por equipo), de manera que, para calcular el número de salas requeridas, deberíamos dividir la cantidad total de participantes por cuatro: $50/4 = 12,5$. Entonces, con cincuenta participantes y un formato de debate con equipos de dos miembros, tendrían lugar doce debates simultáneos por ronda.

Ahora bien, dado que las doce salas permiten a veinticuatro equipos —o a cuarenta y ocho participantes— debatir simultáneamente, durante cada ronda siempre habrá un equipo que no tendrá con quién debatir. En estos casos, es importante asegurarnos de que quienes queden sin participar vayan variando entre las rondas.

Logística

Muchas veces se designa a un director del torneo, responsable de la organización del encuentro y del envío de la información pertinente a los participantes y jueces. Una de las tareas más importantes del director antes del encuentro es la promoción del torneo. La promoción permite que los posibles participantes se enteren de la existencia del torneo y puedan registrarse; habitualmente, en la promoción se incluye la siguiente información:

- Día, horario y lugar del torneo.
- Fecha límite de inscripción y procedimiento para remitir el formulario de inscripción.
- Tipo de debate que tendrá lugar y reglas correspondientes.
- Lista de costos de participación (arancel de inscripción al torneo y honorarios para los jueces).

Además, en caso de inscripción, se solicita que envíen la siguiente información:

- Datos de contacto del líder de grupo.
- Lista de nombres de todos los participantes y jueces que asistirán al encuentro.

La fecha límite de inscripción, es decir, la fecha máxima para el registro de equipos y jueces, debe ser, al menos, tres días antes del inicio del torneo. Esto dará tiempo para contactar a jueces adicionales de ser necesario, preparar los materiales para utilizar durante el encuentro y, si utilizaremos una computadora para procesar los resultados, cargar allí los datos correspondientes.

Dado que los participantes y jueces acreditarán su presencia al inicio del torneo, el director debe crear una lista con todos sus nombres. Además, este listado permitirá saber el número total de equipos con que contará el torneo, necesario para determinar la cantidad de jueces y salas requeridas. Si se cobra un arancel de inscripción o se pagan honorarios a los jueces, se deben tener los comprobantes correspondientes para entregar en el momento de esas transacciones.

En algunos casos, además, los organizadores deciden incluir una lista de áreas temáticas. Las áreas temáticas ayudan a reducir el espectro de resoluciones posibles durante el torneo, permitiendo que los participantes puedan investigar con más especificidad con anticipación. Cuando se decide utilizar un formato de debate en el que los participantes tienen un tiempo limitado para prepararse luego del anuncio de una resolución, es especialmente útil centrar el debate alrededor de un tema principal. La lista a continuación ilustra cómo podrían presentarse posibles áreas temáticas en la invitación:

Este torneo se centrará en temas vinculados con la pobreza.

Este torneo se centrará en temas vinculados con la salud pública.

Este torneo se centrará en temas vinculados con la política exterior.

Las áreas temáticas, aun cuando sean amplias como en los ejemplos provistos, orientan a los participantes para focalizar su investigación.

En algunos casos, además, el director debe preparar una lista de resoluciones para el torneo, pues se decide utilizar una resolución distinta en cada ronda. En otros casos, se trabaja con unas pocas resoluciones en todas las rondas y, en ocasiones, hasta son anunciadas antes del encuentro para favorecer una investigación aún más específica.

Por otra parte, el director debe realizar copias adicionales de la agenda del torneo. Esas copias deben ser colgadas en varios lugares del área de competición de manera que los participantes y jueces puedan acceder con facilidad a la información sobre el horario de inicio de las rondas, los salones correspondientes, los momentos en que se anunciarán las resoluciones, los momentos en que se anunciarán los resultados, etc.

Finalmente, es necesario realizar las copias de las planillas de votación para los jueces en forma anticipada. Si se utiliza un programa de computación especializado para tabular los resultados del torneo, esto podría no ser necesario, pues el programa va generando las planillas en el momento, con los nombre de los jueces y participantes incluidos. En ese caso, se deberá tener papel en blanco y una impresora.

Los jueces

En otro orden, el director del debate debe asegurarse de que se ofrezcan las sesiones de entrenamiento necesarias para la adecuada preparación de los jueces. Muchas veces esas sesiones tienen lugar durante el primer día del torneo, unas horas antes de que comiencen las rondas, pero se requiere algún tipo de orientación previa. Los jueces deben estar preparados para contribuir a la educación de los participantes, quienes valoran los comentarios de un jurado bien entrenado. Usualmente, durante una sesión de entrenamiento, suelen incluirse los siguientes temas:

- Aspectos básicos del rol del juez.
- Descripción general del formato del debate.
- Responsabilidades de cada uno de los oradores.
- Estructura básica de un argumento.
- Cómo tomar notas durante el debate.
- Cómo completar una planilla de votación.
- Procedimiento para asignar puntos a los oradores (si la planilla solicita otorgar puntos).
- Descripción del tipo de comentarios que los jueces pueden realizar en la planilla de votación.

Por supuesto que el entrenamiento requerido variará según el nivel de experiencia de los jueces. Si son principiantes, es recomendable reunirse antes del día del torneo y agregar el trabajo con algún debate de muestra para que los jueces puedan practicar. De allí suelen surgir muchas dudas importantes que, sin esta práctica, surgirían durante el torneo.

Adicionalmente, es importante ofrecer cierta información general escrita a los jueces. Cuando ellos recogen sus planillas de votación para utilizar durante la primera ronda, pueden recibir copia de algún tipo de “Guía para jueces” (al final de este capítulo se incluye una muestra). Y del mismo modo se puede enviar material con anticipación a la sesión de entrenamiento para que los jueces puedan leerlo y formular preguntas.

Finalmente, debemos procurar que durante el torneo cada equipo tenga un juez diferente en cada ronda. Hacer esto es más sencillo si se cuenta con un grupo grande de jueces, por lo que muchas veces se les solicita a los participantes que asistan con acompañantes que puedan servir de jueces. En ese caso, se debe evitar que un equipo tenga como juez a su propio acompañante.

Resultados

El director del torneo debe determinar cómo se compilarán los resultados de cada una de las rondas (triumfos/derrotas y puntajes que cada participante o equipo recibe). El procedimiento a través del cual se reúnen y ordenan estos resultados es conocido como tabulación.

Normalmente la tabulación se realiza en una sala cerrada, para evitar que los participantes vean los resultados y puntajes antes del momento establecido para su difusión. Hasta allí se acercan los jueces al finalizar cada ronda para entregar sus planillas de votación y recibir las de la ronda siguiente. Actualmente muchos torneos de debate utilizan programas de computación para tabular los resultados, pero, en encuentros pequeños, tabular los resultados a mano podría resultar más sencillo. En esos casos, los directores utilizan cartas de debate en las que registran los resultados de cada equipo. Estas cartas cuentan con espacio para tomar nota, en cada ronda, del jurado, el oponente, si el equipo obtuvo un triunfo o una derrota y los puntajes obtenidos por cada participante o el equipo en su conjunto. Usualmente las cartas de debate se despliegan en una mesa grande y pueden reacomodarse en función del agrupamiento de equipos según sus niveles en las rondas subsiguientes. Al final de este capítulo, se incluye un prototipo de carta de debate.

La tabulación del torneo debe quedar en manos de un grupo pequeño bajo la coordinación del director. En encuentros pequeños, dos personas podrían ser suficientes para ocuparse de la tabulación de resultados, pero en torneos más grandes se requieren grupos de, al menos, cuatro personas. Este grupo debe publicar las parejas de equipos para cada ronda, asignar los jueces, llevar un registro de los resultados, ordenar las planillas de votación y determinar qué equipos avanzan de las rondas preliminares a las de eliminación, en

las que se irá definiendo al ganador del torneo avanzando desde, por ejemplo, cuartos de final; luego, semifinales y, por último, final.

El grupo de tabulación también es responsable de mantener una lista precisa con los nombres de los participantes y de los jueces tanto como de monitorear cualquier cambio que pueda surgir durante el torneo. Además, es necesario preparar y administrar sobres donde se irán colocando copias de las planillas de votación correspondientes a cada equipo (esto prueba la necesidad de contar con una fotocopidora). Al finalizar el torneo, cada equipo recibirá un sobre con todas las planillas de votación de los debates en que ha participado. Esta devolución es importante porque permite que los participantes aprovechen los comentarios y sugerencias escritos por los jueces.

En algunos torneos, las planillas de votación se van entregando durante su transcurso, para que los participantes puedan ir nutriéndose de los comentarios antes de pasar a una ronda siguiente. Por ejemplo, se podrían entregar las planillas de votación a los equipos una vez finalizadas las rondas preliminares o antes de algún receso largo (un almuerzo, un corte hasta el día siguiente, etc.). En relación con esto, además, algunos torneos permiten que los jueces, luego de tomar su decisión, se reúnan unos minutos con los participantes para hacerles llegar sus comentarios y sugerencias; habitualmente, no se les permite anunciar qué equipo resultó ganador.

APÉNDICE 3: ORGANIZAR TORNEOS DE DEBATE

Materiales

Preparar el torneo de debate

Dos meses antes del torneo

- Confirmar la disponibilidad de las salas para el torneo.
- Confirmar la disponibilidad de un lugar más espacioso (sala de conferencias, gimnasio).
- Iniciar la promoción del torneo: enviar invitaciones y publicar los temas o resoluciones que se discutirán en el torneo (según lo que establezcan las reglas).
- Encargar trofeos u otros reconocimientos.

Dos semanas antes del torneo

- Preparar la lista de resoluciones que se utilizarán en las diferentes rondas (según lo que establezcan las reglas).
- Preparar copias de la “Guía para jueces”.
- Llamar a la inscripción de jueces.
- Solicitar el uso de una fotocopidora.
- Hacer copias de la agenda del torneo.
- Hacer copias de las planillas de votación de los jueces (sólo si esto no se realiza en la computadora; en ese caso, asegurarse de tener una computadora con impresora disponible).

Durante la semana del torneo

- Crear una lista de participantes (enviársela a los líderes de cada grupo para que la chequeen).
- Preparar los comprobantes correspondientes al cobro de arancel de participación o pago de honorarios a jueces (si corresponde).
- Preparar los sobres para las planillas de votación.
- Indicar las resoluciones de debate en las planillas de cada ronda (si la resolución es variable entre rondas).
- Preparar una cartelera para la publicación de la información sobre las rondas y novedades en un lugar de uso general.

Guía para jueces

Parte I: Sobre el rol del juez

Su trabajo como juez de debate es el de un educador. Se espera que la devolución que realice a los participantes sea sincera y constructiva, y que sirva como estímulo para su participación en los próximos debates.

Es importante que se desempeñe de modo imparcial; evite mostrarse más amigable o cercano a uno u otro equipo. Además, no oficie en debates donde pueda haber conflicto de intereses (por ejemplo, donde participe un equipo que haya entrenado o que pertenezca a su institución).

Esté atento a que haya siempre una atmósfera agradable y respetuosa, que favorezca el desarrollo de la actividad sin inconvenientes. Para esto, es importante solicitarles a los presentes que se mantengan en silencio: que eviten conversar entre ellos, que no entren y salgan de la sala, que silencien sus teléfonos celulares, etc.

(Incluya aquí el resto de la información general sobre el rol del juez que le parezca relevante).

Parte II: Descripción del formato de debate

(Incluya aquí la descripción del formato de debate con el que se vaya a trabajar durante el torneo. No olvide: orden de las diferentes secciones —discursos o espacios de preguntas—, tiempos máximos de cada sección, qué se debe —y qué no— hacer durante cada sección y tiempo de preparación disponible).

Parte III: Antes, durante y después de cada ronda

Antes de cada ronda:

- Familiarícese con las reglas del debate.
- Sea puntual y asegúrese de que el lugar esté preparado para el debate.
- Agradezca a la audiencia su presencia.

Durante una ronda:

- Escuche activamente y tome notas.
- No intervenga directamente en el desarrollo del debate (salvo que el formato establezca que sí debe hacerlo).
- Apunte consejos constructivos para darle luego a cada uno de los participantes.
- Asegúrese de que se respeten los tiempos y se muestren señas que indiquen cuánto tiempo falta para que cada sección finalice. Una manera habitual de hacerlo es mostrar tantos dedos como minutos restan para que el discurso finalice; cuando resta medio minuto, mostrar la mano en forma de “C”; y cuando el tiempo se acaba, mostrar el puño.

Luego de una ronda:

- Despida a los equipos y miembros de la audiencia.
- Repase su hoja de toma de notas: analice argumento por argumento cuáles fueron las observaciones realizadas por cada uno de los participantes (por ejemplo, qué argumentos o refutaciones quedaron sin responder).
- Repase sus hojas de apuntes adicionales.
- Analice de manera imparcial:
 - La calidad de los argumentos principales de cada equipo.
 - La calidad de las refutaciones y defensas presentadas.
 - La destreza para la comunicación de las ideas.
 - El respeto por los oponentes y por las reglas.
- Piense:
 - ¿Qué equipo hizo mejor su trabajo? ¿Por qué?
 - ¿Qué consejos puede darles a los participantes para que mejoren su desempeño en los próximos debates en que participen?
- Complete la planilla de votación.
- Revise su planilla y asegúrese de haberla completado correctamente.
- Lleve su planilla al área de tabulación de resultados. Respete los tiempos estipulados para la entrega de sus planillas, para favorecer la adecuada coordinación de tiempos durante el torneo.

Ejemplo de una carta de debate

EQUIPO								
	A/N	OPONENTES	JURADO	SALA	T/D	PTS.	T. ACUM.	PTS. ACUM.
RONDA 1								
RONDA 2								
RONDA 3								
RONDA 4								
RONDA 5								
RONDA 6								
TOTAL								

REFERENCIAS

A/N: ¿Afirmativo o negativo?

T/D: ¿Triunfo o derrota?

PTS.: Puntos obtenidos en la ronda (si en la planilla los jueces otorgan puntos, se los puede transcribir directamente; si, en cambio, en ella se indica el desempeño de otro modo, se puede traducir esa información a una cantidad de puntos y registrar eso —por ejemplo, si los jueces deben realizar una cruz en uno de cinco casilleros, que en un extremo indican “Deficiente” y en el otro “Superior”, se puede traducir la ubicación de esa cruz como “1” si la cruz está en el extremo de “Deficiente”, “5” si está en el de “Superior” y los números intermedios según corresponda—).

T. ACUM.: Cantidad de triunfos acumulados.

PTS. ACUM.: Cantidad de puntos acumulados.

Trabajos consultados

Bartanen, Michael D., and David A. Frank. *Nonpolicy Debate*. 2nd ed. Scottsdale, AZ: Gorsuch Scarisbrick, 1994.

Beebe, Steven A.; Beebe, Susan J., and Mark V. Redmond. *Interpersonal Communication: Relating to Others*. 2nd ed. Boston: Allyn and Bacon, 1999.

Broda-Bahm, Ken; Kempf, Daniela, and William Driscoll. *Argument and Audience: Presenting Debates in Public Settings*. New York: International Debate Education Association, 2004.

Ceolin, Norberto; Iturbe, Nilda E. R. de; Longo, Rosa María; Martini, María; Tagliabue, Rosana y Ester Ruth Tuchsneider. *Pensamiento Crítico*. Buenos Aires: Temas Grupo Editorial SRL, 2003.

Driscoll, William, and Joseph P. Zompetti. *Discovering the World Through Debate. A Practical Guide to Educational Debate for Debaters, Coaches and Judges*. Revised and enlarged edition. New York: International Debate Education Association, 2003.

Driscoll, William. *Discovering the United States Through Debate*. New York: International Debate Education Association, 2004.

Dugdale, Susan, "Overcoming Public Speaking Anxiety - Breathing exercises", *Write-Out-Loud.com* [en línea]. Dirección URL: <http://www.write-out-loud.com/overcoming-public-speaking-anxiety-breathingexercises.html> [Consulta: septiembre de 2009].

Freeley, Austin J. *Argumentation and Debate: Critical Thinking for Reasoned Decision Making*. 9th ed. Belmont: Wadsworth, 1996.

Huber, Robert, and Alfred C. Snider. *Influencing Through Argument*. New York: International Debate Education Association, 2006.

International Debate Education Association, "IDEA Standards" [en línea]. Dirección URL: <http://www.idebate.org/standards> [Consulta: julio de 2009].

Larson, Charles U. *Persuasion: Reception and Responsibility*. 11th ed. Toronto: Wadsworth, 2006.

Leathers, Dale G. *Successful Nonverbal Communication*. 3rd ed. Boston: Allyn and Bacon, 1997.

Lee, Ronald, and Karen King Lee. *Arguing Persuasively*. New York: Longman, 1989.

Lucas, Stephen E. *The Art of Public Speaking*. 8th ed. Boston: McGraw-Hill, 2004.

Meany, John, and Kate Shuster. *On That Point! An Introduction to Parliamentary Debate*. New York: International Debate Education Association, 2003.

Meany, John, and Kate Shuster. *Speak out! Debate and Public Speaking in the Middle Grades*. New York: International Debate Education Association, 2005.

National Forensic League, "Program & Coaching Resources" [en línea]. Dirección URL: <http://www.nflonline.org/CoachingResources/CoachingResources?from=StudentResources.StudentResources> [Consulta: julio de 2009].

Rottenberg, Annette T. *Elements of Argument: A Text and Reader*. 7th ed. Boston: Bedford/ St. Martin's, 2003.

Rybacki, Karyn C., and Donlad J. Rybacki. *Advocacy and Opposition*. 4th ed. Boston: Allyn and Bacon, 2000.

Rybold, Gary. *Speaking, Listening and Understanding. Debate for Non-Native English Speakers*. New York: International Debate Education Association, 2006.

Salmon, Merrilee. *Introduction to Logic and Critical Thinking*. 4th ed. Florence, KY: Thomson, 2002.

Schnurer, Maxwell, and Alfred Snider. *Many Sides, Debate Across the Curriculum*. New York: International Debate Education Association, 2002.

Seyler, Dorothy U. *Understanding Argument: A Text with Readings*. New York: McGraw-Hill, 1994.

Stewart, John, and Carole E. Logan. *Together: Communicating Interpersonally*. 5th ed. Boston: McGraw-Hill, 1998.

Trapp, Robert; Zompetti, Joseph P.; Motiejunaite, Jurate, and William Driscoll. *Discovering the World Through Debate: A Practical Guide to Educational Debate for Debaters, Coaches and Judges*. 3rd ed. New York: International Debate Education Association, 2005.

Vaughn, Lewis. *The Power of Critical Thinking. Effective Reasoning About Ordinary and Extraordinary Claims*. Second Edition. New York: Oxford UP, 2008.

Waicukauski, Ronald; Sandler, Paul Mark, and JoAnne Epps. *The Winning Argument*. Chicago: Section of Litigation, American Bar Association, 2001.

Warnick, Barbara, and Edward S. Inch. *Critical Thinking and Communication: The Use of Reason in Argument*. New York: Macmillan, 1994.

Ziegelmüller, George W., and Jack Kay. *Argumentation: Inquiry and Advocacy*. 3rd ed. Boston: Allyn and Bacon, 1997.