



DEBATE EN 3 DÍAS

Plan de trabajo y lecciones para un taller de capacitación de capacitadores
llevado a cabo en **La Antigua, Guatemala en Junio de 2008**

Agenda

DIA 1

Mañana

- Introducción de participantes, presentaciones individuales (30/60 minutos)
- 1 La importancia del debate
- 3 Guía general para estudiantes
- 5 Definiendo los términos
- 6 Escribiendo resoluciones

Tarde

- 7 Escuchar y responder
- 9 Definición de argumento
- 10 Respondiendo preguntas
- 11 Preparación de un caso por grupo
- Actividad con todos (un orador de cada grupo presenta el caso en tres minutos)

DIA 2

Mañana

- 12 Ejercicio con la pelota
- 13 Inducción y Deducción
- 14 Formas comunes de razonamiento
- 15 Falacias comunes
- 16 Toma de notas
- 18 Formato: Foro Público

Tarde

- 19 Formato: Debate público
- 21 Estructura de los desarrollos
- 23 Técnicas de refutación
- 24 Juzgar debates
- 25 Planilla de votación
- 26 Práctica de Debate Público

DIA 3

Mañana

- 27 Debate Parlamentario de 6 personas
- 28 Formato Karl Popper
- 29 Formato Lincoln Douglas
- Repaso/dudas/ventajas y desventajas de los distintos formatos
- 30 Preguntas de discusión para la elaboración de un formato de debate
- 31 Nuevo formato establecido por el grupo de trabajo en Guatemala y Honduras
- Efectuar ronda de práctica con nuevo formato

Tarde

- 32 Guía para preparar un torneo
- 33 Formato: debates escritos a distancia

LA IMPORTANCIA DEL DEBATE

- Aumentar la confianza (el poder del discurso)
- Mejorar la comunicación (hablar, leer, escuchar, escribir)
- Desarrollar pensamiento crítico
- Comprender mejor los temas de actualidad
- Desarrollar capacidades de investigación
- Aprender a trabajar en equipo
- Promover liderazgo
- Hacer nuevos amigos
- Ser más tolerantes respecto al pensamiento de otros

¿Tienen ustedes otras ideas?

LÍNEAS GENERALES DE DEBATE PARA ESTUDIANTES

General

1. Un debate es una confrontación organizada. Es una competencia formal de destrezas y habilidades retóricas. Hay dos equipos en cada ronda, el Afirmativo (a veces llamado "Gobierno" o "Pro") y el Negativo (a veces llamado "Oposición" o "Con"). El equipo Afirmativo debe sostener la resolución presentando y defendiendo un caso en su favor. El Negativo debe oponerse a la resolución y/o al caso presentado por el equipo Afirmativo.
2. Una resolución es una frase u oración que provee el tema del debate.
3. Los tiempos y el orden de cada discurso están específicamente predeterminados. Estos tiempos varían entre diferentes formatos de debate. En todos los estilos de debate, es importante ajustarse a los límites de tiempo y utilizar el tiempo de manera efectiva para sostener nuestra postura.
4. Los discursos constructivos tienen por objetivo que cada equipo presente los argumentos que utilizará a lo largo de toda la ronda. Durante los discursos de refutación, no está permitido introducir nuevos argumentos. La refutación debe ser utilizada para resumir los principales aspectos de la ronda y proveer al juez de buenas razones para que se ubique de nuestro lado.

Resoluciones

Hay tres tipos de resoluciones:

1. **Resolución de hecho:** Un debate sobre hechos pasados. El equipo Afirmativo debe probar que la resolución es verdadera; el Negativo, que es falsa. Un ejemplo es: "La diplomacia internacional con China ha mejorado el respeto de los derechos humanos en ese país."
2. **Resolución de valor:** Un debate sobre los valores y la moral vigente. Los equipos se encuentran "pesando" dos valores e intentando probar que uno es más importante que el otro. Un ejemplo es: "El acceso desigual a los cuidados de la salud es inmoral".
3. **Resolución de política:** Un debate sobre las consecuencias futuras de un cambio en una ley, práctica o política del gobierno. El equipo Afirmativo debe presentar un plan que explique la nueva política. Un ejemplo es: "Los Estados Unidos deberían cerrar la prisión militar de Guantánamo."

Responsabilidades de los participantes

Equipo Afirmativo

El trabajo del equipo Afirmativo es interpretar la resolución y apoyar su interpretación suministrando argumentos claros. En debates sobre políticas, el equipo Afirmativo debe promover un cambio en el status quo.

Equipo Negativo

La tarea del equipo Negativo es enfrentar el caso presentado por el equipo Afirmativo. Esto puede realizarse defendiendo el status quo, sosteniendo la existencia de impactos negativos significativos de implementarse el plan del equipo Afirmativo, o bien ofreciendo un plan alternativo más efectivo.

Requisitos básicos para discursos en debate

1era Desarrollo afirmativo: El orador de la primera Desarrollo afirmativa presenta su caso, explicando su plan y las razones por las que el juez debería apoyar la resolución.

1era Desarrollo negativo: El primer orador negativo tiene dos roles. Primero, debe refutar el caso afirmativo. Segundo, debe ofrecer razones (separadas de su refutación) por las que el juez debería oponerse a la resolución.

2da Desarrollo afirmativo: El trabajo del segundo orador afirmativo es reconstruir su caso y refutar el caso presentado por el equipo Negativo. Podría, además, presentar nuevas evidencias y razonamientos adicionales para apoyar su caso.

2da Desarrollo negativo: El trabajo del segundo orador negativo es reconstruir su caso y refutar el caso presentado por el equipo Afirmativo. Podría, además, presentar nuevas evidencias y razonamientos adicionales para apoyar su caso.

Refutación negativa: El orador debe resumir los principales aspectos de la ronda y mostrar por qué el equipo Negativo ha resultado ganador. Una buena estrategia es organizar el discurso alrededor de 3 asuntos principales. No está permitido presentar argumentos nuevos.

Refutación afirmativa: El orador debe responder brevemente a la refutación negativa y luego resumir los principales aspectos de la ronda y mostrar por qué el equipo Afirmativo ha resultado ganador. Una buena estrategia es organizar el discurso alrededor de 3 asuntos principales. No está permitido presentar argumentos nuevos.

DEFINIENDO TÉRMINOS

PARA DISCUTIR: ¿Por qué es la “definición” tan importante en la construcción y presentación de argumentos? ¿Pueden pensar en una situación en que alguien no haya logrado ser persuasivo por no haber definido algo claramente?

Métodos para definir términos en resoluciones de debate

1. definiciones de diccionario

Ej: *nación*—Conjunto de habitantes de un mismo territorio, que comparten unos vínculos históricos y se rigen por una misma estructura política.

-Larousse Diccionario de la lengua española

2. estipulación – sugerir que se acepte una definición de un término que pueda diferir de su definición convencional

Ej: *batalla*—El diccionario dice que una “batalla” es un “*combate importante entre dos fuerzas militares*”, pero hoy queremos definir “batalla” como una “*campaña de salud*”.

3. negación – decir qué NO es un término

Ej: *templado*—Diremos que el tiempo está “templado” siempre que no esté ni frío ni caluroso.

4. ejemplos – reales e hipotéticos

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

5. definición extendida – ir más allá de la definición de diccionario para clarificar un término que presenta diversas connotaciones (por ejemplo: “materialismo”)

Ej: *debate*— El diccionario dice que un “debate” es una “discusión entre dos o más personas”. Pero con “debate” nos referiremos específicamente a debates con formato.

ACTIVIDAD: Dividirse en cuatro grupos y definir los siguientes términos o frases:

- adicción
- mandato del gobierno
- opresión
- libertad de expresión

REQUISITOS BÁSICOS PARA ESCRIBIR RESOLUCIONES DE DEBATE

1. desafío – una buena resolución se enfrenta a los valores, creencias y/o comportamientos vigentes de la audiencia (la resolución debe buscar un CAMBIO en el status quo)

2. claridad – una buena resolución focaliza los argumentos a un conjunto particular de asuntos

- asegurarse de que todas las palabras en la resolución sean claras
- no avanzar en más de una afirmación simultáneamente

3. balance – los asuntos a favor y en contra de la resolución deben ser igualmente contemplados en la resolución (usar términos neutrales, evitar términos controvertidos o connotativos)

- resolución desbalanceada: “La exploración espacial es el mayor desperdicio de dinero del mundo”
- resolución balanceada: “Los fondos invertidos en la exploración espacial deberían ser reducidos significativamente”

Actividad:

Dividir a los participantes en 4 grupos. Cada grupo deberá escribir resoluciones utilizando los siguientes temas generales:

- La economía
- El medio ambiente
- Las drogas ilícitas
- La salud

ESCUCHANDO Y RESPONDIENDO ARGUMENTOS

Saber escuchar es una habilidad fundamental en la comunicación, especialmente importante para el éxito del debate. Un buen debate es un diálogo sobre los asuntos que surgen de la resolución, y escuchar es necesario para constituir ese diálogo. Tanto jueces, entrenadores, como participantes deben conocer técnicas efectivas de escucha.

El debate requiere lo que algunos llaman “escucha analítica”. John Stewart y Carole E. Logan definen este tipo de escucha como “el proceso racional de evaluación crítica” cuyo objetivo es “entender lo que se escucha” y determinar “el significado global del mensaje”.

Stewart y Logan indican algunas “razones por las que no escuchamos”; entre las de mayor interés para debate encontramos:

- Mensaje sobrecargado
- Preocupación por asuntos personales/externos
- Pensamiento rápido (mucho tiempo necesario para acercarse a pensamientos ajenos)
- Escuchar requiere mucho esfuerzo
- Falta de entrenamiento
- Escuchar lo que se espera escuchar (en lugar de lo que el orador realmente dice)

Una habilidad de escucha que puedes practicar con tus estudiantes es la paráfrasis. Parafrasear consiste en re-expresar lo que otro ha dicho usando nuestros propios códigos verbales y no verbales. Esto es importante en todas las facetas del debate, pero es particularmente crucial en el proceso de refutación.

Para favorecer la efectividad de los jueces y participantes, se pueden practicar las siguientes líneas de desarrollo de habilidades de escucha:

- concentrarse en la toma de notas y evitar distracciones
- organizar lo que se escucha (ideas claves, esquemas, transiciones)
- re-expresar internamente los puntos principales (parafrasear)
- prestar atención al material de respaldo (ejemplos, analogías, estadísticas)
- evitar enfocarse demasiado en aspectos expresivos y emotivos

ACTIVIDAD:

Reunir a los participantes en grupos de tres. Asignarle a cada grupo uno de los siguientes temas, y dar diez minutos para que los discutan. Durante la discusión, cada participante debe PARAFRASEAR los comentarios de la persona que habló con anterioridad antes de realizar un nuevo comentario.

Temas:

- Las parejas homosexuales deberían poder adoptar niños,
- La pena de muerte no tiene lugar en una sociedad civilizada,
- La marihuana debería legalizarse,
- La TV y los videojuegos violentos son peligrosos para los niños,
- El gobierno debería brindar servicios de salud gratuitos a todos los ciudadanos.

DEFINICIÓN DE ARGUMENTOS

Un buen debate consiste en una serie de argumentos bien fundamentados. Los participantes exitosos saben construir y presentar argumentos de modo efectivo. Un entrenamiento en cualquier estilo de debate debe comenzar por una práctica intensiva en la creación y articulación de argumentos.

Los argumentos tienen tres componentes básicos: **Afirmación, Razonamiento y Evidencia.**

Una afirmación es una aseveración de que algo es cierto, una determinación de acciones futuras que el orador desea que la audiencia acepte.

- **“La pena de muerte debería estar permitida.”**

El **razonamiento** es una explicación de por qué la audiencia debería aceptar la afirmación. El razonamiento suele estar acompañado de la palabra “porque” en un argumento básico.

- **“La pena de muerte debería estar permitida **porque reduce los delitos violentos.**”**

La **evidencia** es la prueba que el orador suministra para respaldar su razonamiento. Normalmente consiste en hechos, información de investigaciones y condiciones observables objetivamente. La evidencia será aceptada como verdadera por la mayoría de la audiencia; los oradores efectivos utilizan esta información para persuadir a la audiencia de modo que acepten la afirmación.

- **“La pena de muerte debería estar permitida porque reduce los delitos violentos. Según un estudio de la Universidad de Virginia, los asesinatos en Virginia disminuyeron en un 25% en el año siguiente a la aprobación de la pena de muerte en ese Estado.”**

Un buen participante utiliza múltiples argumentos para construir un caso completo que le permita defender su postura en el debate. Por ejemplo, la afirmación inicial del ejemplo anterior podría ser respaldada también de la siguiente manera:

- **“La pena de muerte debería estar permitida porque actúa como ‘cierre’ para las familias que han perdido seres queridos en delitos violentos. Psicólogos de la Universidad de Harvard han demostrado que las familias afectadas requieren menos acompañamiento y un menor consumo de medicinas luego de la ejecución del criminal.”**

Notar que el “razonamiento” y la “evidencia” son diferentes en este nuevo ejemplo, pero la afirmación es la misma. Al margen de cómo se respalde la afirmación, los participantes efectivos utilizan argumentos con una afirmación clara, un razonamiento explícito y una evidencia persuasiva.

RESPONDIENDO PREGUNTAS

Todos los tipos de debate dan lugar a preguntas por parte del equipo contrario. Responder preguntas durante el debate requiere habilidades para hablar de manera espontánea; los estudiantes que se preparan para debatir deben tener oportunidades adecuadas para responder preguntas durante su entrenamiento. Las siguientes líneas ayudarán a los estudiantes en sus esfuerzos por volverse más hábiles para responder preguntas:

1. **sé amable al responder preguntas** – tus gestos y tono de voz deben transmitir confianza y buenos modales. Los principiantes suelen sentirse “amenazados” cuando son interrogados, pero no es bueno que des señales de miedo o de una actitud defensiva al responder a los puntos presentados por el equipo contrario. Enfócate en mantener la calma y en responder de una manera firme pero constructiva.
2. **sé conciso en las respuestas** – el tiempo es muy limitado en la mayoría de los formatos de debate, por lo que es mejor que respondas rápidamente a las preguntas para poder explicar mejor tus principales argumentos. Asegúrate de tener tiempo suficiente para explicar de manera adecuada tus respuestas, pero no seas muy detallista al responder (hacerlo daría la sensación de que tu oponente ha tocado un tema que habías olvidado al preparar tu caso). Generalmente, las respuestas no deberían ser de más de 30-45 segundos.
3. **responde con evidencia si es posible** – las respuestas más concisas y persuasivas suelen tener forma de evidencia. En muchos casos, las preguntas se enfocan en detalles de las políticas propuestas, y respondiendo con una observación específica, estadísticas o hechos, parecerás más informado y mejor preparado.
4. **no des lugar a preguntas fuera del tema** – a veces las preguntas buscarán ponerte fuera del tema del debate. Se trata de técnicas de “diversión”, y pretenden hacerte hablar de cosas que no se refieren a la resolución que se está debatiendo. La mejor manera de tratar estas preguntas es mencionarle al juez y a la audiencia que se encuentran fuera de tema y utilizar el tiempo disponible para desarrollar tus propios argumentos.
5. **refuerza tus propios argumentos al responder preguntas** – no olvides que las preguntas son una oportunidad para seguir promoviendo tu postura en el debate. Siempre que exista la posibilidad, intenta aumentar el respaldo a tus principales argumentos en las respuestas que des a las preguntas de tus oponentes.

CASO

Resolución = _____

Posición = _____

Adelanto de los principales puntos (mencionar brevemente los tres argumentos)

Argumentos a favor del caso

1) _____

2) _____

3) _____

Repaso de los principales puntos (re-expresar brevemente la posición y los tres argumentos principales)

EL EJERCICIO DE LA PELOTA

10 resoluciones (pelota)

- 1) Pepsi es mejor que Coca Cola.
- 2) La tecnología arruina las relaciones sociales.
- 3) El café es bueno.
- 4) La familia es lo más importante.
- 5) Los hombres son más infieles que las mujeres.
- 6) El frío es mejor que el calor.
- 7) El dinero hace a la felicidad.
- 8) Los animales sirven más que los vegetales.
- 9) El periódico es más importante que la televisión.
- 10) La salud es lo más importante.

INDUCCIÓN Y DEDUCCIÓN

Esquemas lógicos para ordenar argumentos (originalmente identificados por Aristóteles)

INDUCCIÓN= razonamiento de específico a general

1. concepto básico = razonamiento basado en instancias específicas
2. esquema del argumento = evidencia, evidencia, conclusión
3. razonamiento básico = “es verdadero en los casos que he mencionado, entonces debe ser generalmente verdadero”
4. atención sobre – citar muy pocos ejemplos o ejemplos atípicos, conclusiones que no parecen seguirse de los ejemplos

DEDUCCIÓN= razonamiento de general a específico

1. concepto básico = razonamiento basado en un principio general
2. esquema del argumento = principio general, evidencia, conclusión
3. razonamiento básico = “es generalmente verdadero, por lo tanto debe ser verdadero también en este caso específico”
4. atención sobre – premisas generales cuestionables (“todos” o “esto o esto”)

FORMAS COMUNES DE RAZONAMIENTO

RAZONAMIENTO CAUSAL – sostener que una situación o acontecimiento genera otra situación o acontecimiento

En los últimos meses se ha visto un marcado incremento en el precio del combustible. Al aumentar el precio del combustible, también aumentan los precios de los alimentos, ya que los agricultores deben pagar más para poder ofrecer sus productos al mercado. Entonces, mientras el precio del combustible siga subiendo, los consumidores deberán pagar más por sus alimentos básicos como maíz, arroz, leche y huevos.

Cuando se usa un RAZONAMIENTO CAUSAL, tener el cuidado de evitar las siguientes FALACIAS:

CAUSA FALSA -- cometer errores en la sucesión temporal de las causas, o atribuir sólo una causa a un problema complejo

La tasa de divorcios en parejas recién casadas continúa aumentando y no se espera que cambie la tendencia. Este problema es un resultado directo de la falta de asesoramiento profesional prematrimonial.

CADENA DE SUCESOS -- asumir, sin evidencia, que un acontecimiento dará lugar a una serie de sucesos que llevarán inevitablemente a un resultado de tamaño significativo

Si el Estado de Oregon aprueba una ley para identificar a los alimentos genéticamente modificados, el aumento en los costos de producción dejará a cientos de agricultores fuera del negocio. Ellos deberán dejar el Estado o declararse en bancarrota, y la economía de Oregon se verá muy perjudicada. Negocios, escuelas y servicios públicos básicos se verán afectados como resultado directo de la nueva ley.

OTRAS FALACIAS COMUNES

AD HOMINEM – atacar personalmente al oponente para evitar responder sus argumentos

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

APELAR A LA TRADICIÓN– sostener que un comportamiento o elección está justificado porque se lo ha practicado mucho tiempo

Los niños en adopción siempre han sido integrados a familias de parejas heterosexuales. Siendo que esta ha sido nuestra práctica durante los últimos 100 años, ¿por qué deberíamos cambiar drásticamente las cosas y permitir la adopción por parte de parejas homosexuales?

FALSA DICOTOMÍA – ofrecer sólo dos opciones como solución a un problema complejo, cuando hay más opciones disponibles

El gobierno debe aumentar los impuestos, o bien recortar el programa de emergencia alimentaria para los pobres. Obviamente, el gobierno no aumentará los impuestos, por lo que la desnutrición aumentará.

APELAR A LA PRÁCTICA COMÚN – defender o recomendar un comportamiento explicando que la mayoría de la gente actúa de ese modo

70% de los cuestionados en una encuesta reciente dijeron haber fumado marihuana al menos una vez en los últimos cinco años. Dado que tanta gente ya está consumiendo marihuana, su compra y consumo debería legalizarse para todos los ciudadanos.

Actividad:

Dar un ejemplo de un argumento válido y uno falaz (pro o con) sobre la siguiente resolución:

El gobierno debería priorizar a la economía antes que al medio ambiente.

En la puesta en común, comentar si es válido o no y qué tipo de razonamiento se utilizó.

TOMA DE NOTAS

Llevar un registro de lo que sucede durante el transcurso del debate permite:

- Crear un mapa visual de lo expuesto.
- Organizar las refutaciones.
- Recordar puntos a cuestionar en el Interrogatorio.
- Dar respuesta a todo lo argumentado por el equipo contrario.
- Identificar eventuales contradicciones.

Es importante recordar que:

No se puede ganar un debate sin dar respuesta a lo expuesto por el equipo contrario.

“El que calla, otorga”: Si no refutamos lo que dice nuestro opositor, asumimos que es cierto, y por lo tanto le damos la razón.

TOMA DE NOTAS

Cuadro de toma de notas

Se crea una tabla con una columna para cada discurso:

Orador 1 / Equipo A	Orador 1 / Equipo B	Orador 2 / Equipo A	Orador 2 / Equipo B
Descripción de Argumento N° 1	Respuesta a Argumento N° 1	Respuesta a la respuesta de Argumento N° 1	
Descripción de Argumento N° 2	Respuesta a Argumento N° 2	Respuesta a la respuesta de Argumento N° 2	
Descripción de Argumento N° 3	Respuesta a Argumento N° 3	Respuesta a la respuesta de Argumento N° 3	
	Descripción de Argumento N° I	Respuesta a Argumento N° I	
	Descripción de Argumento N° II	Respuesta a Argumento N° II	
	Descripción de Argumento N° III	Respuesta a Argumento N° III	

Se toma nota de cada argumento del primer orador del equipo A

Se registran las respuestas del orador 1 del Equipo B, y los nuevos argumentos que presenta.

Se anotan las respuestas que se dan a los argumentos iniciales, y luego a éstas, y así sucesivamente.

Formatos de debate

FORO PUBLICO

Dos equipos compuestos cada uno por dos personas se enfrentan en una ronda de debate. Uno de ellos a favor de la resolución (Afirmativo), y el otro en contra (Negativo). Antes de empezar el debate, los equipos tiran una moneda, y el ganador puede elegir ser Afirmativo o Negativo, o bien ser el Primer o Segundo orador. El equipo negativo podría, entonces, comenzar el debate. Hay once secciones en este formato. Ocho de las secciones consisten en discursos, que son presentaciones sin interrupción de un orador designado. Dos son Confrontaciones, y la restante es una Gran Confrontación entre los cuatro participantes. El período de tiempo asignado a cada sección también es determinado por el formato.

Sección	Tiempo	Orador
1. Equipo A Orador 1	4 minutos	A1
2. Equipo B Orador 1	4 minutos	B1
3. Confrontación (entre A1 y B1)	3 minutos	A1, B1
4. Equipo A Orador 2	4 minutos	A2
5. Equipo B Orador 2	4 minutos	B2
6. Confrontación (entre A2 y B2)	3 minutos	A2, B2
7. Resumen A	2 minutos	A1
8. Resumen B	2 minutos	B1
9. Confrontación (entre todos)	3 minutos	TODOS
10. Discurso Final A	1 minuto	A2
11. Discurso Final B	1 minuto	B2
Tiempo de Preparación	2 minutos x equipo	

Los argumentos básicos sobre las resoluciones deben estar contenidos en los primeros desarrollos. En estos discursos, los participantes presentan todas las razones para afirmar o negar la resolución. Los discursos siguientes están dedicados a responder y analizar las razones ya presentadas. Así, se presentan objeciones a los argumentos hechos por los oponentes, y se defienden los propios ante las objeciones recibidas. Las confrontaciones se usan para clarificar argumentos, y para crear una base para las objeciones que se harán en las exposiciones restantes. En los discursos finales debería retomarse el argumento más fuerte para fortalecer el trabajo del equipo, y cerrar el debate.

Los equipos cambiarán de posición mientras la competencia continúa. En algunas rondas, se encontrarán argumentando a favor de la resolución, mientras que en otras discutirán en contra.

Cada ronda incluye 4 minutos de tiempo de preparación, 2 minutos para cada equipo. Este tiempo no se registra en ningún lugar en particular en la secuencia de las secciones; es tomado a discreción de cada equipo, fraccionado o todo junto, según lo deseen.

Formatos de debate

DEBATE PÚBLICO

¿En qué consiste?

Se trata de un debate entre dos equipos, cada uno compuesto por dos personas. Al principio de cada ronda, a un equipo se le asigna el rol de gobierno. El equipo gobierno debe explicar por qué nosotros (el juez y la audiencia) debemos afirmar o apoyar la resolución. Al otro equipo se le asigna el rol de oposición. El equipo oposición debe mostrar por qué no deberíamos apoyar la resolución.

Resoluciones y tiempo de preparación

Una vez que se asignan las posturas de los equipos, se debe elegir entre tres resoluciones. Para cada ronda de debate, los equipos elegirán entre tres resoluciones diferentes. Normalmente, las resoluciones se enfocan en temas de actualidad. Al principio de una ronda, cada equipo elige una resolución que no quiera debatir y esa resolución se retira. Se debatirá sobre la resolución que no sea retirada.

Un ejemplo de tres resoluciones es:

- 1) Las Naciones Unidas deberían aumentar sus esfuerzos para que finalice el genocidio en Darfur.
- 2) El gobierno debería aumentar significativamente sus programas de alimentación a los más pobres.
- 3) Los acuerdos de libre comercio no son suficientes para evitar las violaciones a los derechos humanos.

Una vez que los equipos eligen una resolución, disponen de tiempo de preparación (normalmente 15 minutos). Durante este tiempo su único recurso disponible es un diccionario. El objetivo de este tiempo es ofrecer a los equipos la oportunidad de desarrollar sus argumentos.

La estructura de un Debate Público

- | | |
|---|-----------|
| • 1er Desarrollo Gobierno | 7 minutos |
| • 1er Desarrollo Oposición | 8 minutos |
| • 2do Desarrollo Gobierno | 8 minutos |
| • 2do Desarrollo Oposición | 8 minutos |
| • Refutación Oposición (a cargo del 1er orador oposición) | 4 minutos |
| • Refutación Gobierno (a cargo del 1er orador gobierno) | 5 minutos |

El equipo gobierno abre y cierra el debate. No hay tiempo de preparación durante el debate. Cuando llega su turno, el siguiente orador debe pararse y hacer su exposición apenas haya concluido el orador anterior.

Preguntas cruzadas

Durante cualquiera de los cuatro discursos de desarrollo (después del primer minuto y antes del último minuto del discurso), el equipo contrario puede realizar preguntas a quien esté hablando. Por ejemplo: el primer orador gobierno está dando su primer discurso. Alguien del equipo contrario se pone de pie para realizar una pregunta, hacer una observación o presentar un argumento. El primero orador gobierno puede dar lugar o ignorar al oposición. Las preguntas no pueden realizarse durante el primer o el último minuto de un discurso (se lo considera "tiempo protegido").

Guía de presentación

PRIMER ORADOR AFIRMATIVO

Introducción = _____

Tesis = _____

Adelanto de los principales puntos (mencionar brevemente los tres argumentos)

Argumentos a favor del caso afirmativo

1) _____

2) _____

3) _____

Repaso de los principales puntos (re-expresar brevemente la tesis y los tres argumentos principales)

Solicitarle al juez que apoye al equipo afirmativo en el debate de hoy

Guía de presentación

PRIMER ORADOR NEGATIVO

Introducción = _____

Tesis = _____

Adelanto de los principales puntos (refutación, argumentos a favor del caso negativo)

Refutación (parafrasear brevemente los TRES argumentos principales del primer orador afirmativo y explicar por qué resultan insostenibles):

1) _____

2) _____

3) _____

Nuevos argumentos a favor del caso negativo

1) _____

2) _____

Repaso de los principales puntos (re-expresar brevemente la tesis y los dos nuevos argumentos a favor del caso negativo)

Solicitarle al juez que apoye al equipo negativo en el debate de hoy

REFUTACIÓN

La refutación es el proceso de dar respuestas a los argumentos mencionados previamente. Hay muchas maneras de dar respuesta a los argumentos presentados por tus oponentes. Kate Shuster y John Meany explican que una refutación efectiva debería seguir un método básico de cuatro pasos:

Paso 1: “Ellos dijeron...” Es importante mencionar el argumento que estás por refutar para que la audiencia y los jueces puedan seguir fácilmente tu línea de pensamiento. Para referirte al argumento de tu oponente, deberías parafrasearlo: intenta hacerlo usando entre tres y siete palabras. Esto te dará tiempo suficiente para explicar por qué no estás de acuerdo con ese argumento.

Paso 2: “Pero yo no estoy de acuerdo...” En esta parte de tu refutación, debes sentar las bases de tu contraargumento. Esto puede ser simplemente una afirmación opuesta a la de tu contrincante, o bien una objeción a su razonamiento o la evidencia presentada. Lo importante aquí es sentar de manera clara y concisa tu contraargumento. Asegúrate de ser lo más conciso posible ya que esto ayudará a tu juez, audiencia y oponentes a recordarlo.

Paso 3: “Porque...” Habiendo adelantado ya tu contraargumento, tu próxima tarea es explicar tu razonamiento. Las refutaciones deben ser argumentos completos en sí mismos, por lo que el razonamiento debe ser provisto.

Paso 4: “Por lo tanto...” Finalmente, debes presentar una conclusión que compare tu argumento de refutación con el argumento originalmente presentado por tu oponente, y que muestre por qué tu argumento es mejor que el suyo. La conclusión suele realizarse mediante una comparación del razonamiento, la evidencia o ambas cosas.

Shuster y Meany ofrecen el siguiente ejemplo para mostrar los cuatro pasos del modelo de refutación:

Orador 1 (argumento original): Las bananas son mejores que las naranjas porque contienen más potasio.

Orador 2 (refutación): El orador 1 dijo que las bananas son mejores que las naranjas, pero yo no estoy de acuerdo. Las naranjas son mejores que las bananas porque contienen más vitamina C. Por lo tanto, deberíamos preferir las naranjas porque mientras que muchas de las comidas de una dieta ordinaria contienen potasio, pocas contienen una cantidad significativa de vitamina C. Siempre que sea posible, es más importante comer naranjas que comer bananas.

INFORMACIÓN GENERAL PARA JUZGAR DEBATES

Información previa a la ronda:

Hay dos equipos (o dos oradores en el formato Lincoln-Douglas) en cada ronda, el Afirmativo (a veces llamado “Gobierno” o “Pro”) y el Negativo (a veces llamado “Oposición” o “Con”). El equipo Afirmativo debe sostener la resolución presentando y defendiendo un caso a favor de la misma. El Negativo debe oponerse a la resolución y/o al caso presentado por el equipo Afirmativo. Si, al final del debate, Ud. cree que el equipo Afirmativo ha sostenido y defendido exitosamente la resolución, entonces debe declararlo ganador. Si no, el ganador debe ser el equipo Negativo.

Durante la ronda:

- 1) **Evidencia:** los debatientes deben suministrar información sobre los autores, publicación, fecha y número de página de todas sus fuentes (esto NO se aplica en “debate público” y “debate parlamentario”).
- 2) **Refutaciones:** no está permitido introducir nuevos argumentos en los discursos de refutación.
- 3) **Señales de tiempo:** Por favor, provea señales de tiempo con sus manos durante cada discurso. Ejemplo: si en un discurso de 8 minutos ya han pasado 3 minutos, exhiba 5 dedos para indicar que restan 5 minutos para que se acabe el tiempo disponible. Usualmente se exhibe un puño para indicar que el tiempo ha expirado. El tiempo es importante para los oradores y ellos aprecian los esfuerzos realizados para favorecer su seguimiento.

Luego de la ronda:

Despida a los equipos, complete la planilla de votación y entréguela donde corresponda. Rellene su planilla completamente. Indique el tópico, la sala, la ronda, su nombre, etc. Deberá votar por uno de los equipos: ¿quién debatió mejor? También deberá explicar la razón de su decisión. Recuerde que no hay una respuesta “correcta”, sólo hay razones para tomar una decisión. Por favor, entregue sus planillas con rapidez, pues no podremos comenzar la ronda siguiente hasta tanto TODAS las planillas hayan sido entregadas.

Luego de entregar la planilla de votación, Ud. puede, a su discreción, realizar algunos comentarios constructivos a los debatientes. Sin embargo, deberá abstenerse de anunciar su decisión.

PLANILLA DE VOTACIÓN

JUEZ _____

Gob1 _____ Op1 _____

Gob2 _____ Op2 _____

Gob1 Gob 2 Califique de 1 a 10 (1=peor / 10=mejor) Op1 Op 2

		Argumentación y refutación		
		Preguntas cruzadas		
		Comunicación		

El equipo ganador es (marque con una cruz):

Gobierno							Oposición
----------	--	--	--	--	--	--	-----------

Cuanto más seguro esté de su decisión, más cerca del equipo ganador realice la cruz.

Argumentos que me llevaron a votar por el equipo ganador:

Consejos y comentarios para la mejora de cada participante:

Gobierno 1	Oposición 1
Gobierno 2	Oposición 2

Otros comentarios:

Firma del Juez

DEBATE PÚBLICO

Dividir al grupo en equipos de 2 personas, para debatir sobre las siguientes 3 resoluciones:

- La educación ambiental debería incluirse en la currícula secundaria.
- La educación sexual no es responsabilidad del Estado.
- El gobierno debería otorgar mayores subsidios a los desempleados.

Durante los debates, los participantes que no toman parte del debate se desempeñarán como jueces.

Formatos de debate

DEBATE PARLAMENTARIO DE 6 PERSONAS

¿En qué consiste?

Se trata de un debate entre dos equipos, cada uno compuesto por tres personas. Hay seis discursos en un debate parlamentario de seis personas. Cada participante presenta un discurso. Los primeros cuatro discursos son conocidos como discursos de desarrollo. Los discursos de desarrollo se utilizan para desarrollar los argumentos de cada posición y responder a los argumentos presentados por el equipo contrario. En los desarrollos de gobierno y oposición se establecen los principales argumentos de cada equipo sobre el tema debatido. Una vez finalizados los desarrollos, comienza la fase de refutación. Cada debate tiene dos discursos de refutación. En estos discursos, cada equipo resume sus principales argumentos y explica por qué razones debería ganar el debate.

Resoluciones y tiempo de preparación

Las resoluciones de debate cambian entre rondas, pero las áreas generales de los temas a debatirse pueden anunciarse antes del torneo para que los estudiantes vayan investigando. Por ejemplo, un área podría ser “combustibles y políticas energéticas”. Una resolución en el torneo enfocada en esta área podría proponer una acción específica, por ejemplo: “El gobierno debería instalar más refinerías de petróleo”.

Generalmente, las resoluciones se anuncian en un lugar central de concentración, unos 20 minutos antes de que comience el debate. Durante el tiempo de preparación, los estudiantes pueden consultar cualquier material que hayan preparado para el torneo. Sin embargo, no podrán consultar a sus entrenadores o jueces durante este tiempo de preparación.

La estructura de un Debate Parlamentario de seis personas

- 1er Desarrollo Gobierno 5 minutos
- 1er Desarrollo Oposición 5 minutos
- 2do Desarrollo Gobierno 5 minutos
- 2do Desarrollo Oposición 5 minutos
- Refutación Oposición 3 minutos
- Refutación Gobierno 3 minutos

El equipo gobierno abre y cierra el debate. No hay tiempo de preparación durante el debate. Cuando llega su turno, el siguiente orador debe pararse y hacer su exposición apenas haya concluido el orador anterior.

Preguntas cruzadas

Durante cualquiera de los cuatro discursos de desarrollo (después del primer minuto y antes del último minuto del discurso), el equipo contrario puede realizar preguntas a quien esté hablando. Por ejemplo: el primer orador gobierno está dando su primer discurso. Alguien del equipo contrario se pone de pie para realizar una pregunta, hacer una observación o presentar un argumento. El primero orador gobierno puede dar lugar o ignorar al oposición. Las preguntas no pueden realizarse durante el primer o el último minuto de un discurso (se lo considera “tiempo protegido”).

Formatos de debate

KARL POPPER

Dos equipos compuestos cada uno por tres personas se enfrentan en una ronda de debate. Uno de ellos a favor de la resolución (Afirmativo), y el otro en contra (Negativo). Hay diez secciones en este formato. Seis de las secciones consisten en discursos, que son presentaciones sin interrupción de un orador designado. Las otras cuatro, consisten en un Interrogatorio: una serie de preguntas y respuestas envolviendo a un orador de cada lado. El período de tiempo asignado a cada sección también es determinado por el formato.

Sección	Tiempo	Orador
1. Desarrollo Afirmativo	6 minutos	A1
2. Interrogatorio a A1	3 minutos	N3
3. Desarrollo Negativo	6 minutos	N1
4. Interrogatorio a N1	3 minutos	A3
5. Refutación Afirmativa	5 minutos	A2
6. Interrogatorio a A2	3 minutos	N1
7. Refutación Negativa	5 minutos	N2
8. Interrogatorio a N2	3 minutos	A1
9. Refutación Afirmativa	5 minutos	A3
10. Refutación Negativa	5 minutos	N3
Tiempo de Preparación	8 minutos x equipo	

Los argumentos básicos sobre las resoluciones deben estar contenidos en los primeros Desarrollos. En estos discursos, los participantes presentan todas las razones para afirmar o negar la resolución. Los discursos siguientes están dedicados a responder y analizar las razones ya presentadas. Así, se presentan objeciones a los argumentos hechos por los oponentes, y se defienden los propios ante las objeciones recibidas. En otras palabras, las refutaciones no están hechas para introducir nuevos argumentos que ayuden a sostener la posición del equipo. Los Interrogatorios, por su parte, se usan para clarificar argumentos, y para crear una base para las objeciones que se harán en las exposiciones restantes.

El formato Popper concibe al debate como una actividad en equipo. El equipo de debate está compuesto por tres individuos. Ellos permanecen juntos en cada una de las rondas durante el curso de una competición. Cambiarán de posición mientras la competencia continúa. En algunas rondas, se encontrarán argumentando a favor de la resolución, mientras que en otras discutirán en contra.

Cada ronda incluye 16 minutos de tiempo de preparación, ocho minutos para cada equipo. Este tiempo no se registra en ningún lugar en particular en la secuencia de las secciones; es tomado a discreción de cada equipo, fraccionado o todo junto, según lo deseen.

Formatos de debate

LINCOLN DOUGLAS

¿En qué consiste?

Se trata de un debate entre dos participantes. Al principio de cada ronda, a un participante se le asigna el rol de afirmativo. El afirmativo debe explicar por qué nosotros (el juez y la audiencia) debemos afirmar o apoyar la resolución. Al otro participante se le asigna el rol de negativo. El negativo debe mostrar por qué no deberíamos apoyar la resolución.

Resoluciones

Se usa la misma resolución para todas las rondas en un torneo. Normalmente, la resolución cambia después de dos meses. Los participantes tienen que preparar casos para las dos posiciones (afirmativa y negativa). Por lo general, las resoluciones se enfocan en temas de actualidad. En ese tipo de debate, se suele usar resoluciones de valor y de políticas.

La estructura de un Debate Lincoln Douglas

- 1er Desarrollo Afirmativo 6 minutos
- Interrogatorio a A1 3 minutos
- 1er Desarrollo Negativo 7 minutos
- Interrogatorio a N1 3 minutos
- Refutación Afirmativa 4 minutos
- Refutación Negativa 6 minutos
- Refutación Afirmativa 3 minutos

El participante afirmativo abre y cierra el debate. Hay 4 minutos de preparación para cada participante durante el debate.

Evidencia

La evidencia es muy importante en un debate Lincoln Douglas. Durante el debate, los participantes deben incluir evidencia para apoyar sus posiciones. También deben leer el título y el nombre de autor de cada evidencia presentada.

PREGUNTAS PARA LOS GRUPOS PEQUEÑOS

1. ¿Cuántos participantes en cada equipo (2 o 3)?
2. ¿Cuándo debemos dar las resoluciones (la mismo resolución para un año, cambiar resoluciones cada dos meses, una resolución para cada torneo, una resolución para cada ronda de debate)?
3. ¿Cuántos minutos para los primeros desarrollos (4, 5, 6, 7, 8)?
4. ¿Qué tipo de preguntas cruzadas debemos usar (tiempos especiales para preguntas, preguntas durante los desarrollos, confrontaciones)?

Formatos de debate

NUEVO FORMATO (GUATEMALA Y HONDURAS)

Sección	Tiempo	Orador
• 1er Desarrollo Afirmativo	3 minutos	A1
• 1er Desarrollo Negativo	4 minutos	N1
• Preguntas cruzadas (entre A1 y N1)	2 minutos	A1-N1
• 2do Desarrollo Afirmativo	4 minutos	A2
• 2do Desarrollo Negativo	4 minutos	N2
• Preguntas cruzadas (entre A2 y N2)	2 minutos	A2-N2
• Refutación Negativo	2 minutos	N1
• Refutación Afirmativo	3 minutos	A1

Tiempo de preparación: 2 minutos por equipo

PREPARANDO 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)
- Enviar invitaciones
- Enviar los temas a discutirse en el torneo (dependiendo del formato)
- Ordenar trofeos u otros reconocimientos

DOS SEMANAS ANTES DEL TORNEO

- Preparar una lista de resoluciones (dependiendo del formato)
- Preparar copias de "Instrucciones para jueces"
- Llamar a la participación de jueces voluntarios
- 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)

DURANTE LA SEMANA DEL TORNEO

- Crear una lista de participantes (enviárselo a los entrenadores para que lo chequeen)
- Preparar los recibos de registro (si los participantes deben pagar)
- Preparar carpetas para las planillas de votación
- Indicar las resoluciones de debate en los sobres (dependiendo del formato)
- Preparar una pizarra para la publicación de las agendas de las rondas de debate

Formatos de debate

DEBATE ESCRITO A DISTANCIA

Experiencia realizada en Argentina, 28/03/2006 al 4/04/2006

Resolución: Prohíbase la educación privada inicial, primaria y media en la República Argentina

Formato e Información

Dos equipos compuestos cada uno por dos personas se enfrentan en una ronda de debate. Uno de ellos a favor de la resolución (Afirmativo) y el otro en contra (Negativo).

Discurso	Extensión Máxima	Equipo	Límite
1. Desarrollo A	1250 palabras	A	28/3: 20hs
2. Desarrollo N y Refutación N	1500 palabras	N	29/3: 20hs
3. Refutación A	1500 palabras	A	30/3: 20hs
4. Refutación N	1500 palabras	N	31/3: 20hs
5. Conclusión A	600 palabras	A	01/3: 20hs
6. Conclusión N	600 palabras	N	02/4: 20hs
X. Informe del Jurado	2000 palabras	J	04/4: 22hs

Hay seis discursos en este formato; los mismos serán presentados por equipo y no por participante. Los argumentos básicos sobre las resoluciones deben estar contenidos en los Desarrollos (discursos 1 y 2), donde se deberán presentar todas las razones para apoyar o no la resolución. Las Refutaciones tienen como fin responder y analizar los argumentos ya expuestos. Así, se presentan objeciones a los argumentos hechos por los oponentes, y se defienden los propios ante las objeciones recibidas.

Si bien no existe un espacio exclusivo de Interrogatorio, los equipos podrán incluir un máximo de tres preguntas al final de sus discursos. El Afirmativo sólo puede hacerlo en el discurso 3 (Refutación A) y el Negativo sólo en el 2 (Desarrollo N y Refutación N). Estas preguntas serán consideradas parte de la Extensión Máxima de los discursos, como así también las respuestas a las mismas.

Las Conclusiones son el espacio en que cada equipo debe cerrar el debate; para esto podría retomarse el argumento más fuerte con el fin de fortalecer el trabajo realizado, pero cualquier estrategia que se crea conveniente será válida.

Se presentará un discurso por día y los mismos deberán ser enviados por correo electrónico a la dirección asignada antes del momento indicado como límite. Entre las 20 y las 22hs de la misma jornada serán reenviados al equipo oponente. El discurso deberá estar en el cuerpo del mensaje y no en un archivo adjunto.

Jurado

Finalizado el debate, los jueces se reunirán y decidirán qué equipo ha resultado ganador. A tal efecto se considerarán los siguientes aspectos:

- Argumentos presentados por cada equipo.
- Refutaciones presentadas ante los argumentos del oponente.
- Fuentes presentadas como evidencia.
- Respeto al formato del debate.
- Respeto al equipo contrario.
- Calidad de la redacción.
- Otros.

El jurado presentará un informe (2000 palabras máximo) en el que expondrá el resultado del debate y las razones del mismo. Deberá hacerlo de manera sincera y constructiva. El mismo deberá ser enviado en el cuerpo de un correo electrónico –no en un archivo adjunto- a la dirección asignada antes del momento indicado como límite.

En caso de no llegarse a una decisión por consenso, se pasará a votación. De ser así, el informe deberá contener el análisis de la mayoría (1200 palabras máximo), el de la minoría (700 palabras máximo) y el resultado.

Para ver los discursos completos, y más información acerca de esta experiencia, visite: <http://idebate.org/es/debate/experiencia-en-debate-escrito-a-distancia/>