

# DEBATE

## MÓDULO 1. EL MUNDO DEL DEBATE



**-EVOLUCIÓN-**  
ES CONMEBOL

# 1.1 Introducción al debate

## Definición y antecedentes

Aprender a debatir y hacerlo en profundidad implica, primero, meternos en su concepto, sus implicancias y, también, un poco en su historia. El debate es un acto de comunicación que existe desde tiempos remotos y que ha experimentado modificaciones. Pero, sin lugar a dudas— y es la concepción que vamos a adoptar para este material— es una acción que tiene como base el lenguaje y la comunicación con otro, y se considera una gran puerta para el aprendizaje y el desarrollo de habilidades.

Según la Real Academia Española (RAE), debatir significa: “Discutir [dos o más personas] un tema con opiniones diferentes” (“Debatir”, 2020, <https://dle.rae.es/debatir#Btoz7Y1>). Una definición sencilla que nos ofrece una primera aproximación y un marco a una acción que hoy se aplica en diferentes ámbitos, que puede ser desarrollada con diferentes metodologías y con menor o mayor complejidad.

Un concepto que debemos incorporar para empezar a hablar de debate, porque es su base fundamental, es la *argumentación*. A lo largo del desarrollo de este material podremos observar que se trata de una acción que realizamos en nuestro día a día, con nuestros vínculos, tanto en lo profesional como en lo personal.

Comprender la importancia de la defensa de una idea a partir de una convincente argumentación, tanto en la vida cotidiana como en la vida laboral, ha pasado a ser una competencia preponderante del humano en conglomerados de actuación política y con fuerte influencias de poder.

Lograr nuevas formas de plantear, enriquecer y corregir ideas en una discusión organizada y sistemática no es fácil, requiere de técnicas y prácticas muy específicas.

Lograr motivar a terceros, aprender de quien no piensa igual que uno, tener espíritu crítico y defender las propias certezas son talentos claves dentro de la vida de las organizaciones, tanto públicas como privadas.

Saber argumentar constituye, para todos los actores de una democracia, el medio fundamental para defender sus ideas, para examinar de manera crítica las ideas de los otros, para rebatir los argumentos de mala fe y para resolver muchos conflictos de intereses. Para un joven o un adolescente ... constituye

el medio para canalizar, a través de la palabra, las diferencias con la familia y la sociedad. (Camps y Dolz, 1995, p. 7).

Aunque cuestionado por algunos, el debate es una actividad que cada vez más se busca desarrollar en el ambiente educativo, a fin de perfeccionar las competencias necesarias para el aprendizaje y el progreso de la sociedad. Si no se aprende, generalmente, las discusiones culminan en agravios o violencia, algo que puede evitarse si se estimula el diálogo respetuoso, aun existiendo diferencias de posicionamiento sobre un determinado tema.

Tal como dice Johnson (2009),

El espacio preeminente que se le da a la discusión en las tradiciones educativas occidentales está basado en una visión de la discusión que no la concibe como una consecuencia desagradable de la interacción humana, sino como el fundamento mismo del conocimiento humano. (p. 5).

En muchos ámbitos o en algunas culturas, podemos decir que la discusión no tiene “buena fama” porque se considera conflictiva. Y, en realidad, la visión que adoptamos en este curso es que la discusión no es conflictiva en sí misma, sino que la forma en que se desarrolle puede serlo o no, según las capacidades o competencias de los participantes. El objetivo final del debate, como hemos mencionado al inicio de este apartado, es lograr aprendizaje, desarrollo y/o conclusiones a través de la presentación de posturas y argumentaciones diferentes.

Es importante destacar que el debate es, entre otras cosas, un ejercicio académico que busca potenciar capacidades como la tolerancia, el pensamiento crítico, el trabajo en equipo, la investigación, entre otras afines. Debido a esto, dentro del debate usualmente se deben establecer roles que dan a los participantes la posibilidad de defender ideas con las que, previo al debate, no estaban necesariamente de acuerdo. En otras palabras, sirve como un ejercicio que ayuda a abrir las mentes de sus participantes, dándoles a conocer otras perspectivas acerca de temas que tienen relevancia en el diario vivir. (Consejo Nacional de Clubes de Debate, 2018, p. 11).

Si bien hoy existen múltiples variantes del arte del debate, su origen se remonta a muchos siglos atrás, cuando las civilizaciones más antiguas discutían sus ideas. El modelo que más conocemos hoy, como mucho de lo que aprendimos sobre oratoria y retórica, proviene de la antigua Atenas.

Si queremos indagar sobre la historia del debate, resulta un tanto complicado porque su nombre no siempre ha sido el mismo y en sus orígenes y fundamentos están la retórica y la argumentación.

Protágoras era un sofista (experto en retórica) que era reconocido por su habilidad para expresar las ideas. Incluso viajaba y cobraba mucho dinero (como la mayoría de los sofistas) por su trabajo de enseñar retórica y cómo debían usarse correctamente las palabras. Fue reconocido por su frase “El hombre es la medida de todas las cosas”, la cual llegó a tener múltiples significados o aplicaciones, pero que, en general, se asociaba a la idea de que la realidad es relativa y depende del hombre para definirla. Según la mayoría de los sofistas, la verdad no era mejor o peor, sino que dependía del argumento que la fundamentaba. Por eso, había una búsqueda constante por mejorar y lograr el más alto nivel en la argumentación. Desde Sócrates con la *mayéutica* (en griego, μαϊευτική, que significa “parir”, y era un método inductivo que buscaba que los alumnos “dieran luz” a los conocimientos que estaban en su interior), Platón (discípulo de Sócrates y maestro de Aristóteles) y Aristóteles (fundador de la lógica, ciencia formal que estudia los principios de la demostración y la inferencia del pensamiento humano) han realizado grandes aportes en sus obras sobre la retórica y las técnicas de debate para convencer a la audiencia.

Desde la Edad Media, aprender a debatir se empezó a incorporar en las currículas escolares a los fines de promover el pensamiento crítico, la capacidad de establecer posición ante las temáticas de interés y expresarse correctamente. Se considera fundamental para cualquier carrera e incluso, en muchos países, podemos encontrar sociedades, clubes de debate y torneos con reconocimiento internacional y formadores de grandes profesionales, como líderes, jueces y diplomáticos, entre otros. Algunos de estos clubes o sociedades son: Cambridge Union y Oxford Union (Inglaterra); el National Debate Tournament de EE. UU, que es el torneo más prestigioso y reconocido mundialmente; la Sociedad de Debate (Madrid); entre otros. Las universidades también son reconocidas por organizar debates a nivel mundial en los que participan personas de todas partes del mundo. En Argentina, encontramos la Asociación de Debate Argentina (ADA), fundada en 1996, la cual es una asociación civil sin fines de lucro dedicada a promover la formación en oratoria y argumentación constructiva.

## Retórica y argumentación

Como mencionamos anteriormente, la argumentación y la retórica son partes fundamentales del debate. Por eso, a continuación vamos a profundizar un poco más en cada una de ellas.

### 1. Retórica

Aristóteles fue el “padre” de la retórica y los conceptos más importantes surgen de sus trabajos. La retórica es una disciplina que estudia las reglas y los principios del lenguaje para lograr un discurso atractivo y persuasivo. Busca la elegancia y se ha adoptado, inicialmente, en el lenguaje hablado y luego, en el escrito.

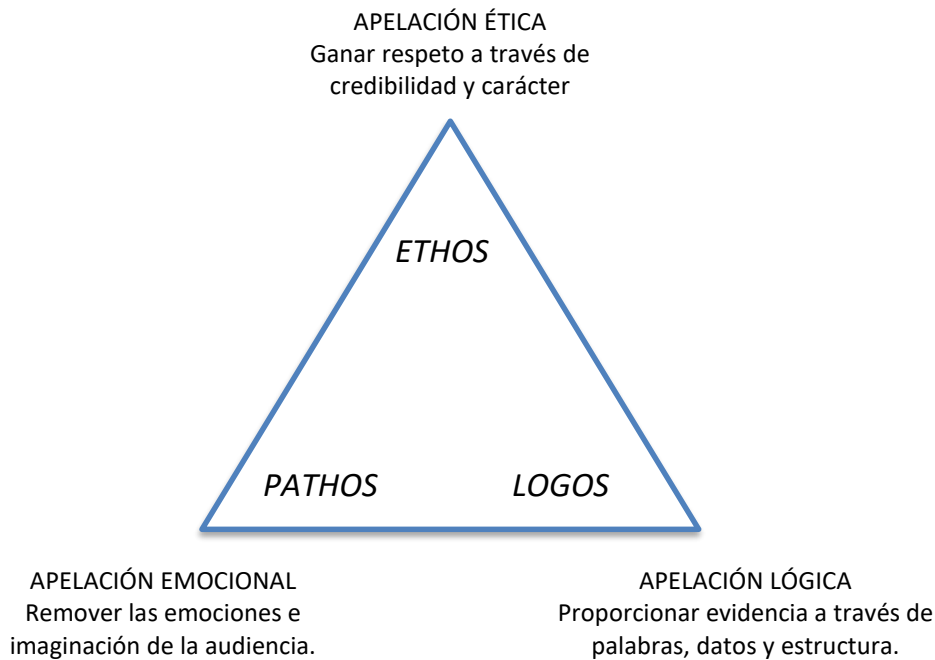
Se denomina retórica al “arte del bien decir, de dar al lenguaje escrito o hablado eficacia bastante para deleitar, persuadir o conmover” (RAE, 2020, <https://dle.rae.es/ret%C3%B3rico>). En su libro *El arte de presentar* (2019), Gonzalo Álvarez Marañón, siguiendo a Aristóteles, hace referencia a 3 tipos de argumentos para persuadir o apelar en un discurso: *ethos*, *pathos* y *logos*.

**Argumentos ligados al *ethos*:** de orden afectivo y moral, atañen al emisor del discurso. Apelan a la autoridad y honestidad del orador, a su credibilidad y relación con la audiencia. Son, en suma, las actitudes que debe adoptar este para inspirar confianza a su auditorio. Estos argumentos producen la conexión ética.

**Argumentos referidos al *pathos*:** de orden puramente afectivo y ligados, fundamentalmente, al receptor del discurso; producen la conexión emocional. Los seres humanos somos irracionales. Como argumentos emocionales pueden utilizarse historias, anécdotas, analogías, metáforas, símiles, todo ello contado con pasión. Las historias eficaces resuenan en el corazón de la audiencia.

**Argumentos ligados al *logos*:** de orden lógico y racional, se ciñen al tema y al mensaje mismo del discurso. Aquí se entra en el dominio propio de la dialéctica. Se utilizan los argumentos lógicos apoyados con evidencias sólidas, apelando a la razón y a la inteligencia del auditorio. Producen la conexión intelectual. (p. 19).

Figura 1: La retórica de Aristóteles: *ethos*, *pathos* y *logos*.



Fuente: Álvarez Marañón, 2019, p. 19.

El arte de hablar es el arte de persuadir; poder expresar las ideas no solo con fluidez, claridad y precisión, sino también pudiendo llegar a cautivar al público. Y en el debate es necesaria la capacidad de expresar los argumentos de manera cautivadora y eficaz.

## 2. Argumentación

Johnson (2009) sostiene que

El argumento es la pieza fundamental de la persuasión. Un argumento es un conjunto de aseveraciones organizadas de una manera que pone de relieve las conexiones entre esas ideas para demostrar que, debido a que algunas de las aseveraciones del conjunto son consideradas verdaderas, otras aseveraciones del conjunto también deberían ser aceptadas como verdaderas.( p. 19).

En el lenguaje coloquial o en las conversaciones informales, argumentar se asocia generalmente con la habilidad de exponer los prejuicios de una manera creativa y atractiva. Aunque también se la suele asociar con la discusión verbal, sin fundamentos, que concluye simplemente en disputas.

En este material, adoptamos una definición de argumentación diferente y que requiere conocer en profundidad de qué se trata, cómo funciona y cuáles son sus estructuras y reglas para que las argumentaciones sean realmente razones que contienen un apoyo o pruebas para llegar a una conclusión. Hay que aprender a argumentar para no caer en discusiones banales, sin sentido y, en especial, sin fundamentos.

La argumentación ocurre cuando al menos dos individuos presentan, critican y defienden argumentos en un esfuerzo por probar que sus afirmaciones deben ser preferidas a las del otro. Este intercambio requiere que los participantes desarrollen y articulen sus propios argumentos, que escuchen los de otro(s) participante(s), que critiquen los presentados por otro(s) participante(s), que defiendan sus propios argumentos ante la crítica y que comparen y contrasten los presentados por todos los participantes en el intercambio. (Johnson, 2009, p. 27).

En el debate, la presentación de argumentos, su articulación y la escucha implican un movimiento certero y un conocimiento profundo de la técnica de argumentación que no resulta para nada sencillo. Cuando no se tiene este conocimiento, se pueden perder los debates y también quedar expuesto por presentar simplemente ideas sin sustento, carentes de relación y que resultan en afirmaciones irrelevantes para el debate.

Igual que con la retórica, la teoría de la argumentación tiene sus orígenes en la Antigua Grecia, ya que también está vinculada al arte de hablar y expresar las ideas de manera persuasiva. Su pilar fundamental es la utilización de la lógica para obtener premisas que permitan obtener conclusiones.

Como podemos observar, la retórica y la argumentación son dos artes que están unidas, dos caras de una misma moneda, son el todo y la parte. Por eso, podemos encontrar en la historia material que incluso no las diferencie. Hoy, la retórica no es un concepto muy utilizado; en cambio, la argumentación sí lo es. La retórica utiliza la argumentación para lograr su objetivo, y la retórica es uno de los instrumentos de la argumentación, ya que le proporciona brillantez y belleza para expresar las ideas. Por lo tanto, se complementan.

## Utilidad y función del debate

“El objeto de toda discusión no debe ser el triunfo, sino el progreso”.

-Joseph Joubert-.

A continuación, vamos a enumerar algunos de los beneficios principales del debate:

- **Motivación:** promueve el expresarse libremente planteando las propias ideas.
- **Participación activa:** crea un espacio abierto a la participación.
- **Respeto y tolerancia:** se basa en la creación de una cultura de respeto por las diferencias y las ideas del otro.
- **Desarrollo de habilidades:** como la comunicación efectiva, asertividad, la escucha, la empatía, liderazgo, entre otras.
- **Trabajo en equipo:** si los debates son grupales.
- **Competencia:** que implica querer superarse y lograr mejores resultados.
- **Investigación y aprendizaje:** todo debate requiere la búsqueda de nueva información y el aprendizaje para trabajar en los argumentos y posturas.
- **Pensamiento lógico y crítico:** para fundamentar las ideas y crear argumentos que las respalden.
- **Impacto y desarrollo social:** los debates propician el pensar aspectos de una realidad diferente, incluso promueven que luego se quieran realizar proyectos que mejoren y tengan impacto en la sociedad.

El arte de la persuasión —y es un arte, uno de los primeros estudiados por los antiguos griegos y romanos, los fundadores del pensamiento occidental— les ofrece a sus practicantes la oportunidad de buscar lo sublime, de ir más allá de la experiencia humana promedio y ordinaria. Los buenos debatientes son artistas y los debates que crean son obras de arte. Como todo arte, el debate demuestra el potencial de los seres humanos de crear excelencia. El buen debate, como la creación del buen arte, revela e ilumina la experiencia humana. (Johnson, 2009, p. 2).

Como pudimos leer, el arte del debate siempre estuvo ligado a la filosofía y a profundizar en el pensamiento humano. Implica querer ir más allá de lo mundano y establecido, logrando estándares de superación como seres humanos y de lo que somos capaces de hacer. Por eso es tan importante la aplicación del debate como espacio de aprendizaje en los colegios y universidades.

Los humanos, por otra parte, no están limitados a conocer el mundo solo a través de sus instintos. Para interactuar con su alrededor, los individuos primero construyen el significado de sus experiencias a través de palabras que describen ese mundo. De hecho, porque intentan asignarle significado al mundo que los rodea, están en gran parte alejados de modos de conocimiento instintivos. (Johnson, 2009, p. 6).

El debate nos invita a cuestionarnos no solo nuestra propia percepción y definición de la realidad, sino también de muchas de las estructuras y conceptos de la sociedad misma. Ese cuestionamiento nos permite redefinirnos y darnos cuenta de que según esa definición es la realidad que vivimos.

El interés de Foucault en las formaciones discursivas creció principalmente por su reconocimiento de que el poder en una sociedad —es decir, la capacidad de controlar a los demás— es determinado, en gran parte, por la habilidad de definir y manipular las formaciones discursivas. En palabras simples, si se controla la descripción de una experiencia, se controla esa experiencia y a las personas involucradas en ella. (Johnson, 2009, p. 9).

Y así es como, a través de la capacidad de argumentar, dialogar, debatir las ideas y cuestionar las definiciones, descubrimos un gran poder y una gran responsabilidad como individuos. No solo por nosotros mismos y la sociedad de la que somos partes, sino también por nuestra mismísima condición de seres humanos.

## Aplicación y ámbitos de acción

Además, mediante el debate se toman decisiones que influyen directamente en todo lo que nos rodea. Desde el punto de vista gubernamental, el debate existe en la Asamblea Nacional, Consejo de Ministros, Asamblea de vecinos de una comunidad. En el ámbito profesional, el debate se puede generar entre empleadores y empleados para lograr un ascenso o un ajuste de salarios, por ejemplo. A nivel educativo, muchas veces se generan debates acerca del contenido de lo que estudiamos, añadiendo esto mucha riqueza a todo lo que aprendemos en las instituciones educativas. De hecho, en nuestros hogares se generan debates a diario, como por ejemplo, el intercambio de argumentos y refutaciones entre tus padres y tú para poder asistir a una fiesta. (Johnson, 2009, p. 11).

Como se habrá visto, el campo de acción los transforma en formal o cotidiano. El judicial es netamente formal. El demostrativo es netamente cotidiano o informal. En cambio, el político se transforma en formal cuando el debate es parlamentario, e informal cuando se da en ámbitos no institucionales.

En principio, entender que el contexto, la situación y las consecuencias del debate teñirán por completo las estrategias y tácticas necesarias para realizar un debate exitoso es un paso imprescindible, aunque no suficiente. Pero se transforma en un buen punto de partida.

Pareciera que el debate formal es más importante que el cotidiano. Sin embargo, la presencia cada vez más fuerte de los medios de comunicación y las redes sociales en nuestras vidas, nos hacen ver la fortísima influencia que tiene lo cotidiano en lo formal.

Johnson (2009) diferencia de la siguiente manera el debate cotidiano (con amigos o con lo familia cuando se le quiere convencer de algo para obtener un resultado) y el formal:

La mala noticia es que el debate pone en evidencia esos esfuerzos persuasivos y los somete al escrutinio de la crítica y la evaluación por parte de los jueces. En lugar de simplemente medir el éxito de tus esfuerzos de persuasión en función de si la persona con la que estás hablando va a almorzar contigo o no, cuando debates enfrentas a personas cuyo objetivo exclusivo es evitar que consigas lo que deseas. Es más, alguien escucha tus esfuerzos persuasivos y los

ordena en relación con los de los otros participantes. El tiempo que tienes para persuadir a quienes toman la decisión es limitado; no puedes, por ejemplo, ganarle a alguien por cansancio a través de un pedido insistente (una táctica favorita de los niños en sus esfuerzos por persuadir a sus padres). Y [si] debes persuadir sobre un tema que alguien te dio, no necesariamente eliges qué lado de un asunto defender. (Johnson, 2009, p. 1).

Con este ejemplo que presenta Johnson para mostrar las diferencias entre un debate cotidiano y uno formal, se pueden visualizar algunos componentes y roles claves de proceso de debate.

## 1.2 La técnica del debate

Ya hicimos una introducción a la temática del debate y conocimos un poco sus antecedentes. A continuación, vamos a dedicarnos a conocer más en profundidad sobre el proceso de debate y sus implicancias.

### Proceso del debate

El debate formal tiene una estructura y un proceso que incluye pasos que se deben tener en cuenta. Por supuesto, estos no son fijos, pero sí nos sirven como orientación y ejemplo. El proceso del debate inicia cuando se decide un tema y finaliza con la evaluación o conclusión del debate. De manera general, se verá qué aspectos se incluyen en el medio.

Cuando se realiza un debate, el primer paso es “Plantear/definir un tema o problema” que sea el eje o punto neurálgico a discutir.

Como segundo paso, se deben organizar los equipos que van a participar del debate. Lo más común es que estos equipos sean dos: uno a favor y otro en contra del tema planteado.

El tercer paso es realizar los preparativos de la participación en el debate y determinar cuáles son las reglas y los aspectos que estructuran la forma de participación de los equipos en el debate.

El cuarto paso consiste en presentar las hipótesis y la tesis planteada, de manera clara y precisa.

En el quinto paso se da inicio al debate en sí mismo, respetado los tiempos y las reglas de participación establecidas. Antes del inicio de cada uno de los debates, los jueces se darán a conocer al público.

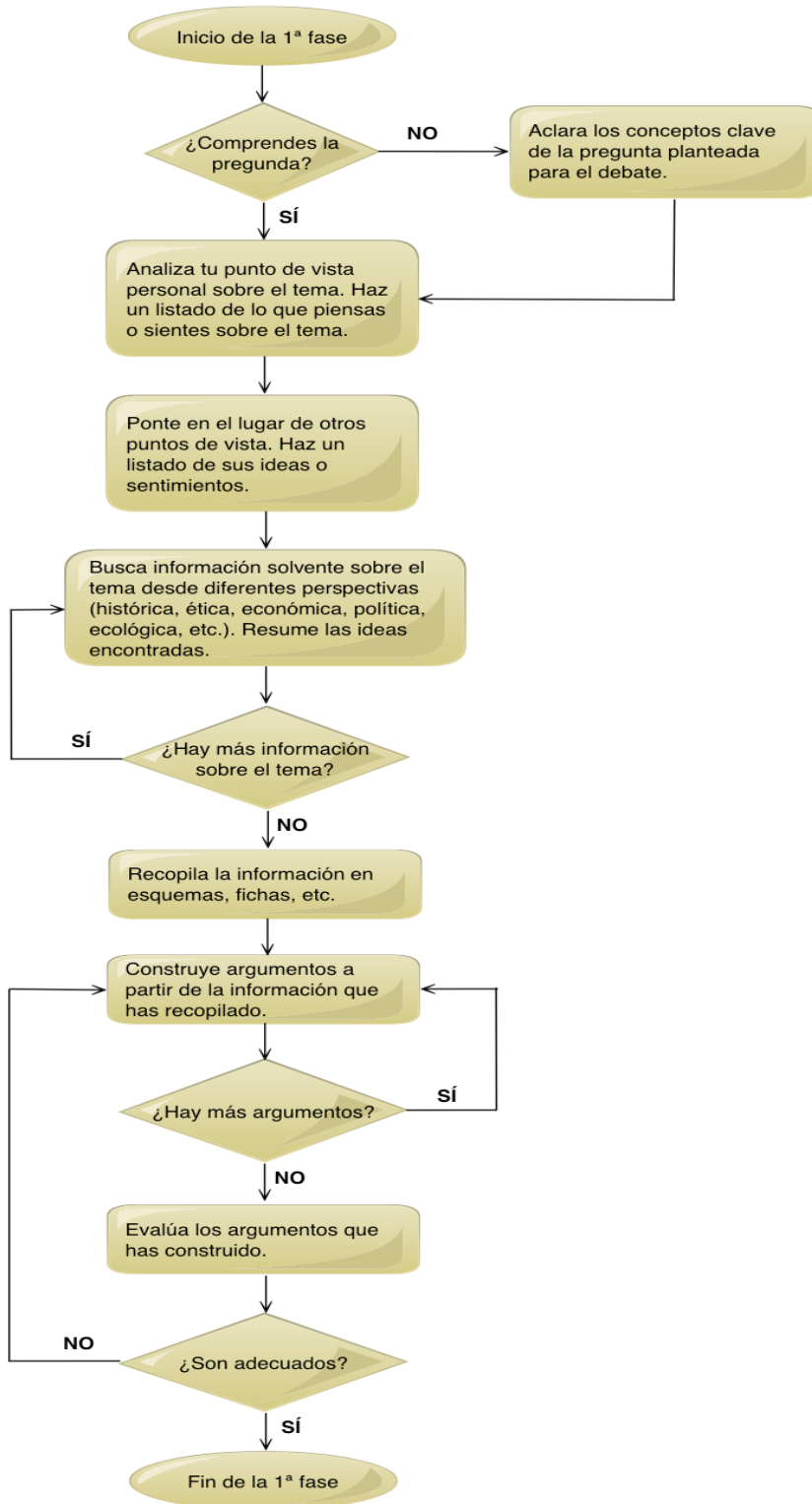
En el sexto y último paso, el moderador colabora en completar el tema y que el jurado defina los ganadores (en caso de que haya, según el tipo de debate).

Cicerón, filósofo y jurista romano, fue una de los que influyó fuertemente en las técnicas del debate dividiendo el proceso en tres grandes bloques. Cada bloque será desarrollado con mayor profundidad más adelante, ya que se consideran fundamentales para la preparación y realización del debate.

Los bloques/momentos son:

1. *Inventio*: momento o fase que incluye la investigación que debe realizar el participante sobre el tema debatir. El conocimiento es la base sobre la cual se construyen los argumentos; por eso, recopilar información, ordenarla y seleccionarla es la base de la preparación.

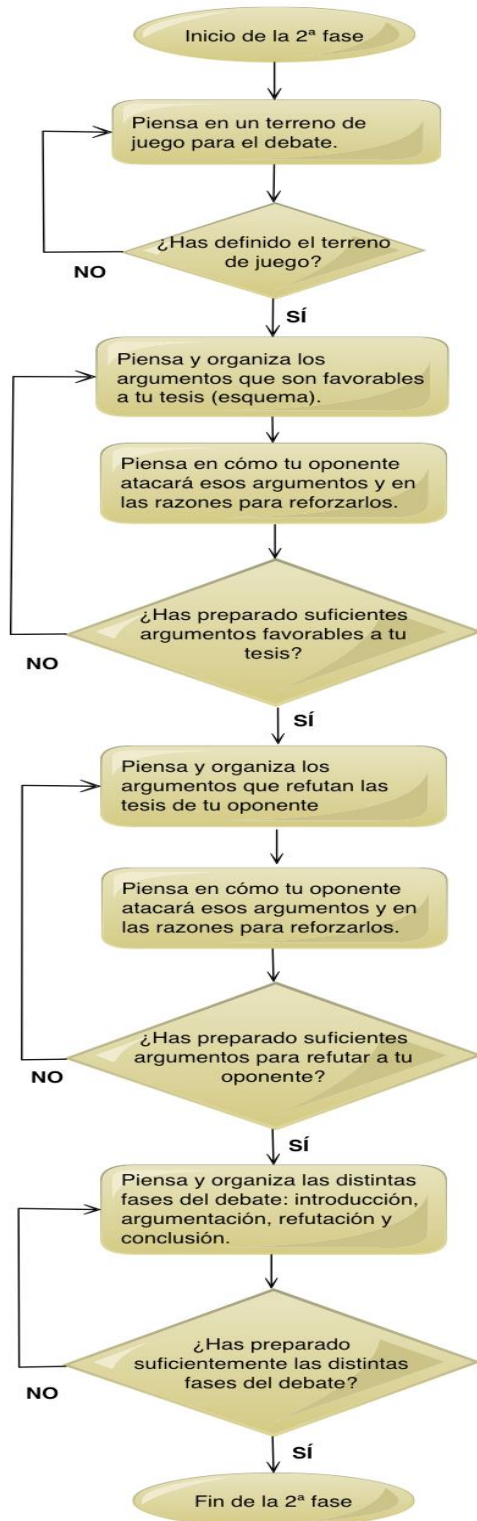
Figura 2: *Inventio*.



Fuente: [Imagen sin título sobre *inventio*]. (s. f.). Recuperada de <https://aprenderadebatir.es/index.php/2013-05-14-12-25-08/aprende-el-proceso-de-debate/95-1-invencion>

2. *Dispositio*: momento o fase en la cual se deben ordenar los argumentos a presentar. Para ser claros, precisos y tener una estrategia de presentación de los argumentos, se debe organizarlos previamente y definir cómo van a ser las intervenciones en el debate.

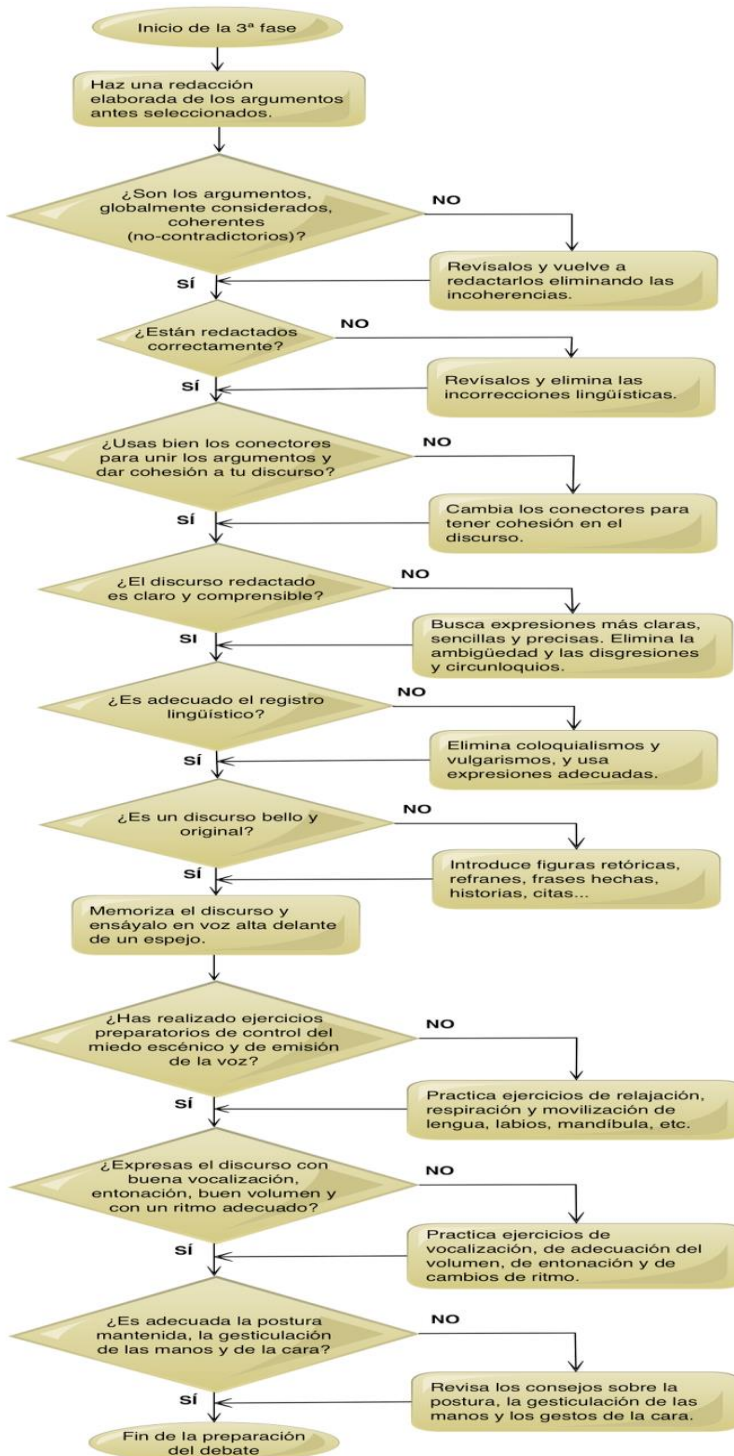
Figura 3: *Dispositio*.



Fuente: [Imagen sin título sobre *dispositio*]. (s. f.). Recuperada de <https://aprenderadebatir.es/index.php/2013-05-14-12-25-08/aprende-el-proceso-de-debate/96-2-disposicion>

2. *Elocutio*: fase que implica el momento en el cual se exponen los argumentos en el debate. En este bloque, la oratoria cobra un papel sumamente importante y se debe tener en claro que “saber algo” no es condición suficiente para “saber expresarlo”. Saber decirlo es tan importante como el contenido del argumento. Por eso, se necesita práctica y preparación para poder expresarse de manera clara, elegante y convincente.

Figura 4: *Elocutio*.



Fuente: [Imagen sin título sobre *elocutio*]. (s. f.). Recuperada de <https://aprenderadebatir.es/index.php/2013-05-14-12-25-08/aprende-el-proceso-de-debate/97-3-elocucion>

## Tipos de debates

Existen diversos tipos o metodologías para el debate, dependiendo del país o lugar donde este se desarrolle, si ha sido creado por personalidades reconocidas en la temática o, como vimos en párrafos anteriores, según su fin u objetivo.

El debate académico es una metodología muy conocida, implementada en colegios y universidades para promover y desarrollar la habilidad de argumentación de las ideas. Consta de dos equipos, uno a favor y otro en contra de la premisa establecida, e incluye un jurado que evalúa el desempeño de los participantes. Pero, generalmente, estos debates utilizan como base formatos de debates conocidos, que a continuación desarrollaremos.

- “Lincoln Douglas”

Este modelo fue inspirado por Abraham Lincoln y Stephen A. Douglas y está basado en los debates sobre esclavitud, moral y valores sostenidos en 1858. También es conocido bajo el nombre “valores debaten”.

Este modelo es diferente de los demás porque no requiere que sus argumentos estén basados en datos o se presenten estadísticas o información empírica, ya que el debate se centra en dos personas (modelo uno a uno) discutiendo a partir de la lógica, los valores y la filosofía.

La estructura consta de siete etapas, de las cuales corresponden: dos discursos de los oradores, tres refutaciones y dos con preguntas cruzadas.

- “Karl Popper”

El modelo lleva el nombre del filósofo del siglo XX, Karl Popper. A diferencia del modelo de Lincoln Douglas, Popper planteaba que los argumentos deben tener respaldo empírico que los avalen.

Este es el formato más conocido y el que generalmente aprendemos primero.

Su estructura se basa en dos equipos, uno que presenta argumentos positivos que respaldan la afirmación, y otro equipo que expone los argumentos negativos sobre el tema. Los argumentos deben ser razonados y justificados.

El tema a discutir se debe informar con anticipación porque los equipos deben realizar investigaciones neutrales, a fin de conocer sobre ambos argumentos: positivos y negativos.

- Político

Este formato de debate está basado en discutir sobre medidas políticas, a fin de establecer las ventajas y desventajas de estas. Los más comúnmente conocidos son: el presidencial y el parlamentario. También requiere que haya una investigación previa y que los argumentos se basen en estadísticas, datos empíricos, citas, entre otros. Consta de dos etapas básicas de argumentación y refutación sobre la medida.

1. El equipo proponente inicia con la presentación del caso y la propuesta de solución a cargo del primer orador. Luego le sigue una pregunta cruzada al primer orador del equipo oponente.
2. Después sigue la participación del primer orador oponente con su discurso y una pregunta cruzada al primer orador del equipo proponente.
3. Inmediatamente [después] sigue el segundo orador proponente, quien defiende sus argumentos del ataque del primer orador oponente. Sigue una pregunta cruzada al segundo orador afirmativo.
4. Después viene la participación del segundo orador oponente, atacando los argumentos del equipo afirmativo. Luego sigue una pregunta cruzada al segundo orador oponente. Esto cierra la etapa de argumentación.
5. Viene entonces la etapa de las refutaciones:
  - a. Inicia el equipo oponente con las refutaciones al equipo proponente, reconstruyendo los argumentos del plan en contra de la afirmación.
  - b. Sigue el primer contraargumento proponente, después el segundo orador oponente da su refutación y, por último, el segundo orador oponente da su respectivo contraargumento. (Consejo Nacional de Clubes de Debate, 2018, p. 34).

- Debate europeo

A diferencia de los formatos de debates presentados anteriormente, en este modelo, cada uno de los grupos representa a una nación. Puede que haya incluso más de 4 grupos. Debe plantearse una temática y en la primera ronda cada orador representante del grupo debe argumentar cómo dicha problemática influye o afecta a la nación que representa. En esta primera oportunidad, no se pueden realizar intervenciones o preguntas por parte de

ninguno de los voceros de los diferentes grupos. En una segunda instancia, sí se abre la posibilidad de interrumpir y cuestionar o refutar los argumentos planteados por cada equipo.

- Formato parlamentario norteamericano

Recibe su nombre debido a que es comúnmente utilizado en torneos organizados en Estados Unidos. Similar al parlamentario inglés, este tipo de formato agrega un integrante al debate denominado “líder de bancada”, quien cuenta con un determinado tiempo para refutar los argumentos contrarios y defender los propios, limitándose siempre a no agregar nuevos argumentos al debate, que consta de dos equipos de dos integrantes cada uno. (Consejo Nacional de Clubes de Debate, 2018, p. 35).

- Debate australiano

El debate australiano se hace con dos equipos formados por tres personas, que discuten sobre un tema llamado “proposición”. La proposición se presenta en un formato afirmativo que se va a apoyar o rebatir, por ejemplo: “los gatos son mejores que los perros”.

Cada uno de los tres miembros del equipo recibe un nombre de acuerdo con el rol que desempeñan. Los oradores son tres:

Primer orador: proponente (si está a favor de la proposición) u oponente (si está en contra).

Segundo orador: de contraargumento.

Tercer orador: capitán o consejero.

Estos oradores intervienen intercalándose: uno a favor de la afirmación, uno en contra. Así sucesivamente hasta que hayan intervenido todos. (Martínez, s. f., <https://www.lifeder.com/tipos-de-debate/>).

## Investigación

Recolectar datos es la base de la seguridad cuando se va a debatir. Pero no solo es necesario tener buena información sobre la propia posición, sino también (y quizás más) de la posición opuesta.

Antes de iniciar cualquier investigación, hay que definir de manera clara qué se busca. En especial, porque hoy la información está fácilmente disponible, lo cual puede hacer que nos apabullemos de información o que no sepamos bien cómo buscar. Y para saber qué buscar, primero debemos conocer y tener también claro cuál es la proposición sobre la cual vamos a debatir. Después podemos buscar toda la información disponible sin clasificarla todavía en si apoya o refuta la premisa. Ese va a ser el siguiente paso, clasificar la información (vamos a detallar más adelante cómo hacerlo).

Una vez que tenemos todos los datos ordenados y clasificados, podremos armar las refutaciones y argumentaciones. Parece muy sencillo, pero, en general, la ansiedad supera el método e ir haciendo las cosas de manera desorganizada no es lo recomendable. Investigar es clave en el inicio del debate. Las fuentes son tantas como nuestra imaginación y curiosidad nos lleve. El horizonte nunca se alcanza.

Pero sí sabemos que existen, por lo menos, dos caminos: la investigación científica y la precientífica. En la primera, utilizamos todas las técnicas que nos dan las ciencias sociales. En la segunda, nos basamos en nuestra intuición y datos no comprobados, pero que marcan tendencias.

En su libro *Relaciones Públicas. Estrategias y tácticas de comunicación integradora*, Roberto Avilía Lammertyn (1999) explica estos dos tipos de investigaciones:

Las técnicas **precientíficas** de investigación son todas aquellas que aportan datos para el análisis, pero estos no pueden ser tomados más que como indicios, sin posibilidad de certeza. Se consideran precientíficas las siguientes técnicas:

- El análisis de los medios de prensa en sus informaciones relacionadas con el ramo de la industria en la que se trabaja.
- El análisis de las *news letters* de otras empresas.

- El registro de hechos básicos (fichas donde se asientan acontecimientos, datos sobre personas y otros temas que son importantes de recordar).
  - La lectura de bibliografía y artículos varios relacionados con la profesión.
  - Las entrevistas informales.
  - La recepción inteligente del cine, la radio y la televisión en los temas que puedan influir sobre nuestros grupos de interés.
    - La observación de las formas de vida de la población y de los hábitos y actitudes de los *targets*.
  - Toda otra acción no tabulada ni medida con procedimientos epistemológicos. (p. 148).

A continuación, vamos a detallar las técnicas científicas:

Las técnicas **científicas** son aquellas que, siguiendo un método de investigación cuantitativo o cualitativo, logran resultados con márgenes de certeza tales que alejan el peligro de la toma de decisiones por acumulación de datos intuitivos. Existen distintos tipos de investigación científica: descriptiva, exploratoria y explicativa, lo que permite investigar a grupos o personas individuales (unidades de análisis).

Los momentos cruciales de la investigación se resumen en:

- El plan maestro de la investigación, con los objetivos de estudio.
- La delimitación del marco teórico, el estado del arte y la/s hipótesis.
- La definición de los conceptos.
- La categorización de las variables.
- La selección correcta de la muestra (unidades de análisis).
- La confección del instrumento de recolección.
- La puesta en marcha de la metodología.
- El método de análisis final.
- La síntesis de los resultados.
- Las conclusiones. (Avilia Lammertyn, 1999, p. 149).

Hay unos consejos o cuestiones que debemos tener en cuenta al momento de recopilar información para comprobar si la información es fiable:

- **Comprobar la autoría**, para lo cual podemos mirar en la parte baja de la página de Inicio de la web donde se encuentra la información del *copyright*. El autor puede ser una organización, una compañía o un *webmaster*. También podemos hacer clic en los enlaces Contacto o Quiénes somos. A partir de un *email* puedes conseguir el nombre de su autor poniendo la dirección en un buscador de internet.
- **Comprobar la filiación**, si pertenece a alguna institución o si alguien controla la publicación.
- **Comprobar si está actualizada**. Se puede verificar mirando en la parte inferior o superior de la página. Ahí aparece la fecha de la última actualización.
- **Comprobar cuál es el propósito** de la página: informar, vender, persuadir, explicar.
- **Comprobar qué tipo de audiencia tiene**.
- **Comprobar si es legible**, es decir, si es fácil navegar por ella, si los contenidos están bien estructurados, si es agradable visualmente. ("Busca información", s. f., <https://aprenderadebatir.es/index.php/2013-05-14-12-25-08/busca-informacion>).

Una vez que ya se tiene toda la información recopilada y seleccionada, es momento de organizarla a fin de que sea útil y práctica para utilizarla. La forma más sencilla es clasificarla en:

- favorable;
- neutral;
- desfavorable.

A su vez, se puede dividir en:

- hechos y datos;
- conceptos e ideas;
- valores y principios.

También se puede realizar otra división de la información, pero más orientada a la posición que se tome respecto a ella y a los competidores:

- mis puntos fuertes;
- sus puntos fuertes;
- mis puntos débiles;
- sus puntos débiles.

Dependiendo de la temática y de las características del debate, existen múltiples opciones para organizar la información. Lo importante es que, como mencionamos, nos permita clarificar los conceptos, no confundirnos y poder utilizarla para nuestros argumentos.

## Reglas del debate

Así como mencionamos algunos pasos a considerar en el proceso de debate, también vamos a enumerar algunas reglas que consideramos que se deben tener en cuenta al momento de organizar o participar de un debate.

- Tema de debate: aunque parezca algo obvio, no lo es. Los equipos o personas que van a debatir deben conocer con anticipación y plenamente el tema a debatir. Por lo tanto, la comunicación debe ser clara, segura y con la correcta anticipación, chequeando que todos la hayan recibido.
- Objetivos y estructura: los objetivos del debate también deben ser claros, al igual que la estructura que define los tiempos, participación, reglas y aspectos a tener en cuenta, a fin de que los participantes puedan prepararse correctamente. Así se evitarán posibles confusiones, errores o cambios de último momento durante el debate.
- Evaluación: si el debate contiene una instancia de evaluación, calificación o definición de ganadores, debe comunicarse claramente, especificando la modalidad de calificación y las variables a considerarse.
- Normas de conducta: es recomendable también definir qué comportamientos/actitudes estarán permitidos y cuáles no, indicando asimismo las consecuencias de que no se respeten. Ej.: descalificación de miembros del grupo o del grupo completo del debate por una conducta no apropiada.

Ahora les compartimos algunas recomendaciones para los participantes de un debate:

- Los participantes deben ser breves y concretos al momento de exponer sus argumentos. Para ello, se recomienda práctica previa.
- No subestimar el conocimiento ni la preparación del equipo o persona contraria.
- Escuchar con atención al oponente: esto brindará mucha información para poder responder y también para entender su postura.
- No realizar monólogos queriendo acaparar toda la atención. En especial cuando es un equipo.
- Defender el punto de vista propio con argumentos sólidos y fundamentados. Cuidado con los juicios.
- Responder a las objeciones del oponente; no desviar la respuesta hablando de otro argumento o cambiando de tema.
- No ser irrespetuoso ni intolerante con el contrincante, ya que su función es plantear argumentos contrarios a los propios.
- No salirse del tema planteado buscando evitar las críticas sobre los argumentos.
- Ser relevante defendiendo la propia tesis, haciendo foco en los argumentos que se tenían preparados.
- No gritar ni invitar a callarse al interlocutor. No utilizar ningún lenguaje violento o descalificador. Eso solo mostrará la ausencia de argumentos, intolerancia y falta de capacidad para aceptar la derrota o las críticas.

## Referencias

Álvarez Marañón, G. (2019). *El arte de presentar*. AR: Valleta Ediciones.

Avilia Lammertyn, R. (1999). *Relaciones Públicas. Estrategias y tácticas de comunicación integradora* (3ª. ed.). Recuperado de <https://empleoyfamilia.cba.gov.ar/wp-content/uploads/2015/09/15-RR-PP-Estrategias-y-Tacticas-de-Com-Roberto-Avilia.pdf>

Busca información. (s. f.). Aprender a debatir. Recuperado de <https://aprenderadebatir.es/index.php/2013-05-14-12-25-08/busca-informacion>

Camps, A. y Dolz, J. (1995). Introducción: Enseñar a argumentar: un desafío para la escuela actual. *Comunicación, lenguaje y educación*, 25, 5-8. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2941554>

Consejo Nacional de Clubes de Debate. (2018). *Manual del debate*. Recuperado de <https://static1.squarespace.com/static/5b0f15212714e5505440301f/t/5b1ac063575d1f37d7f992ff/1528479854355/Manual+de+Debate.pdf>

[Imagen sin título sobre *dispositio*]. (s. f.). Recuperada de <https://aprenderadebatir.es/index.php/2013-05-14-12-25-08/aprende-el-proceso-de-debate/96-2-disposicion>

[Imagen sin título sobre *elocutio*]. (s. f.). Recuperada de <https://aprenderadebatir.es/index.php/2013-05-14-12-25-08/aprende-el-proceso-de-debate/97-3-elocucion>

[Imagen sin título sobre *inventio*]. (s. f.). Recuperada de <https://aprenderadebatir.es/index.php/2013-05-14-12-25-08/aprende-el-proceso-de-debate/95-1-invencion>

Johnson, S. L. (2009). *Ganar debates. Una guía para debatir con el estilo del Campeonato Mundial Universitario de Debate*. Recuperado de [https://www.palermo.edu/Archivos\\_content/2015/derecho/2015sept/Ganar%20debates.pdf](https://www.palermo.edu/Archivos_content/2015/derecho/2015sept/Ganar%20debates.pdf)

Martínez, C. (s. f.). Los 10 tipos de debate y sus características (ejemplos). Recuperado de <https://www.lifeder.com/tipos-de-debate/>

Real Academia Española. (2020). Debatir [Definición]. Recuperado de <https://dle.rae.es/debatir#Btoz7Y1>

Real Academia Española. (2020). Retórica [Definición]. Recuperado de <https://dle.rae.es/ret%C3%B3rico>