

## 1. ¿Qué es el debate?

Es una técnica comunicativa basada en la confrontación de posiciones a través de argumentos y evidencias. Sencillamente, una discusión sobre un tema elegido con la finalidad de convencer a alguien.

Entonces, el debate está en todas las esferas de la vida. Por ejemplo, una conversación con amigos o reclamar al profesor por una nota. Sin embargo, éste ha variado de una forma especial: la competencia. En este sentido, diferentes equipos preparan sus argumentos para convencer a uno o más terceros y así obtener la mejor puntuación. Esto obliga a los participantes a refinar sus habilidades: oratoria, conocimientos y organización. Además, invita a solucionar pacíficamente las dificultades a partir de la contraposición de tesis sobre un aspecto controversial.

### 1.1 Formatos

Existen diferentes maneras de llevar un debate: Parlamento británico, Policy, crossed examination, entre otros.

Nuestro equipo se guía por el modelo del Parlamento Británico, porque nos proporciona el tiempo y las oportunidades que requerimos para maximizar la refutación y la argumentación. Esto, dentro de un esquema muy estilizado que facilita la organización.

### 1.2 Nociones Básicas

#### **Moción**

Es el tema que será discutido. Puede estar formulado como pregunta o no. Ejemplo. Esta casa sancionaría el incesto ¿Debe aplicarse un toque de queda para menores de edad?

#### **Proposición**

Es el enunciado afirmativo o negativo que muestra la posición asumida frente a la moción. Ejemplo. Esta casa no sancionaría el incesto.

#### **Argumentos**

Es la justificación dada a una posición concreta. Para aumentar el nivel de persuasión deben elaborarse en el siguiente orden: Afirmación +Razón +Ejemplo

Ejemplo. El toque de queda nocturno para menores de edad es una medida que los protege contra diferentes peligros, porque en esas horas la venta de drogas aumenta, los robos, los homicidios, las violaciones y los secuestros. Así, las cifras de violencia en la ciudad de Bogotá indican que, bajo el abrigo de la noche, la delincuencia aumenta vertiginosamente.

#### **Refutación**

Es la presentación de un argumento llamado a controvertir una afirmación dada por la contraparte. Para aumentar el nivel de persuasión deben elaborarse en el siguiente orden: Contra- Afirmación +Contra-Razón +Contra-Ejemplo

Ejemplo: El toque de queda nocturno para menores de edad no es una medida que los proteja totalmente contra diferentes peligros, porque aún permaneciendo en sus casas pueden ser víctimas de secuestros, violaciones, robos y consumo de drogas. Las cifras de violencia indican que, incluso en sus hogares, los menores están en grave peligro de ser atacados por delincuentes.

### ***Casa de Gobierno***

Es el equipo que apoya la moción. Siempre está situado a la derecha.

### ***Casa de la Oposición***

Es el equipo que va en contra de la moción. Siempre está situado a la izquierda.

## ***2. Habilidades de un buen orador***

### **2.1 Estilo:**

Es la forma en que se comunican los argumentos. A pesar de contar con una buena estructura y contenido, un discurso debe oírse y sentirse como seguro y persuasivo. Es necesario saber que no existe un único estilo; se puede optar por la calma, la agresividad o el humor. La escogencia dependerá de las habilidades, la seguridad y comodidad de cada persona.

### **2.2 Tono:**

Variar el tono de la voz puede hacer sonar más interesante una frase, evitando la distracción y la monotonía. Por ejemplo, para refutar contundentemente es recomendable usar un tono elevado y quizás agresivo. Por el contrario, al explicar un asunto clave y complicado es mejor utilizar la voz baja y pausada.

### **2.3 Uso de notas y contacto visual**

Las notas son una gran ayuda para el orador. Para que sean eficaces deben ser tomadas de forma clara y precisa. Sin embargo, es indispensable observar a la audiencia a los ojos a lo largo del debate, sin perder de vista lo anotado. Esta actitud refleja educación y seguridad.

### **2.4 Dicción**

Una pronunciación clara y transparente es vital en el marco de un discurso. Esto contribuye a un mejor entendimiento en la audiencia

### **2.5 Volumen**

Es clave utilizar un volumen apropiado para que toda la audiencia pueda escuchar y entender el lo planteado. Sin embargo, en algunos puntos es viable variar la voz. Con esta técnica se puede lograr énfasis en un punto, mostrar seguridad y evitar la distracción.

### **2.6 Velocidad**

Se debe optar por un ritmo que asegure evacuar todos los puntos del discurso, en el tiempo establecido. Pero este debe ser un tanto lento para asegurar la comprensión del mismo. Variarlo en algunos puntos puede servir como énfasis.

## 2.7 Claridad

Es la capacidad de expresar, en forma diáfana y concisa, los diferentes puntos en los que gira el debate. Es de gran utilidad contar con una estructura que guíe a la audiencia y asegure la comprensión del contenido.

## 2.8 Humor

Es un aspecto difícil de incluir en una alocución, pues el orador debe evitar sonar flojo o pesado. Sin embargo, cuando se sabe utilizar es de gran ayuda a la hora de dirigir la atención de la audiencia y reforzar la argumentación.

Postura, gestos y expresiones:

Se debe tomar una actitud segura y firme. No es recomendable moverse del sitio o utilizar las manos en exceso. Pero si se hace de una manera moderada, puede contribuir a fijar una postura clara y persuasiva. De la misma manera pueden usarse las expresiones faciales, pero sin exagerar para evitar distraer a los asistentes.

## 2.9 Idioma

Se debe optar por un lenguaje educado y formal. Así, es vital un vocabulario amplio y claro. Cabe anotar, que optar por frases o palabras muy sofisticadas no asegura triunfar en una competencia

## 3. Argumentación

Es la defensa razonada y justificada de posiciones en el marco de una discusión escrita, oral o gráfica.

### 3.1 Tipos de Argumento<sup>1</sup>

#### 3.1.1 Mentalidad

Exploran la relación entre las acciones que se lleven a cabo y la mentalidad de los agentes, de los afectados y de la sociedad.

A esta categoría pertenecen los argumentos culturales y educativos

**Ejemplo:** Permitir el matrimonio entre parejas del mismo sexo puede llevar a que la gente se haga más tolerante frente a este grupo

#### 3.1.2 Aplicación

Tratan acerca de la factibilidad de una propuesta de llevar a cabo su objetivo sobre la base de su eficiencia, o rechazarla debido a su inidoneidad

---

1 Cortesía Comunidad de Debate Venezuela

En esta categoría se encuentran los argumentos de solvencia, mercado negro, liberalización, sincerar las cosas, etc.

**Ejemplo:** Aumentar las penas para la fabricación y tráfico de drogas no contribuye a la disminución de este mercado

### 3.1.3 Cerrar Filas

Pondera las implicaciones de que un grupo -aliado o adverso- cierre filas debido a una acción determinada.

A esta categoría pertenecen los argumentos de enemigo común externo, inspirar o movilizar seguidores, zanjar controversias, solidaridad, dividir y conquistar, etc.

**Ejemplo** Si despenalizamos el aborto, los creyentes de las religiones, que consideran la vida como sagrada, harán un boicot y acabarán con el Estado

### 3.1.4 Mejor Camino

Contrastan una propuesta con las alternativas existentes o presentadas.

Dentro de esta categoría entran los argumentos de costo de oportunidad, prioridades, insuficiencia de recursos, costos, valor, etc.

**Ejemplo:** Para reducir las altas tasas de embarazos en adolescentes, es mejor aumentar las campañas educativas preventivas y de anticoncepción que legalizar el aborto.

### 3.1.5 Deber

Promueven el deber de hacer algo, o el derecho a no hacerlo.

A esta categoría pertenecen los argumentos soberanía vs protección, libertad vs seguridad, individuo vs colectivo, deber vs derecho, valor intrínseco vs valor práctico, ganarse vs merecerse, autonomía vs control, etc.

**Ejemplo:** El servicio militar debe ser obligatorio, pues es un deber de los ciudadanos contribuir a la protección de la soberanía, independencia política e integridad territorial de su Estado

### 3.1.6 Agente Práctico

Se centra en quién o quiénes deberían llevar a cabo la acción.

En esta categoría se encuentran los argumentos que contrastan las características, capacidades y jurisdicción de los agentes.

**Ejemplo:** Es conveniente que se establezca un órgano fuerte de inteligencia militar en Colombia. Sin embargo, éste no debería ser el DAS, dada la falta de confianza en este ente en virtud de las interceptaciones y seguimientos ilegales.

### 3.1.17 Reacción

Se centran en las consecuencias secundarias o inesperadas de una acción.

En esta categoría se encuentran argumentos de cooperación vs resistencia, terquedad, tiro por la culata, boicots, etc.

**Ejemplo:** Si reducimos los salarios a los jueces y funcionarios estatales, éstos serán más susceptibles de aceptar sobornos.

### 3.1.8 Mímica

Son similares a los argumentos de mentalidad: si se lleva a cabo una acción, otros la imitarán.

### 3.1.9 Barrera a los Beneficios

Evalúan si los fines justifican los medios. Dentro de esta categoría se encuentran los argumentos de fines y medios, principios vs realismo, pragmatismo vs purismo, atajos, estoicismo, autocontrol, etc.

**Ejemplo:** Si reducimos los salarios a los jueces y funcionarios estatales, éstos serán más susceptibles de aceptar sobornos.

### 3.1.10 Método E-s-p-e-r-m-a-c-s

Económico-Social-Político-Educativo-Religioso-Moral-Artístico-Cultural-Salud

## 3.2 Tipos de refutación<sup>2</sup>

Es la contradicción de los argumentos presentados por la contraparte. Para hacer más clara su intención y contenido puede presentarse así: Ellos dicen+ Nosotros decimos= Nosotros proponemos

### 3.2.1 Negación total

Se contradicen todos los enunciados presentados por la contraparte.

Estructura: Contra afirmación+ Contra razón+ Contra ejemplo

### 3.2.2 Sopesamiento

Este tipo de argumentos supone ponderar las eventuales restricciones sobre los beneficios esperados.

Afirmación: Se debe restringir el uso del Burka en espacios públicos, para asegurar el orden público, identificando a todos los individuos

Refutación: Sí, podría asegurar el orden público, pero restringe absolutamente el derechos de las mujeres de profesar su religión y asumir todo lo que ello implica.

### 3.2.3 Minimización

Se reconoce la posibilidad del enunciado de la contraparte, sin embargo se reducen o restringen sus efectos en la práctica

Afirmación: Legalizar la marihuana aumentaría el índice de criminalidad

Refutación: Sí, legalizar la marihuana podría aumentar el índice de criminalidad, pero sería un aumento poco significativo

---

2 Cortesía Comunidad de Debate Venezuela

#### 3.2.4 GIRO

Se usa el argumento de la contraparte para afirmar que se tiene como consecuencia lo opuesto a lo planteado por aquélla.

Afirmación: Legalizar la marihuana aumentaría el índice de criminalidad

Refutación: De hecho, legalizar la marihuana disminuiría el índice de criminalidad porque dejaría de considerarse un crimen su posesión, distribución y consumo.

### 3.3. Falacias

Falacias

Son enunciados dirigidos a la persuasión de una o varias personas, pero que padecen vicios en su seriedad.

FALACIAS	CONCEPTO	EJEMPLO
<i>Ad Misericordiam</i>	Surge cuando se acude a la misericordia y compasión y no a la fuerza de los argumentos.	<i>Cuando era pequeño, mi tío fue atropellado por un conductor ebrio. No podemos dejar que esta historia se repita, debemos penalizar la conducción de vehículos en estado de embriaguez.</i>
<i>Ad Populum</i>	Apelar a la opinión generalizada del colectivo en alguna dirección para justificar una medida o situación.	<i>Los colombianos apoyan la penalización de la dosis mínima de marihuana. Es suficiente, entonces, para admitir su prohibición</i>
<i>Ad Hominem</i>	Surge cuando se dirige el ataque a la persona y no a los argumentos de la contraparte.	<i>Si usted defiende el incesto, debe ser porque sostiene o ha sostenido este tipo de relaciones.</i>
<i>Apelación a la tradición</i>	Surge cuando se intenta demostrar la corrección o veracidad de una situación o conducta aduciendo su antigüedad y persistencia.	<i>Desde la Edad Media, las parejas de personas del mismo sexo han sido rechazadas. Por ello no se puede concebir el matrimonio para éstas.</i>
<i>Ad Numerum</i>	Se intenta demostrar un enunciado, partiendo que muchas personas creen que es de esa manera.	<i>En todo el mundo hay cerca de 1500 millones de musulmanes. ¿Acaso pueden estar equivocadas tantas personas?</i>
<i>Ad Vericundiam</i>	Apelar a una falsa autoridad o a un connotado sujeto, así no se trata de su especialidad.	<i>Según Luis Armando Maradona, si reducimos la tasa de natalidad habrá menos niños con hambre</i>
<i>Ad Ignorantiam</i>	Se busca demostrar la veracidad o corrección de un enunciado fundamentándose en la falta de prueba de su falsedad.	<i>Dios existe, porque ni los más inteligentes físicos han logrado demostrar su inexistencia.</i>

<i>Cum hoc ergo propter hoc</i>	Se afirma que por la concurrencia de dos hechos es posible que estén relacionados.	<i>Él se encontraba en el lugar del asesinato. Por ello él es el responsable.</i>
<i>Argumentum ad novitatem</i>	Se fundamenta la corrección de una medida o situación en su novedad	<i>Mi televisor es mejor que el tuyo, no ves que apenas lo compré</i>
<i>Circulus in demonstrando</i>	Se busca demostrar la legitimidad de una afirmación, usando la misma como apoyo.	<i>Se debe respetar al Presidente, porque es el representante de la autoridad del Estado.</i>
<i>Non Sequitur</i>	No existe conexión lógica entre las premisas y la conclusión	<i>Se deben pintar todos los colegios de blanco para evitar que los jóvenes consuman drogas</i>
<i>Generalización indebida</i>	Se parte de un hecho aislado y se obtiene como regla para los demás casos.	<i>Juan escuchaba salsa y mató a su mamá. Por ello esta música debe prohibirse para disminuir la tasa de homicidios</i>
<i>Pregunta Compuesta</i>	Es un interrogante que lleva implícita una respuesta no sustentada.	<i>¿Desde cuándo dejaste de conducir ebrio?</i>
<i>Falsa causa</i>	Se toma un evento como causa exclusiva de un efecto, pese a existir más situaciones que lo pudieron gestar	<i>El consumía drogas constantemente, seguramente murió de una sobredosis</i>
<i>Hombre de paja</i>	Se deforma el argumento de la contraparte y posteriormente se refuta.	<i>Afirmó que el capitalismo es el mejor sistema que existe</i>
<i>Pista Falsa</i>	Se introducen problemas irrelevantes para desviar la atención del discurso	<i>Se ha afirmado que la investigación sobre clonación salva vidas. Considero que el surgimiento de la vida es tan bello que no puede reducirse a un laboratorio, porque se pierde la oportunidad de compartir con los hijos.</i>
<i>Tu Quoque</i>	Se parte de la utilización de un error en la argumentación sustentado en su uso por la contraparte.	<i>Estás deformando mis argumentos. Eso fue lo que todos ustedes hicieron con los de mi compañero.</i>
<i>Pendiente resbaladiza</i>	Se niega una medida aduciendo que su adopción implicará serias consecuencias, sin que se pruebe el nexo causal	<i>Si aprobamos el aborto, después se aprobará el matrimonio entre parejas del mismo sexo</i>
<i>Particularización indebida</i>	Se infiere erróneamente de una regla general, un evento particular, cuando las características de éste impiden su aplicación.	<i>Si eres católico, no apruebas el aborto en ningún evento.</i>
<i>Ad Logicam</i>	Se afirma que algo es incorrecto en razón que las pruebas suministradas son insuficientes.	<i>Como mi contraparte partió de cifras acomodadas para justificar la imposición de una tasa de natalidad; ésta medida debe rechazarse por nociva para la</i>

		<i>sociedad.</i>
--	--	------------------

#### 4. Estructura Parlamento Británico

CÁMARA ALTA				
Orador	PRIMER MINISTRO	LÍDER DE LA OPOSICIÓN	SEGUNDO DEL GOBIERNO	SEGUNDO DE LA OPOSICIÓN
Puntos del discurso	Definiciones	Objeción a las definiciones presentadas por el Gobierno	Refutación a los argumentos presentados por el Líder de la Oposición	Refutación a los argumentos presentados por el Segundo del Gobierno
	Estado actual y problema planteado	Refutación a los argumentos desarrollados por el Primer Ministro	Reforzamiento a los argumentos desarrollados por el Primer Ministro	Refutación a los argumentos presentados por el Primer Ministro y consolidados por el Segundo del Gobierno
	Enunciación de argumentos propios y de su pareja (Segundo del gobierno)	Enunciación de argumentos propios y de su pareja (Segundo de la oposición)	Desarrollo de sus argumentos anunciados por el Primer Ministro	Reforzamiento a los argumentos desarrollados por el Líder de la Oposición
	Desarrollo de argumentos pro Propios	Desarrollo de argumentos propios	Síntesis de su discurso	Desarrollo de sus argumentos anunciados por el Líder de la Oposición
	Síntesis de su Discurso	Síntesis de su discurso	Recapitulación de lo acaecido (Optativo)	Síntesis de su discurso y Recapitulación de lo acaecido (Optativo)



CÁMARA ALTA				
Orador	PRIMER MINISTRO	LÍDER DE LA OPOSICIÓN	SEGUNDO DEL GOBIERNO	SEGUNDO DE LA OPOSICIÓN
CÁMARA BAJA				
Orador	TERCERO DEL GOBIERNO-EXTENSIONISTA	TERCERO DE LA OPOSICIÓN-EXTENSIONISTA	SUMARIO DEL GOBIERNO	SUMARIO DE LA OPOSICIÓN
<b>Puntos del discurso</b>	Refutación de los argumentos de la Oposición en la Cámara Alta	Refutación de los argumentos del Gobierno en la Cámara Alta	Refutación de la extensión del Tercero de la Oposición	Refutación residual al discurso del Sumario del Gobierno
	Reforzamiento de los Argumentos del Gobierno en la Cámara Alta	Refutación de los nuevos argumentos presentados por el Tercero del Gobierno	Reforzamiento de los argumentos nuevos desarrollados por el Tercero del Gobierno	Reforzamiento de los argumentos nuevos desarrollados por el Tercero de la oposición
	Extender el debate a través de la presentación de un argumento totalmente nuevo	Reforzamiento de los argumentos dados por la Cámara Alta del Gobierno  Extender el debate a través de la presentación de un argumento totalmente nuevo	División del debate en tres temas de choque, mostrando las razones por las cuales su grupo triunfó en cada uno y la importancia de la extensión de su pareja	División del debate en tres temas de choque, mostrando las razones por las cuales su grupo triunfó en cada uno y la importancia de la extensión de su pareja
	Síntesis de su discurso	Síntesis de su discurso	Síntesis de su discurso	Síntesis de su discurso

#### 4.1 Puntos de información

Dentro del formato existe este mecanismo que constituye una oportunidad para la intervención de un miembro de la bancada durante el discurso de su contraparte. Su solicitud impone levantarse del asiento y extender el brazo. Quien utiliza esta figura puede formular una pregunta o una observación breve. Así, son de gran utilidad a la hora de hacer notar las contradicciones del orador y mantener vigente el discurso pronunciado por su bancada. Adicionalmente, a éstos se puede acceder en cualquier momento, salvo el primer y el último minuto de cada alocución, pues se consideran protegidos.

El orador puede optar por recibir el punto, rechazarlo cortésmente o mantener al orador en pie. Si decide aceptarlo debe responder lo planteado inmediatamente o cuando termine su idea.

Se recomienda recibir dos puntos de información, excepto el sumario para quien basta uno.