

Cómo debatir en el modelo académico

Una guía para el torneo de Bachillerato



Asociación de Debates de la Universidad de Zaragoza

En el debate académico se valora tanto la **FORMA (lenguaje verbal y no verbal) como el **FONDO** (la calidad argumentativa).**

Queremos hacer a continuación una pequeña guía que sirva como introducción para competir en el modelo de debate académico. Para ello nos basaremos en los criterios del Jurado del circuito nacional de debate académico, y en específico, el torneo del G9 (torneo en el que participa la Universidad de Zaragoza).

Recomendamos encarecidamente leer primero las REGLAS DEL TORNEO antes de iniciar la lectura de este documento; y también avisamos de que esta guía es un modelo orientativo, y que todo lo que aquí escribimos son consejos.

Esperamos que os guste, y que terminéis disfrutando de debatir tanto como lo hacemos nosotros.

Atentamente: el equipo de la Sociedad de Debates de Zaragoza.

ORGANIZACIÓN DEL DEBATE:

En primer lugar, los capitanes o capitanas de cada equipo participarán en el sorteo de las posturas (*a favor* o *en contra*). Tras el sorteo, los equipos contarán con 5 minutos de silencio para preparar la postura.

Cada turno tendrá la siguiente duración:

- 1) Introducción A FAVOR: 4 minutos
- 2) Introducción EN CONTRA: 4 minutos

- 3) Primera refutación A FAVOR: 5 minutos
- 4) Primera refutación EN CONTRA: 5 minutos

- 5) Segunda refutación A FAVOR: 5 minutos
- 6) Segunda refutación EN CONTRA: 5 minutos

- 7) Conclusión EN CONTRA: 3 minutos (Notar el cambio de orden)
- 8) Conclusión A FAVOR: 3 minutos

FORMA

Los jueces entramos a valorar la naturalidad del orador, la capacidad de transmitir el mensaje que trae, la gestión del tiempo, el espacio, la voz... Para ayudaros en la orientación de vuestro trabajo, aquí hay distintos “*items*” que solemos valorar:

Uso de la gesticulación, naturalidad y expresividad: crearse los propios argumentos ayuda a no titubear y sonar firme. Apoyar el discurso con una correcta expresión gestual puede reforzar mucho los argumentos de peso y guiar al juez hacia lo que quieres mostrar: contrastes, datos importantes, pausas dramáticas...

Contacto visual: no sólo con los jueces que, al fin y al cabo, son a los que tenéis que convencer, sino también al otro equipo e incluso a los miembros de vuestro propio equipo. En ocasiones puede ser útil también apelar al público y comunicarte “visualmente” con ellos cuando llegan argumentos del tipo “*nadie en esta sala podría pensar...*”, o “*todos los aquí presentes sabemos que...*”.

Uso de los tiempos durante los turnos: saberse los tiempos puede ser crucial para ganar los debates. Los turnos de los oradores deben procurar apurar al máximo el tiempo disponible: si falta mucho tiempo para que concluya el tiempo, el discurso peca de falta de adaptación, ya que no es capaz de aportar más datos o de refutar mejor otros argumentos; si, por el contrario, el discurso se pasa del tiempo previsto, se ve desorden y poca capacidad de síntesis.

Es muy importante, en este apartado, contar con la 2ª Refutación, que puede usar su tiempo para ayudar al que, en la 1ª refutación, no ha podido aportar todo lo que habría querido.

Ritmo expositivo correcto: ni muy lento, de manera que sea aburrido, ni tan rápido que no dé tiempo a entender los argumentos. La claridad de las palabras es útil en este momento, ya que un discurso rápido y poco hilvanado tirará por tierra todo el esfuerzo.

Dominio del espacio: se espera que **todos los debatientes salgan al espacio habilitado** para ello para debatir y **que estén de pie**. Nadie os impide que hagáis vuestra ponencia sentados o desde vuestro sitio, pero es **muy negativo** para el equipo. Como hemos comentado, el lenguaje no verbal es tanto o más importante que el verbal, y la única manera de desarrollarlo plenamente es elevándote sobre los presentes, controlando el suelo que pisas y moviéndote libremente.

Dominar el espacio significa salir del atril (si lo hubiere), moverse, mirar a los contrincantes, a tu equipo, y a los jueces cuando toca, **y también significa saber mantenerse quieto** cuando es necesario. El cambio de peso del cuerpo de una pierna a otra, por ejemplo, o el no saber dónde colocar las manos, puede restar peso a tu discurso.

Tono y proyección de la voz: un uso correcto de la voz da fuerza a las palabras y hace que el discurso suene claro para los jueces. Cualidades de la voz: segura y potente, que no gritando. Si, además, sois capaces de cambiar la entonación en función de lo que queráis decir, le daréis vida al discurso, evitando que suene monótono.

Uso correcto del silencio: de las preguntas retóricas, de los espacios entre temas... Un silencio en el momento adecuado puede terminar de apuntalar el argumento que defiendes. Controlar los tiempos y el “drama” del asunto, aunque suene a *teatro*, da una fuerza importante.

Lenguaje adecuado al discurso: tratar de **USTED** al contrario es imprescindible, y en la medida de lo posible, lo recomendamos. Y, por supuesto, los **tecnicismos** en el discurso, los **anglicismos** en el caso de que sean necesarios (...) distingue el discurso y convence más.

Mejores concesiones de preguntas: será frecuente que el equipo contrario os haga preguntas durante vuestras intervenciones. La seguridad frente a las preguntas también refuerza el discurso. No necesariamente implica conceder la palabra, sino que también puede implicar pedirles educadamente que esperen hasta que termines lo que estabas diciendo, y una vez lo hagas, de concederles la palabra de manera educada.

La fórmula “*Ahora le daré la palabra, antes me gustaría terminar este argumento...*” funciona muy bien, porque, bajo ningún concepto debéis permitir que la otra persona os haga perder el hilo de lo que decíais. Tened la perspicacia de conceder las preguntas cuando mejor os venga a vosotros, no a ellos.

Las preguntas pueden ser usadas perfectamente para apoyar tus argumentos o desbancar los del contrario, así que aprovéchalas.

Agilidad de las respuestas: los jueces sabemos que las preguntas no las esperáis, pero no por ello no se espera que no las contestéis. Quedarse callado unos segundos y pensar en la respuesta es lícito, incluso pasar la pregunta a un compañero de la 2ª Refutación.

Actitud de equipo: la relación del equipo es muy útil. Los nexos discursivos entre los diferentes oradores (“*como decía mi compañero en la introducción...*”, “*como expondrá mi compañero un poco más adelante...*”) redondean el discurso, dando impresión de conjunto, y os ayudará mucho. Además, cómo os comportéis con las preguntas y la actitud de los miembros del equipo que no están en poder de la palabra suma puntos en este apartado.

NOTA: se espera que todos los oradores concedan entre 1, 2 o 3 preguntas por turno (Ref. 1 y 2). Por otro lado, se espera del otro equipo que haga por lo menos una pregunta en cada turno (Ref. 1 y 2), con sentido y desestabilizadoras.

NOTA: como ya os imaginaréis, la *lectura literal* del discurso no es el mejor método para sumar puntos... Lo óptimo es salir sin ningún tipo de papel o, como mucho, un papel de apoyo donde tenéis los datos a los que os vais a ir refiriendo en vuestro discurso. Nosotros recomendamos que llevéis una cuartilla con un pequeño esquema de lo que tenéis que decir al que poder acudir si os perdéis, o para seguir el discurso, pero leer literalmente no es algo recomendable.

FONDO

Siguiendo la misma estructura, los jueces en primer lugar valoramos

- Quién hace la mejor Introducción
- Quién hace la mejor Primera refutación
- Quién hace la mejor Segunda refutación
- Quién hace la mejor Conclusión

Además, valoramos entre otras cosas:

El **orden, la claridad y lo sencillo** de lo expuesto: es muy positivo estructurar el discurso del grupo en 2, 3 o 4 líneas argumentativas, de manera que la posición que vosotros defendéis quede apoyada en varios pilares, con diferentes datos y diferentes argumentos.

Esta estructura debe exponerse en la Introducción, que podrá resumirla y dar pinceladas; las Ref. 1 y 2 se encargarán de desarrollar las líneas (mientras rebaten al otro equipo); la Conclusión se debe limitar a resumir esas líneas con los datos más esenciales.

La **seguridad y el dominio** del tema del equipo: por mucho que se valore la forma y todo esto parezca un poco de *teatro*, no consentimos bajo ninguna circunstancia argumentos no fiables, no contrastados o sin fuentes acreditadas. El tema debéis controlarlo y debe estar sometido a un examen lógico y crítico.

La **calidad de la línea argumental**: como acabamos de comentar, los argumentos deben ser contrastados. Una parte importantísima del debate es lo que ha pasado antes de los debates: el tiempo invertido en investigar, en poner en común, en contrastar...

Se valora mucho que los argumentos vengan acompañados de una fuente de valor (Informes de la Comisión Europea, FMI, OTAN, Presupuestos Generales del Estado...); toda fuente que consista en un organismo oficial o internacional tiene gran validez. Datos, noticias, fuentes periodísticas también se valoran mucho, presumiendo su veracidad y buen juicio. Sin embargo, no es lo mismo citar como fuente un periódico local con un claro sesgo ideológico o político, que citar *Le Monde Diplomatique*, *New York Times*, *El País* o *El Mundo*, diarios líderes en todo el mundo.

Variedad de las evidencias: centrar el discurso en argumentos muy similares puede lastrar al equipo. Es por eso que, antes, recomendábamos estructurar el discurso en 2, 3 o 4 líneas argumentativas, que permiten dividir la materia del argumento y deja clara la variedad.

Rigor de las evidencias: aquí nos referimos a la importancia de las pruebas o documentos aportados y también a la **concordancia** con el argumento. Hay que tener cuidado, puesto que los datos que aportas pueden ser utilizados por el equipo contrario, por lo que deben sujetarse fuertemente de un argumento válido.

Integración de los recursos del contrario: “*no hay mejor ataque que una buena defensa*”, dicen algunos. Los jueces valoramos muchísimo el uso de un recurso propio del contrario (algún documento, alguna noticia, metáforas...) para darle una interpretación que sirva para validar tu argumento y desbancar el del contrario. Se valora el pensamiento rápido y la improvisación y, si sale bien, el argumento que apoya sale muy reforzado.

Corrección en las respuestas: en las preguntas que os hagan, la respuesta debe ser clara y firme; una respuesta correcta a una pregunta envenenada suma puntos valiosísimos. Recomendamos, por tanto, que mientras se preparan las argumentaciones durante las semanas previas al torneo, se preparen también preguntas posibles que pueden haceros, así estaréis preparados.

ROLES

Por último, queremos introducir de manera sucinta en lo que caracteriza a cada rol en el debate académico:

Como sabemos, las posturas de A FAVOR y EN CONTRA se dividen en:

Introducción

Primera Refutación

Segunda Refutación

Conclusión

Genial, en primer lugar, las **INTRODUCCIONES** tienen que incluir (o suelen incluir):

A) Una presentación de la persona que habla, del rol que habla y de la postura que va a introducir (*a favor o en contra*).

Una presentación del resto de su equipo y, si se desea, de la institución/colegio/instituto de la que vienen.

B) Además, se espera que hagáis una **introducción al tema del debate** desde la perspectiva de vuestra postura. Introducir el tema implica explicarle al debate, en líneas resumidas, por qué merece estar A FAVOR/EN CONTRA del tema del debate. Ser creativos siempre está bien.

C) Por último, queremos que introduzcáis vuestros bloques de argumentos (entre 2 y 4 bloques) que contendrán otros argumentos o evidencias, y que expondrán los *refutadores*.

Cuando hablamos de “líneas argumentativas” o “bloques de argumentos” nos referimos a que, en la tarea de búsqueda de información, debéis englobar los argumentos respecto a una rama general: Economía, Política, Derecho, Medicina, Filosofía, Historia, Ciencias... Incluso, dejando de lado el campo *académico*, también valdrían líneas como *Sentido Común, Democracia, Derechos Humanos, Deontología...* Realmente, **cualquier estructura** vale, siempre y cuando tenga contenido.

Así, la defensa de una postura se podrá basar en 2 líneas argumentativas: Historia y Economía, por ejemplo; incluiréis en la primera línea la información referida a *evolución histórica, referencias anacrónicas, sucesos históricos (...)* y la segunda línea irá enfocada a aportar datos más numéricos, por así decirlo, haciendo referencia a *porcentajes, encuestas, PGE, PIB, índices de pobreza...*

Si podéis, señalad qué compañero desarrollará cada uno, y describid brevemente en qué van a consistir vuestros argumentos, es decir, introducidlos brevemente.

Es muy recomendable que terminéis vuestra introducción **despidiéndoo**s, y dejando claro, una vez más, la postura que defendéis.

Y ACORDAOS DE APURAR EL TIEMPO.

PRIMERA Y SEGUNDA REFUTACIÓN:

Se espera que vuestros discursos tengan también una pequeña introducción y una pequeña conclusión de manera que quede cerrado y “bonito”, lo que llamamos **discurso circular**. Ambos tienen que refutar y desarrollar sus argumentos, y por eso tienen 5 minutos; los dos tienen que encontrar tiempo para refutar y para desarrollar, no puede dejarse la labor de desarrollar al 1º y de refutar al 2º, porque se pierden oportunidades de batalla.

Las refutaciones se van a enfrentar a preguntas, por lo que se aconseja cierta capacidad de improvisación pero también se exige una mejor preparación del tema, para poder enfrentar correctamente cualquier pregunta.

Es, además, en las refutaciones donde los datos y las pruebas cogen más fuerza. No tengáis miedo, por cierto, a imprimir encuestas o titulares de noticias, eso *está bien*, siempre y cuando nos las mostréis mientras apoyan vuestros argumentos.

Una técnica muy útil que gusta mucho es el llamado **exordio**, que consiste en elaborar una metáfora que se sujeta en un elemento físico; usando un elemento cotidiano o no, convertirlo en herramienta de tu discurso, interpretando su función, colores o forma para que sea útil en tu argumento. Todo vale. Un buen exordio es una manera fantástica de iniciar un discurso, pero tampoco se puede abusar de ellos.

CONCLUSIONES:

Además de lo ya dicho, las presentaciones de quién habla y qué posición va a hacer; la conclusión tiene una gran labor: cerrar el discurso. La colaboración y relación Introducción-Conclusión tiene que quedar patente: por un lado, el *discurso circular* más grande es el que une todo, desde el principio hasta el final, por lo que tiene que haber mucha complicidad entre el primer orador y el último.

La función es clara: RESUMEN de los argumentos de su equipo y, en contraposición, los de su contrario. Resumen implica: CITAR expresamente las líneas argumentativas del equipo propio y los argumentos principales de las mismas; también es importante citar expresamente las líneas argumentativas del contrario, y cómo vuestro equipo las ha conseguido echar abajo.

Para ello, el orador de Conclusión, a pesar de que pueda llevar una base preparada, su labor consiste en atender durante el debate, para poder hilar los argumentos del equipo y los del contrario, de manera que quede una conclusión *ad hoc*, única y hecha para el caso.

Durante la conclusión **no pueden aportarse datos nuevos ni refutar** posiciones. De hacerse, se penaliza. Los datos y las refutaciones, para los refutadores. La conclusión es para terminar de elevar el discurso.

Consejo para la conclusión: terminar con una gran frase, con la conclusión de una gran historia (que se ha podido empezar a contar en la introducción, creando, así el discurso circular) con un *exordio* final, con una pregunta retórica... insistimos: **creatividad**.

**Hasta aquí una breve guía de debates, de lo que hemos ido aprendiendo con los años.
Nos queda mucho por aprender, y esperamos que queráis aprender con nosotros.**

Por eso, cualquier duda que tengáis, poneos en contacto con nosotros.

Somos la Asociación de Debates de Zaragoza.

Un placer.