



**FIDE - idea**

Foro Internacional de  
Debate en Español

Irapuato, León, México, 2013

## **Componente de jóvenes: Material de consulta**

**Elaborado por:**

**Coordinador:**

Carlos Felipe Parra

**Equipo de entrenadores del componente:**

Ana María Díez De Fex

Eileen Infantas Montaldo

León Darío Marín Arenas

Marco Machado Herrera

Ricardo Gómez Caro

**Director académico del FIDE:**

Juan M. Mamberti



**IDEA México - América Latina**

## ÍNDICE

Agenda del FIDE -Componente de jóvenes .....	2
Objetivo general .....	3
Introducción a debates con formato y al formato Karl Popper.....	4
Construir y Argumentar .....	8
Repaso del formato - toma de notas. ....	11
Modelos argumentativos. ....	13
Construcción de un caso y su investigación.....	16
Profundización en técnicas de interrogatorio.....	20
Construcción de casos negativos y refutación (evidencias, investigación) .....	22
Estructuración y presentación de discursos .....	27
Comunicación verbal y no verbal .....	30
Técnicas para debates con poco tiempo de preparación .....	34
Bibliografía .....	36

## **Agenda del FIDE - Componente de Jóvenes**

<u>Día</u>	<u>Detalle</u>
<b><u>Martes 9</u></b>	
10:00-11:30	Taller: Romper el hielo-ejercicios intervención oral
11:45-13:00	Taller : Debates con formato, formato Karl Popper
14:00-15:30	Taller: Construir y argumentar
17.30 a 18.30	Taller: luego del debate de muestra (Resolución de dudas - criterios de los jueces)
<b><u>Miércoles 10</u></b>	
9:30-11:00	Taller: Repaso del formato- toma de notas.
<b><u>Lunes 15</u></b>	
9:30-11:00	Taller: Un repaso al CMKPE
11:15-13:00	Taller: Modelos argumentativos
14:00-15:30	Taller: Construcción de casos e investigación
15:45-17:15	Taller: Técnicas de interrogatorio
<b><u>Martes 16</u></b>	
9:30-11:00	Taller: Construcción de casos negativo y refutación
11:15-13:00	Taller: Estructuración/presentación de discursos
14:00-15:30	Taller: Expresión verbal y no verbal
15:45-17:15	Taller: Técnicas para debates con poco tiempo de preparación
<b><u>Jueves 18</u></b>	
16:45-18:15	Taller: Un repaso al FIDE y sus torneos

**Objetivo general:**

El componente de Jóvenes tiene por objetivo general adentrar a los participantes en el conocimiento del debate competitivo, especialmente en el formato Karl Popper.

Los talleres serán tanto teóricos como prácticos y están orientados a desarrollar en los participantes procesos de pensamiento que afiancen capacidades de expresión argumentación, investigación además de otras habilidades propias de la práctica del debate. Asimismo, los talleres están diseñados con el objetivo ser aplicados directamente en los torneos del Foro Internacional de Debate en Español.

Es de resaltar que los procesos utilizarán como herramienta permanente el debate y dinámicas propias de su naturaleza para desarrollar en los participantes las competencias esperadas.

## **Introducción a debates con formato y al formato Karl Popper**

### **1. Debates con formato: una perspectiva diferente del debate.**

#### 1.1. Algunos beneficios de utilizar reglas al debatir:

- Permite la igualdad de las partes en el debate ya que están sometidos a las mismas normas sin importar su edad o condición.
- Facilita la delimitación temática en razón a la moción debatida, esto encaminado a tener discusiones donde las partes hablen de lo mismo.
- La existencia de normas predeterminadas hace que los participantes se informen previamente sobre su contenido lo que dota de previsibilidad y me permite saber con tiempo qué conductas son valoradas positiva o negativamente.
- La normas de debate permiten configurarse según los objetivos específicos de cada de la actividad, determinadas normas privilegian determinados objetivos y tener normas establecidas permite que el organizador las configure en razón a las habilidades que quiere privilegiar.

### **2. El formato Karl Popper**

#### **2.1. Filosofía del formato**

El formato Karl Popper fue diseñado para debates públicos con el propósito de difundir valores democráticos. Busca emular lo mejor del debate público evadiendo sus problemas más frecuentes.

#### **2.2. Propósitos:**

Dentro de los elementos que el formato privilegia se destacan:

- La selección de evidencia contundente e idónea
- Construcción de argumentos sólidos
- Trabajo en equipo
- Capacidad para expresar una posición compleja en un lenguaje simple

- Pensamiento ágil.
- **El formato especialmente rechaza:**
- La competencia desleal
- La falta de construcción argumentativa
- Ataques basados en elementos diferentes al caso que se presenta

### **3. Funciones en el debate Karl Popper**

#### **3.1. Generales**

- **Carga de la prueba:**

La carga de la prueba representa la exigencia argumentativa de cada equipo en un debate. Lo que debe hacer para demostrar exitosamente su posición.

Ambos equipos deben fundamentar de manera argumentada la posición que les fue asignada, es decir que tienen la misma carga de la prueba.

De la misma manera ambos equipos deben refutar el caso de sus oponentes y defender el propio ante las refutaciones recibidas.

No hay ninguna presunción acerca de la prevalencia de ninguna posición por lo tanto siempre ganará el caso que demuestre firmeza argumentativa sin distinción de la naturaleza de la moción.<sup>1</sup>

#### **3.2. Del equipo afirmativo:**

- **Definición**

Es función del primer orador definir la moción en la primera parte de su discurso, una vez aportada, ésta remplazará el contenido de la moción.<sup>2</sup> Una buena definición:

---

<sup>1</sup> Trapp, R., Zompetti, J., Motiejunaite, J., & Driscoll, W. (2005). *Discovering The World Through Debate* (Third Edition). IDEBATE Press.

2 Pag. 23 Adaptación de *The Practical Guide to Debating Worlds Style* (Neil Harvey)

- Debe delimitar los asuntos sobre los cuales se deberá desarrollar el debate dejando claro el significado de aquellos términos que requieran precisión.
- Debe estar vinculada lógicamente con la moción. Una persona razonable promedio aceptaría el vínculo hecho por el orador y ese será el criterio que el juez empleará.
- No debe ser auto-comprobatoria: una definición es auto-comprobatoria cuando plantea una interpretación para la que no hay una refutación razonable posible, generalmente define algo por sí mismo sin dar extensión de su contenido.
- No debe restringir el debate a una situación o a un lugar tan particular como para que pueda esperarse razonablemente que un participante del debate no tenga conocimientos relevantes sobre el tema<sup>3,4</sup>.

- **Roles**

- Primer orador: Debe realizar las definiciones pertinentes en la moción. Debe presentar y desarrollar de manera completa todos los argumentos de su equipo. Debe hacer el interrogatorio al segundo orador del equipo negativo. Asimismo, debe responder al interrogatorio dirigido por el tercer orador del equipo negativo.
- Segundo orador: No puede incluir argumentos nuevos. Debe refutar los argumentos expuestos por el equipo negativo. Debe reconstruir los argumentos de su propio equipo ante las objeciones presentadas por el primer orador del equipo negativo. En su trabajo de refutación y reconstrucción, puede extender los razonamientos de su equipo y agregar pruebas. No dirige un interrogatorio, pero responde el interrogatorio que formule el primer orador del equipo afirmativo.
- Tercer orador: No puede incluir argumentos nuevos. Debe continuar la refutación de los argumentos del equipo negativo. Debe reconstruir los argumentos de su propio equipo ante las objeciones recibidas. En su trabajo de refutación y reconstrucción, puede extender los razonamientos de su equipo y agregar pruebas. Puede realizar un resumen del debate en el que explique cuáles fueron los principales asuntos discutidos y por qué su equipo

---

3 Adaptación de artículo 12 reglamento FIDE.

4 Adaptación artículo 4 reglamentos FIDE.

debería resultar ganador. Debe dirigir el interrogatorio al primer orador del equipo negativo y no responde ningún interrogatorio.

### **3.3. El equipo negativo:**

- **Definición**

El primer orador del equipo negativo podrá impugnar la definición lo explicado para el afirmativo. El orador debe dejar sentado expresamente que está impugnando la definición y debe explicar las razones por las que esa definición viola las reglas. En ese caso, además, el primer orador del equipo negativo deberá proponer una alternativa a la definición dada que sí cumpla con las normas del FIDE.

- **Roles**

- Primer orador: Debe refutar los argumentos expuestos por el equipo afirmativo. Debe presentar y desarrollar de manera completa todos los argumentos de su equipo. Debe hacer interrogar al segundo orador del equipo afirmativo. Asimismo, debe responder el interrogatorio dirigido por el tercer orador del equipo afirmativo.
- Segundo orador: No puede incluir argumentos nuevos. Debe continuar la refutación de los argumentos del equipo afirmativo. Debe reconstruir los argumentos de su propio equipo ante las objeciones recibidas. En su trabajo de refutación y reconstrucción, puede extender los razonamientos de su equipo y agregar pruebas. No dirige ningún interrogatorio, pero debe responder el interrogatorio que formule el primer orador del equipo negativo.
- Tercer orador: No puede incluir argumentos nuevos. Debe continuar la refutación de los argumentos del equipo afirmativo. Debe reconstruir los argumentos de su propio equipo ante las objeciones recibidas. En su trabajo de refutación y reconstrucción, puede extender los razonamientos de su equipo y agregar pruebas. Puede realizar un resumen del debate en el que explique cuáles fueron los principales asuntos discutidos y por qué su equipo debería resultar ganador. Debe formular el interrogatorio al primer orador del equipo afirmativo, pero no responde ningún interrogatorio.



## **Construir y argumentar**

### **1. Construcción de un caso**

#### 1.1. Combinación de afirmaciones y razonamiento y evidencia

Para debatir en favor o en contra de una propuesta, un debatiente tendrá que elaborar una estructura de afirmaciones, razones y evidencias que le permitan cumplir con su objetivo.

Una afirmación es la aseveración que el orador hace a la audiencia o jurado, da contenido a la moción y en muchos casos resulta controversial, siempre se soporta en razones o argumentos que a su vez se soportan en evidencias.

Por ejemplo, para defender la moción: *“es necesario prohibir el uso de armas”* una afirmación a favor podría ser: *“En algunos casos las armas son la única forma de defender un derecho”*. Expuesta la afirmación es necesario que el orador muestre la veracidad de su tesis con una estructura argumentativa que la soporte.

Un razonamiento es la construcción lógica que permite aseverar que la tesis presentada es cierta. Por ejemplo, un razonamiento que soporta la afirmación antes presentada puede ser: *“En casos de legítima defensa, es decir cuando alguien actúa porque alguien está amenazando un derecho propio de manera inminente, utilizar un arma puede ser una forma legítima y eficaz de defender derechos tan importantes como la vida”*

Igualmente, cada razonamiento debe estar soportado en evidencias, por ejemplo: la afirmación *“En algunos casos es la única forma de proteger un derecho de manera legítima”* se soporta en la evidencia: *“Las leyes que rigen en el 97% de países no castigan las lesiones personales cuando se comete en legítima defesa”*

## 1.2. Construcción de argumentos (A-R-E)<sup>5</sup>

Para la construcción de un argumento podemos dividir de manera simple sus partes en: afirmación, razonamiento y evidencia a continuación analizaremos cada una por separado, para entender su función

Afirmación:

- Naturaleza controversial, la audiencia puede aceptarla o no
- Debe establecer un tema a la vez
- Debe estar en palabras claras y hacer la posición evidente
- Se puede obtener a partir de cuestionar la moción con la pregunta: ¿Por qué? La respuesta inicial será una afirmación

Razonamiento:

- Soporta con una base lógica la afirmación
- Se conectan premisas que la audiencia ya conoce para concluir algo que soporte la afirmación.
- Explica el puente que une la afirmación y la evidencia
- Puede contener premisas implícitas, sin embargo entre más explícita sea, mejor.
- Responde a un segundo por qué, se puede obtener a partir de cuestionar la afirmación obtenida con ¿por qué?

Evidencia

- De vital importancia en el formato Karl Popper.

---

<sup>5</sup> Huber, Robert, and Alfred Snider. *Influencing through argument*. IDEBATE Press Books, 2006.

- Pueden ser hechos: específicos de los que se toma una regla general o una regla general que se verifica con hechos específicos.
- Entre más verificable sea mejor.
- Pueden ser: datos verificables, hechos, información testimonial con autoridad o estudios científicos.
- Hay que ser cuidadoso con la legitimidad de la fuente para que sea convincente.

## **Repaso del formato - Toma de notas**

### **1. Apuntes para el debate**

#### **1.1. Hoja de discurso**

La hoja de discurso es una hoja con la que el orador se guía para hacer su intervención, existen diferentes presentaciones. En el presente taller presentaremos la técnica “Hoja de ruta secuencial” sin embargo es simplemente una recomendación para empezar a debatir, una vez el debatiente obtiene experiencia puede ver diferentes modelos, encontrar cual se le hace más cómodo e incluso elaborar su propio modelo.

En ningún caso se recomienda que un debatiente novato no tenga una hoja de discurso y pretenda abordar todo desde su memoria.

#### **1.2. Hoja de ruta secuencial**

Cada orador debe cumplir determinadas funciones en el debate siguiendo un orden que el formato sugiere. Esta metodología le permite llenar todos los requerimientos del formato sin dejar de un lado la sustancia de su discurso. Para esto se tienen que seguir los siguientes pasos:

**Paso 1.** En una hoja blanca escribir los requerimientos según el rol, dividiendo la hoja según las secciones del discurso y dejando un espacio al comienzo y al final.

**Paso 2.** En cada una de las secciones asignadas a un requerimiento establecer en un orden numérico de los puntos sustanciales a abordar utilizando en lo posible divisiones y subdivisiones.

**Paso 3.** Establecer una entrada de presentación que incluya una estructura general del discurso y una conclusión con base a lo plasmado en las distintas etapas y sub etapas del discurso.

**Paso 4.** Dar el discurso de manera secuencial de acuerdo al orden estipulado en la hoja.

### 1.3. Hoja de notas

- **¿Por qué tomar notas durante el debate?**

La toma de notas permite:

- Que a lo largo del debate no se olviden argumentos aportados
- Un debate ordenado que no repita ni pase de largo elementos presentados.
- Mantener la atención durante todos los discursos.
- Discursos y refutaciones coherentes con la bancada propia y el debate en general.
- Resumir el debate de manera más simple.

- **Cómo tomar notas “Propuesta del Método de casillas”<sup>6</sup>**

*(Introducción)* Para tomar nota durante el debate existen muchos métodos a continuación sugerimos uno, sin embargo es simplemente una recomendación para empezar a debatir, una vez el debatiente obtiene experiencia puede ver diferentes modelos, encontrar cual se le hace más cómodo e incluso elaborar su propio modelo.

#### **“Método de casillas”**

**Paso 1.** Tomar una hoja blanca y dividirla verticalmente según el número de discursos en el debate, creando una columna para cada orador.

**Paso 2.** Establecer una división horizontal en la columna de cada orador, según los argumentos presentados dejando una casilla para cada argumento o refutación.

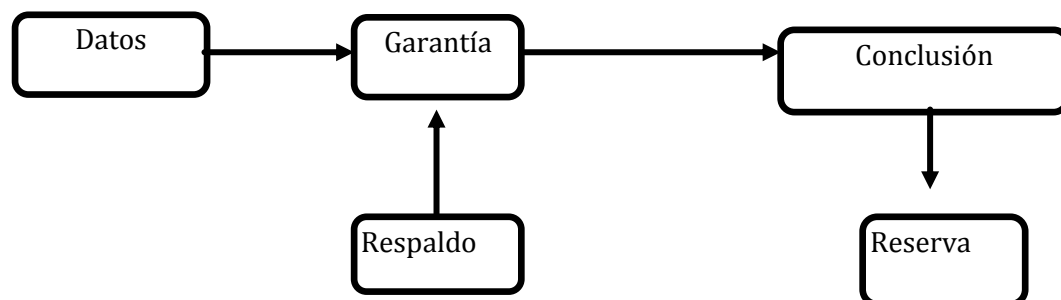
---

6 Adaptación de “Tolerancia crítica y ciudadanía activa”. Una introducción práctica al debate educativo”, de H. Bonomo, J.M. Mamberti y J. B. Miller. Ed. IDEBATE

## Modelos argumentativos

### 1. Introducción al análisis del modelo Toulmin de argumentación<sup>7</sup>

Un modelo simple de argumento se compone de una conclusión precedida por una evidencia y una garantía, puede estar acompañado de una reserva bajo la siguiente estructura:



Un ejemplo típico de la aplicación de este formato sería la siguiente: Pablo es mexicano (c), generalmente, las personas nacidas en México son mexicanas (G), Pablo nació en México (e), por lo tanto, Pablo es mexicano.

### 2. Las características de un buen argumento<sup>8</sup>.

Incluso cuando dos argumentos están contruidos con una estructura lógica solida puede resultar que uno sea mejor argumento que otro, para escoger los mejores argumentos es necesario establecer criterios que den cuenta de su calidad.

---

7 Stephen Edelston Toulmin ,The Uses of Argument

8Huber, Robert, and Alfred Snider. Influencing through argument. IDEBATE Press Books, 2006.

## 2.1. Criterios:

**Relevancia**, está relacionada con la garantía, éste criterio se pregunta si garantía es relevante para establecer una conexión con la conclusión. Para construir un argumento con relevancia pregúntese sobre cómo la evidencia se conecta con la conclusión si el lazo es débil el argumento no será relevante y será necesario reforzarlo.

**Suficiencia**, formalmente se refiere a la evidencia. En términos simples: si la evidencia es cierta la conclusión no puede ser falsa. Éste estándar varía según el contexto, pero en todos los casos responde a si la evidencia es la necesaria para extraer la conclusión, si la evidencia sostiene por sí sola la conclusión es causa suficiente, si no será necesario reforzarla.

**Aceptabilidad**, se refiere a la evidencia, depende estrictamente de la audiencia, un dato aceptable para una audiencia puede no serlo para otra. La evidencia es aceptable cuando se respalda con una razón para serlo, cuando es parte del sentido común aceptado por el auditorio, cuando esta soportada por una fuente idónea. Sin embargo depende de lo que resulta aceptable para el auditorio.

## 3. Modelos argumentativos con base a la estructura lógica del razonamiento:

### 3.1. Inductivo

Se construye partiendo de una analogía de numerosas evidencias fácticas con características comunes que me permiten extraer una regla general. Puede construirse exponiendo una regla y luego soportándola con numerosos ejemplos o al contrario. Las evidencias deben ser fácticas, deben compartir características esenciales para extraer una analogía de ellas y permitir una generalización.

### 3.2. Deductivo

Se construye un razonamiento deductivo partiendo de premisas y organizándolas a manera de silogismo. La conclusión obtiene su fuerza de las premisas que le preceden y la conexión entre ellas. El silogismo deductivo se obtiene ordenando una premisa mayor una premisa menor y una conclusión. Las premisas en algunos casos pueden ser implícitas, cuando la premisa mayor es implícita le llamamos entimema.

### 3.3. Causal

Se refiere a fuerzas causales que son generalmente aceptadas. Si hago A obtengo B, es decir si un evento sucede, este tiene el poder, facilidades o fuerza para que un segundo evento suceda. Entre más obvia es la relación causal mejor recepción va a tener del público. Puede establecerse de la causa al efecto para probar que algo va a suceder o de del efecto a la causa para probar que algo sucedió, incluso pueden establecerse de un efecto a A una causa y de esta a un efecto B como una cadena causal.

### 3.4. Analógico

Un Argumento analógico nos sirve para demostrar que algo que sucedió en una situación va a suceder en una situación igual, lo que paso aquí va a pasar allá. Es muy importante comparar cosas que compartan un núcleo de similitud. Puede ser una analogía literal o figurativa, sin embargo la literal (comparar cosas similares y reales) resulta una la forma argumentativa más efectiva que la figurativa.



## **Construcción de un caso y su investigación**

1. Clasificación clásica sobre la naturaleza de los temas: de valor, de política y de hecho.

### **1.1. Argumentación basada en temas de valor:**

Se da a través de premisas evaluativas que le añaden determinado valor a un objeto. (No solo referido a objetos físicos) por ejemplo, “fumar es malo” el objeto será fumar, el valor será malo.

Para dar un argumento en temas de valor proponemos la siguiente estructura:

1. Título del argumento, una enunciación atractiva que pueda resumir lo que intento probar.
2. Descripción de términos, se refiere a las características del objeto, describir las características es distinto a definir las, aquí se refiere a una enunciación de los elementos que posee.
3. Relación y evaluación. El debatiente debe acogerse a las características que expuso y de una de ellas establecer una relación causal entre la característica y el efecto.

Por ejemplo, en la moción “México es lindo”, una posible descripción sería “México es un país localizado en Centroamérica con alta diversidad cultural”, una relación causal sería: “entre más diverso un país más lindo será”. La conclusión sería México tiene alta diversidad cultural por tanto México es lindo.

### **1.2. Argumentación basada en temas de políticas.**

Se distingue una moción política por estar enfocada en una acción futura que se refiere a una realidad presente. Por ejemplo “Se debería aprobar el aborto” aquí se propone evaluar una acción, lo cual obliga a los equipos a comparar dos políticas, prohibir y permitir el aborto.

Para temas de política es posible utilizar una estrategia: necesidad, plan, ventajas.

Necesidad, es una enunciación del estado actual y por qué es problemático, denuncia la causa del problema y como el sistema solo no lo va a solucionar.

Plan, (opcional) es una respuesta afirmativa, cómo se debe materializar la proposición, debe incluir un actor y una acción y puede o no incluir detalles de implementación.

Ventajas, son argumentos que demuestran los beneficios plausibles (del plan y si no se formuló, de la moción), y cómo eliminan o reduce el problema y por qué esto lo hace el mejor o único plan.

### **1.3. Argumentación basada en temas de hecho:**

Una proposición de hecho se distingue por que determina si algo es o ha sido. La argumentación en su mayoría tendrá un valor demostrativo, para determinar la veracidad o falsedad del verbo (ser o estar) que rige la moción, entonces, por ejemplo, en la moción “la religión es mala”, la argumentación de ambos equipos deberá demostrar que el objeto (la religión) cumple con el adjetivo (malo). Se recomienda utilizar el mismo método utilizado para mociones de valor.

## **2. El proceso de investigación con tiempo extendido de preparación<sup>9</sup>:**

### **2.1. Recolección de evidencia**

Plan de investigación, tener un plan de investigación es vital para la construcción de un caso, no debe estar diseñado para uno o dos asuntos sino que debe estar hecho para abordar tantas aristas del problema como sea posible.

Es importante para hacer un plan saber qué es lo que no se sabe y cómo llegar a saberlo. Se aconseja: saber lo que quiero encontrar, desarrollar términos de búsqueda, palabras específicas que incluyan el tema a abordar, añadir objetivos adicionales conforme avanza la investigación, utilizar los recursos de biblioteca

---

<sup>9</sup> Trapp, R., Zompetti, J., Motiejunaite, J., & Driscoll, W. (2005). *Discovering The World Through Debate* (Third Edition). IDEBATE Press.

disponibles, utilizar recursos online así como fuentes periodísticas que den cuenta de información relevante.

## **2.2. Documentos, normas jurídicas y certificados<sup>10</sup>**

La norma jurídica resulta ser una fuente útil de evidencia, bien sea para establecer una consecuencia, demostrar un hecho o para soportar la conclusión “Manuel nació en el 2013” puedo basarme en la evidencia “certificado de nacimiento” ya que es el medio al cual la ley de ha dado credibilidad la fecha del nacimiento de una persona.

Cuando se escoge este medio de prueba hay que ser cuidadoso al determinar si el medio de prueba es idóneo en el contexto que lo estoy exponiendo. Certificados, documentos y demás no siempre tienen valor universal y dependen del lugar donde se utilicen.

## **2.3. Ejemplos facticos y estadísticas**

Un ejemplo factico es la evidencia de que un evento ocurrió; por su parte, una estadística es la acumulación de ejemplos facticos en un número total. Los dos pueden ser usados para soportar un argumento.

También existen ejemplos hipotéticos, se refieren a los que hubiese podido pasar, sin embargo no constituyen una evidencia, son una forma de explicar el funcionamiento de argumento.

---

<sup>10</sup> Huber, Robert, and Alfred Snider. *Influencing through argument*. IDEBATE Press Books, 2006.

### 3. Habilidades investigativas<sup>11</sup>

#### 3.1. Investigación por etapas

- Conocimiento general

Comienza por la contextualización del tema, se pasa a consultar información marco para determinar los asuntos a estudiar.

Es importante contextualizarse sobre el tema que se va a debatir buscando información de contexto, se puede hacer indagando con expertos sobre el tema, con otros debatientes que han investigado la misma moción o personas que por su oficio conocen del tema. Es necesario acumular esta información para analizarla a la luz del tema a debatir, haciendo énfasis en información general que provea un información sobre el contenido de la moción.

Luego se procede a determinar los asuntos a debatir, consultar específicamente sobre cada uno y recopilar la bibliografía investigada.

- Conocimiento específico

Se empieza por hacer una línea de tiempo investigativa luego una lluvia de ideas argumentativa y finalmente recopilación de información específica.

Una vez contextualizado el tema y determinados los asuntos cardinales es importante hacer una línea de tiempo investigativa, usar categorías generales para agrupar la información y luego una lluvia de ideas de argumentos para escoger entre ellos los que generen más credibilidad, determinados estos se puede consultar bibliografía que haga referencia específica a cada uno.

---

<sup>11</sup> Basado en Trapp, R., Zompetti, J., Motiejunaite, J., & Driscoll, W. (2005). *Discovering The World Through Debate* (Third Edition). IDEBATE Press.

## **Profundización en técnicas de interrogatorio**

### **1. ¿Qué es un interrogatorio?**

Un interrogatorio es el espacio en el cual un participante le pregunta al equipo contrario representado por uno de sus miembros. No es el espacio para hacer discursos por parte de quien pregunta, no se puede usar para atacar al oponente en su persona. En el formato Karl Popper hay cuatro secciones de interrogatorio

### **2. ¿Cuál es su utilidad y qué le aporta al debate el interrogatorio?**

El interrogatorio puede ser utilizado para: obtener información, clarificar un argumento presentado, llevar el debatiente a una posición concreta, extraer información para la construir o enriquecer argumento propio, establecer una refutación, identificar las falencias de un argumento, restar credibilidad al oponente, reafirmar la credibilidad propia.

### **3. Consejos para la mejor ejecución del Interrogatorio:**

- Haga preguntas, no discursos
- Mantenga el control del espacio
- Haga preguntas con un objetivo específico
- Mantenga la flexibilidad
- Preguntas directas
- Manejo de tiempo

### **4. Consejos para responder mejor el interrogatorio:**

- Contestar cuidadosamente
- Respuestas simples

- Ante preguntas muy elaboradas casos extremos admitir la falta de entendimiento

## **Construcción de casos negativos y refutación (evidencias, investigación)**

### **1. El proceso de preparación de un caso, desde la perspectiva negativa.**

Un caso se prepara con la articulación de los principales argumentos que se utilizarán para defender una posición. Un caso negativo sigue el mismo proceso de elaboración; pero atendiendo a la necesidad y la lógica de oponerse a la resolución presentada.

Su presentación inicia con el primer orador negativo; es decir, luego de la primera presentación del equipo afirmativo.

En resumen, el caso negativo es el conjunto de argumentos contra la resolución. Así, la construcción de casos negativos, busca anticiparse a lo que va a decir el equipo afirmativo; para que si se presentan argumentos coincidentes ya se cuente con posibles refutaciones, que se pueden usar o no, dependiendo el pronóstico.

#### **1.1. Momentos previos**

La preparación del caso negativo se inicia previo al debate, en el mismo ejercicio de la construcción del caso afirmativo. Conocida la resolución, el equipo debe estructurar los elementos que le permitan contraponerse a la misma.

Son dos ejercicios a desarrollar en estos momentos previos:

1. Identificar los argumentos en negativo.
2. Identificar posibles refutaciones a aquellos argumentos positivos que identificaron en la construcción del caso negativo. [*es necesario ponerse en los zapatos del otro o la otra*]

Aquí vale decir, es necesario pensar lo que está pensando y podría presentar el otro equipo.

Estos momentos previos dan inicio a la preparación del caso negativo, el mismo que tiene su máxima expresión en la exposición de los mismos durante el debate.

### **1.2. Elementos del Caso Negativo a preparar desde los momentos previos:**

1. Idea central.- establece la posición general del equipo; por el cual se deja en claro la posición respecto del tema que está en discusión. Tiene por característica el ser concisa.
2. Definiciones.- si bien el equipo afirmativo es quien presenta las definiciones que considere pertinentes y necesarias; el equipo negativo tiene hasta 3 opciones: *(i)* aceptarlas y proseguir la argumentación; *(ii)* aclararlas cuando se identifiquen vicios de estrechez o amplitud en las definiciones (limiten la resolución no permitiendo el debate); y *(iii)* plantear definiciones distintas alegando que la presentada no cumple con el reglamento.
3. Argumentos.- [como se ha visto en la construcción de casos afirmativos] un argumento completo incluye una afirmación, un razonamiento y evidencia de respaldo. El número de argumentos depende del equipo; sin embargo, la cantidad debe definirse según se crea conveniente para defender la posición negativa, teniendo en cuenta el tiempo del que se dispone y de cuánto se va a necesitar para explicar cada uno de ellos. Por lo general, los equipos utilizan 2 o 3 argumentos.

Los argumentos son presentados por el primer orador del equipo negativo. En su preparación, también se debe pensar en información adicional como ejemplos o estadísticas, que se puede presentar después del primer discurso para seguir defendiendo los argumentos propios y para refutar los del equipo oponente.

4. Refutación.- es el proceso mediante el cual un orador ataca los argumentos presentados por su contraparte, puede hacerse negando la evidencia, demostrando lo contrario al argumento presentado, exponiendo las falacias en el argumento refutado.

### **1.3. Durante la presentación del discurso**

Un discurso estructurado correctamente eleva la calidad de los diálogos entre los participantes. Así, la estructura ayuda al jurado, a la audiencia y a otros participantes a escuchar y comprender los argumentos.

Tómese en cuenta, que el momento previo es principalmente de investigación y de preparación de elementos. Luego de conocer la posición del grupo, se cuenta con



un momento de preparación, que debe ser utilizado para afinar la estrategia del equipo.

Es, con la presentación del primer orador afirmativo, que se debe de armar o estructurar el caso a la medida; respondiendo a los argumentos presentados por el oponente.

### **1.3.1. Momentos o estructura**

- El primer orador debe comenzar su discurso con algún tipo de apertura. Esta apertura suele ser un ejemplo breve, una estadística o un dato interesante que se presenta en unos 15 segundos para captar la atención e interés de los presentes. Suele funcionar los ejemplos cortos de alguien que ha sido afectado por el tema en debate, tanto como una estadística que ilustre la importancia de la posición que se sostiene.
- Con la apertura, es necesario dejar sentada una idea central bien definida (clara y concisa) que deje en claro la posición negativa del grupo. Esta idea se debe repetir claramente en el discurso y por los siguientes oradores del equipo negativo.
- Esta repetición podría parecer redundante; sin embargo es muy importante, porque le indica al jurado y a la audiencia que el equipo ha pensado su posición cuidadosamente y que se es firme en defenderla y en explicarla claramente.
- *Si el segundo orador modifica de alguna manera la idea central presentada por el primer orador, el jurado y la audiencia podrían cuestionar la credibilidad del equipo en su conjunto y ser aprovechado por el equipo oponente.*
- El equipo negativo puede aceptar las definiciones planteadas por el equipo afirmativo, si las considera pertinentes al debate y están acordes a la resolución presentada. En caso contrario puede solicitar y/o presentar una aclaración. Si el equipo oponente presentó definiciones que no cumplen las normas es necesario que las haga notar, para luego encausar el debate, presentando una aclaración propia del equipo.
- Refutación de los argumentos del equipo positivo
- El equipo negativo debe presentar los argumentos propios por los cuales se opone a la resolución en debate. Inicia esta sección con la enumeración de argumentos propios a manera de *títulos* de los argumentos a presentar. El

título es una frase u oración corta, una referencia en pocas palabras, que permite identificar el argumento. El título no debe contener más de 10 palabras, para facilitar la totalidad de su repetición el resto del discurso.

- El primer orador está a cargo de presentar los argumentos propios del equipo negativo; por lo cual en su presentación (a detalle) debe incorporar los datos de respaldo a cada afirmación presentada.
- Cada argumento es retomado en cada uno de los discursos por los oradores siguientes para su defensa. Esta argumentación debe orientarse hacia los argumentos originales; aun así, y a medida que el debate avanza, deberían agregarse nuevas perspectivas, ideas y evidencias. Debe tenerse cuenta que los siguientes oradores no deben agregar nuevos argumentos; sino que deben reforzar los presentados por el primer orador.
- El tercer orador tiene la responsabilidad de sintetizar el discurso, remarcando las ideas fuerza del caso y evidenciando las debilidades del equipo oponente.
- Cada orador debe cerrar su presentación acentuando la idea central del equipo. Esto le da consistencia y linealidad al discurso presentado.
  - *De acuerdo al estilo que desarrolle el equipo negativo, se decidirá si primero presentan los argumentos en negativo o si se responde al equipo afirmativo (refutación). Este orden no afecta la estructura del discurso del equipo, sólo es cuestión del estilo a adoptar.*

#### **1.4. Habilidades necesarias para contra argumentar y refutación**

- **Escucha.-** es necesario la mayor atención a la presentación de argumentos del equipo oponente, lo que permite identificar los argumentos presentados.
- **Toma de notas.-** es de gran ayuda tomar apuntes de la presentación de argumentos del equipo oponente, lo que facilita el ordenamiento e individualización de la información presentada. Esto facilita la tarea de estructurar las respuestas (refutación) hacia el equipo oponente.
- **Agilidad mental.-** rapidez para responder preguntas directas e identificar las debilidades de los argumentos del equipo oponente.
- **Trabajo en equipo.-** cada orador cumple un rol esencial y complementario en el equipo; tanto en la construcción del caso como en el discurso; así al

primer orador, los siguientes refuerzan, amplían y/o aclaran los argumentos presentados antes por su equipo.

- **Capacidad de síntesis.**- dado que el tiempo para los discursos se mide en minutos y segundos, cada orador debe ser claro, conciso y profundo en sus presentaciones.
- **Manejo del escenario.**- se debe mirar al equipo oponente, al jurado (quien avisa el tiempo) y a la audiencia.

### 1.5. Claves que apuntan al éxito:

- Trabajo en equipo que se refleja en mantener la línea de exposición, reforzándola y sin contradicciones.
- Repetición adecuada de los argumentos principales, mostrando la consistencia del equipo respecto de su idea central.

### 1.6. Falacias

Las falacias son errores en la construcción de un argumento que tiene apariencia de argumento pero que por vicios en su forma o fondo no logra serlo.<sup>12</sup> pueden ser formales o no formales, de atinencia o de ambigüedad. Para los propósitos del FIDE estudiaremos las falacias de atinencia. Las más comunes vistas en los debates son: por ataque al hombre, por ignorancia, por autoridad, por misericordia, por popularidad, de casusa falsa, de espantapájaros<sup>13</sup>.

---

Introduction To Logic Irving Copi Carl Cohe

13 Estudiar sección a partir del documento anexo La argumentación y las falacias, Miguel Reyes

## **Estructuración y presentación de discursos**<sup>14</sup>

### **1. Estructuración de discursos**

#### 1.1. Lectura adecuada de la “moción” (tema) y ejercicio investigativo.

Dentro de la preparación de un caso el primer paso es entender la moción, para esto hay dos pasos: analizar la moción desde los conocimientos adquiridos y luego analizarla a través de conocimientos específicos producto de la investigación, siempre a la luz de la pregunta ¿Qué me está proponiendo esta moción?

Para obtener distintos puntos de vista es recomendable comparar la interpretación personal con perspectivas de otras personas, ya que la mejor interpretación de la moción es la que responde a lo que entendería una persona promedio.

Las preguntas clave para interpretar la moción son: ¿qué me está proponiendo? ¿Dónde? ¿Cuándo? ¿Bajo qué circunstancias? Por ejemplo en la moción “Debería prohibirse el porte de armas” las preguntas de análisis y sus posibles respuestas serían:

- Qué: “no expedir para el porte de armas”
- Bajo qué circunstancias: “a menores de 25 años”
- Dónde: “En los países latinoamericanos”

Esto es de gran valor para saber lo que se quiere con el discurso.

#### **2.1. Puntos a anunciar**

Cuando se sabe qué fin se busca con el discurso es posible enumerar los puntos que el orador utilizará para lograrlo, una forma recomendable es fijando previamente la cantidad de puntos a abordar agrupando con números las partes del discurso. Un ejemplo podría ser el siguiente: “1ro, definir; 2do, refutar; 3ro,

---

<sup>14</sup> Basado en *Art, Argument and Advocacy. Mastering Parliamentary Debate*. International Debate Education Association, Meany, John, and Kate Shuster 2002.

argumentar”. En algunos casos es recomendable anunciar este orden al comienzo del discurso, no es indispensable, mientras que mantener un orden en el discurso que respete los puntos fijados sí es casi indispensable para mantener claridad. Una vez seleccionados los temas grandes se puede seleccionar en ellos subtemas por ejemplo. “1ro Definir 1.1 definición de armas 1.2 definición de prohibir” no es necesario enunciar estas subdivisiones en el discurso pero es bastante útil para desarrollar los temas de manera ordenada.

## **2.2. Utilización de conectores y elementos transicionales**

Para ubicar a la audiencia en un discurso es importante hacer énfasis en la conclusión de un argumento y la transición al siguiente, para esto se puede utilizar distintas figuras, aquí proponemos dos etapas, primero cerrar el argumento presentado y luego introducir el nuevo argumento.

Para cerrar el argumento presentado se puede presentar un resumen de una frase y conectarlo directamente con la moción, un ejemplo es “entonces, para concluir este argumento, es posible afirmar que un mercado en la ilegalidad genera ganancias más altas que un mercado regulado y por tanto se debe legalizar el mercado de las drogas blandas para eliminar su alta rentabilidad”. El siguiente paso es introducir el siguiente argumento: es importante mantener la fluidez en el discurso para esto se pueden utilizar figuras como “y esto me lleva a mi siguiente punto” o similares. En caso que exista relación entre los argumentos presentados, o “ahora, viendo desde el punto de vista x”, cuando se aborda una distinta perspectiva del mismo problema.

## **2.3. Presentación de discurso**

- **Apertura**

La apertura de un discurso tiene la función de llamar la atención del auditorio y abrirlo para las ideas que se va a expresar en el debate, se divide en: inicio, donde el debatiente se presenta o dice una frase de apertura, digresión, donde anuncia las partes en la que dividió su tema y termina con una transición, que es donde el orador indica que comienza su presentación sustancial.

- **Exposición o narración**

Es donde en un debate se desarrolla la sustancia del rol: por ejemplo, si mi rol exige refutar y argumentar esa será la exposición. Es la parte más extensa y por lo tanto es necesario dividirla, se puede separar, por ejemplo, argumentación y refutación, a su vez se puede separar cada parte, por ejemplo primer argumento, segundo argumento, refutación al primer argumento, refutación al segundo argumento.

Es importante ser muy puntual en los argumentos para no traspasar el umbral de la atención del público.

- **Conclusión**

Es el punto al que quería llegar al orador, debe hacer un recuento de como cumplió con su cometido resaltando los éxitos de su intervención.

## **Comunicación verbal y no verbal**

*(La mejor forma de obtener una buena expresión es sentir la necesidad de una respuesta sincera del auditorio, evadiendo la artificialidad. Esto debe ser un lineamiento en la aplicación de cualquier técnica<sup>15</sup>.)*

### 1. Comunicación verbal<sup>16</sup>

#### 1.1. Escoger las palabras de manera efectiva

En la mayoría de casos las palabras más efectivas serán las más simples de comprender para todo el auditorio, con estas la audiencia inmediatamente reconocerá el significado, sin embargo es importante resaltar la precisión conceptual de los términos que se utilizan. También es recomendable utilizar palabras que brinden imágenes, que no tengan más de 3 sílabas<sup>17</sup>.

#### 1.2. Uso efectivo de las frases

Un buen orador presta atención a lo largo y la estructura de sus frases porque determinado tipo de frases es más efectivo, especialmente frases simples ya que las frases largas se prestan para la distracción del público, frases que den el significado de lo que se quiere decir desde el comienzo, con una estructura balanceada, es decir, que sus partes corresponden entre sí.

A continuación algunas recomendaciones para la elaboración del contenido retórico del discurso.

---

15 Readings in contemporary rhetorics, Robert Trapp, Karen Foss, Sonja Foss.

16 Basado en: Departamento de psicología de la salud, (2007). Tema 6. Lenguaje y Comunicación. Universidad de Alicante: licenciatura de humanidades. Foucault, Michel, (1992). El Orden del Discurso, (Traducción de Alberto González Troyano), Buenos Aires: Tusquets Editores.

- Vigotsky, Lev S. (1964). Pensamiento y lenguaje. Teoría del desarrollo cultural de las funciones psíquicas. Buenos Aires: Editorial Lautaro.

17 Rhetorical criticism, exploration and practice, Sonja Foss.

- Claridad, tener una posición evidente desde el comienzo de la frase y detallarla con ejemplos para lograr un mejor entendimiento.
- Elocuencia, es la habilidad para hablar con fluidez y persuasivamente, utilizando un amplio vocabulario, simple y con lenguaje visual.
- Tono, mantenga un tono de confianza, varíe las entonaciones para hacer énfasis en determinados puntos.
- Velocidad, no mantenga una sola velocidad, utilice cambios para hacer énfasis, demasiado rápido o demasiado lento no es recomendable ya que se presta para la poca atención del público (se recomiendan 250 palabras por minuto)<sup>18</sup>
- Volumen, el volumen perfecto es medio,<sup>19</sup> una vez el debatiente lo controla puede hacer variaciones para hacer énfasis, también es necesario que sea conforme al espacio físico donde se debate para utilizar un volumen más alto en un auditorio grande y uno más moderado en un auditorio pequeño.
- Muletillas, evadir el uso de muletillas al máximo se pueden remplazar por silencios o conectores gramaticales teniendo el cuidado que no sean repetitivos.

## 2. Comunicación no verbal<sup>20</sup>

Historias completas se pueden contar sin decir una sola palabra, el cuerpo humano puede revelar significados pero sobre todo revelar emociones y reacciones a las ajenas y propias.

---

<sup>18</sup> Para conocer cuantas palabras dice cada persona por minuto se puede hacer un ejercicio en parejas. Cada integrante lee un texto de 500 palabras en la velocidad que normalmente debate lo normal sería que tardara dos minutos, aunque la velocidad cambie entre leer y debatir esto dará un diagnóstico aproximado de la velocidad de cada persona.

<sup>19</sup> Para distinguir un tono medio de cualquier otro se puede hacer un ejercicio en parejas donde cada miembro escuche a su compañero en cada uno de los tonos a fin de hacer mayor énfasis en las diferencias entre el tono alto, medio y bajo.

<sup>20</sup> - Davis, Flora, (2010). *La Comunicación No Verbal*. Madrid: FGS.- Pease, Allan y Bárbara Pease (2006). *El Lenguaje del Cuerpo. Cómo interpretar a los demás a través de sus gestos*, (Traducción Isabel Murillo), Barcelona: Editorial Amat. - Sánchez B., Gema (2009). "La Comunicación No Verbal". En: Revista *MarcoELE*, No. 8. pp. 1-16.



## 2.1. Postura y gestualidad

- **Contacto visual constante**, el contacto visual es valorado como una forma de mantener la atención del público, establecerá una conexión entre el orador y el auditorio que facilitara la asimilación de las ideas expuestas.

Es importante distribuir la mirada en todas las personas del auditorio, si la audiencia es pequeña mirando directamente a las personas que la componen, si la audiencia es grande se recomienda fijar tres puntos que la dividan en igual proporción.

Usar expresiones efectivas con la cabeza, aquí la coherencia es vital. La cabeza puede hacer dos gestos, un movimiento frontal para decir si y uno horizontal para decir no, estos gestos se recomiendan para hacer énfasis en un punto, sin que se conviertan movimientos repetitivos, muletillas gestuales.

- **Uso efectivo de los brazos**, los gestos que son planeados usualmente se ven falsos, sin embargo hábitos apropiados para los gestos se pueden desarrollar, los brazos al igual que la cabeza sirven para hacer énfasis en determinadas partes, las manos para enumerar y comparar. Estos movimientos se pueden dividir en tres partes: la primera es donde el cuerpo se encuentra relajado sin hacer ningún movimiento, luego donde se hace el gesto y se finaliza retornando a una posición neutra.
- **Postura**, la mejor postura para el debatiente es derecho pero no tensionado, los pies deben estar separados por un ángulo de 45 grados, esto le dará mayor estabilidad para balancear su peso en los dos pies, en caso que una persona no pueda conservar su posición durante todo el tiempo se recomienda dividir su espacio en tres formando un triángulo, en la primera de su discurso parte estará en la posición uno, en la segunda parte en la dos y finalizará en la tres. Con la experiencia se pueden combinar con la transición en los puntos de un discurso.

## 2.2. Expresividad facial

Las expresiones faciales deben ser coherentes a las emociones que el orador intenta transmitir con lo que está diciendo. Sin exagerarlas. En todo caso es mejor mayor expresión sobre que menor expresión, pero un uso exagerado podría hacer

perder autoridad al orador. Se recomienda comenzar y terminar un discurso sonriendo ya que esto abrirá la atención del público.

## **Técnicas para debates con poco tiempo de preparación**

### 1. Elementos esenciales del tiempo de preparación

#### 1.1. Interpretación de la moción/técnicas

- Interpretación más obvia

Cuando se tiene poco tiempo para interpretar una moción se debe escoger con precisión y habilidad la interpretación por la que se va optar. En la mayoría de los casos la más obvia, la primera que se tiene, es la más conveniente. Se le recomienda al equipo afirmativo pensar en una interpretación y desarrollarla, si se es equipo negativo prever posibles interpretaciones que asuma el equipo positivo y desarrollarlas.

- Evitar los extremos

Restringir una moción puede ser una buena estrategia en determinadas circunstancias, sin embargo, llevar al extremo las delimitaciones puede hacer llevar la moción a un punto absurdo, por esto en materia de restricciones o salvedades lo mejor es utilizar las estrictamente necesarias.

#### 1.2. Lluvia de ideas

- Lluvia de ideas individual

Es importante tener un momento para pensar la temática de manera individual, esto permite abordar puntos de vista tan diversos como los miembros del grupo. Cuando cada persona entiende el tema sin más intervención que sus conocimientos adquiridos logramos una lluvia de ideas mucho más amplia.

Para hacer una lluvia de ideas individual es útil recordar anteriores debates (formales o informales) pensar en las discusiones comunes que se tienen en torno al tema a debatir, las interpretaciones y argumentos de cada parte. Es importante tomar una nota de manera simple de las ideas traídas a colación.

- Lluvia de Ideas grupal

Es necesario comparar todas las interpretaciones y puntos de vista dejando un momento para que cada persona le cuente al equipo sobre su interpretación, es bastante útil que los miembros de un equipo cuestionen las interpretaciones y argumentaciones de todos los miembros para que de esta manera prevean posibles refutaciones y respuestas.

### 1.3. Selección adecuada de argumentos

Dentro de todas las posibilidades abordadas en la lluvia de ideas es necesario enfocar se en las ideas que más llamen la atención del equipo.

- Cómo distinguir los argumentos más fuertes

Dentro de todas las posibilidades de argumentos se debe preferir los que: afectan o benefician a mayor cantidad de gente, en un tiempo cercano y se podrían adaptar ante una definición distinta. Una vez seleccionados es necesario que el equipo desarrolle la estructura interna de cada uno (según las clases de construcción de argumentos, modelos argumentativos).

### 1.4. Estructuración y refuerzo grupal

- Técnica de preguntas equipo

Cuestionar la tesis que se ha producido es una buena forma de fortalecer la argumentación contenida. Para esto es necesario que dentro de los miembros del equipo cuestionen lo producido pensando como pensaría su contraparte, las refutaciones y respuestas deben anotarlas durante la discusión y en lo posible incluirlas de manera previa en los discursos cerrando espacios para refutación.

- Refuerzo de puntos débiles a partir de pruebas

Cuando los participantes han identificado puntos que resultan débiles o poco persuasivos lo mejor es pensar en pruebas contundentes que den cuenta de la tesis presentada. En dado caso que el equipo no encuentre pruebas suficientes para demostrar lo que propone lo menor es que cambie su tesis.

## **Bibliografía**

- Trapp, R., Zompetti, J. Motiejunaite, J., & Driscoll, W. (2005). *Discovering The World Through Debate* (Third Edition). IDEBATE Press.
- Harvey, Neil *The Practical Guide to Debating Worlds Style*. IDEBATE Press.
- Huber, Robert, and Alfred Snider. *Influencing through argument*. IDEBATE Press Books, 2006.
- Tolerancia crítica y ciudadanía activa. Una introducción práctica al debate educativo”, de H. Bonomo, J.M. Mamberti y J. B. Miller. Ed. IDEBATE
- Toulmin, Stephen Edelston, *The Uses of Argument*. Cambridge.
- Meany, John, and Kate Shuster *Art, Argument and Advocacy. Mastering Parliamentary Debate*. IDEBATE Press.
- Copi, Irving and Carl Cohe *Introduction To Logic*.
- Trapp Robert, Karen Foss and Sonja Foss *Readings in contemporary rhetorics*.
- Foucault, Michel, (1992). *El Orden del Discurso*, (Traducción de Alberto González Troyano), Buenos Aires: Tusquets Editores.
- Vigotsky, Lev S. (1964). *Pensamiento y lenguaje. Teoría del desarrollo cultural de las funciones psíquicas*. Buenos Aires: Editorial Lautaro.
- Sonja Foss, *Rhetorical criticism, exploration and practice*.
- Davis, Flora, (2010). *La Comunicación No Verbal*. Madrid: FGS.- Pease, Allan y Bárbara Pease (2006). *El Lenguaje del Cuerpo. Cómo interpretar a los demás a través de sus gestos*, (Traducción Isabel Murillo), Barcelona: Editorial Amat. - Sánchez B., Gema (2009). "La Comunicación No Verbal". En: Revista *MarcoELE*, No. 8. pp. 1-16.