

DEBATE

MÓDULO 2. ARGUMENTACIÓN



-EVOLUCIÓN-
ES CONMEBOL

2.1 Características

Avilia Lammertyn (1999) señala que

Los griegos hicieron de la comunicación una de sus armas políticas favoritas. Aristóteles (384-322 a. C.) planteó que la persuasión era el objetivo de la comunicación retórica, considerada por él como una de las dos formas primarias de expresión; la otra era la poesía. Retórica proviene del griego *rethor*, que significa “el que habla en la asamblea”, con la misma raíz que *rethós*: “lo dicho o expresado”.

El arte de la retórica (a la que, en rigor, deberíamos sumar la elocuencia, conformantes ambas de la oratoria) busca atraer a los demás hacia el punto de vista del orador. Convencer, persuadir, lograr lo que deseamos. Un enfoque que siguió en apogeo hasta después del Medioevo, cuando se comenzó a poner mayor énfasis en el orador.

Para Aristóteles, entonces, la comunicación podía simplificarse en el esquema: orador-discurso-auditorio. El orador es aquel que posee el propósito de persuadir, el discurso es el instrumento a través del cual el auditorio puede ser convencido y el auditorio, aquel que debe ser persuadido acerca del punto de vista del orador. También definió tres formas de oratoria persuasiva:

- Forense o judicial (de las cortes, intenta probar la justicia o injusticia de una acción pasada).
- Deliberativa (de los foros públicos, intenta mover a una audiencia hacia la acción o no acción).
- Épica (de las ceremonias, intenta mostrar los sentimientos apropiados para realzar situaciones clave). (pp. 48- 49).

Argumentos y argumentación

Tal como afirma Johnson (2009),

Los argumentos son para la argumentación como las oraciones para la conversación. En ambos casos, la actividad (argumentación o conversación) requiere los elementos (argumentos u oraciones), pero los elementos solos no son suficientes para constituir la actividad. En otras palabras, se puede tener argumentos sin tener argumentación y decir oraciones sin entablar una conversación. (p. 27).

Por este motivo es tan importante todo el trabajo previo de investigación y cómo realizamos el armado de los argumentos que más adelante detallaremos.

También vamos a observar la importancia de cómo se ordenan los diferentes argumentos, para que tengan una lógica y estén orientados a darle sentido a la argumentación. Los argumentos deben estar bien articulados para que en las críticas no se encuentren fisuras o inconsistencias y así sea más difícil la labor de la competencia.

Para armar argumentos hay tres elementos que deben estar presentes y que exponemos a continuación:

1. **Afirmación:** el debatiente presenta una idea o aseveración que desea que la audiencia acepte como verdadera. Por eso, debe fundamentarla, ya que las personas pueden encontrarse en posición neutral o contraria y deberá lograr convencerlas. Esto nos lleva al elemento número 2.
2. **Fundamento:** son las ideas que permiten justificar la afirmación presentada por el debatiente. Son aceptadas por la audiencia como verdaderas, por eso, le permiten al debatiente fundamentar su afirmación. Cuando ese movimiento se produce, sucede el elemento 3.
3. **Inferencia:** la inferencia surge cuando la audiencia toma los fundamentos verdaderos y lo conectan con la afirmación. Ese “darse cuenta” de la relación entre las ideas es lo que permite que suceda la inferencia. No es necesario que esa inferencia (o relación) sea presentada de manera explícita por el debatiente; incluso es mejor cuando este prepara todo el terreno y las condiciones para que la audiencia las haga por sí misma.

Formas de argumentos

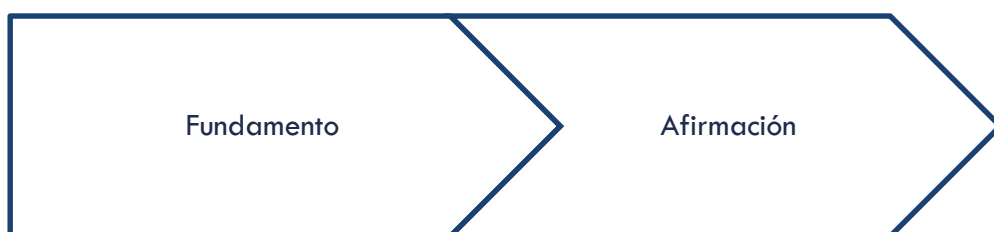
Habiendo conocido ya los 3 elementos que componen un argumento, podemos adentrarnos en conocer cuáles son las diferentes formas que pueden adoptar los argumentos.

Veremos, a continuación, 4 formas de argumentos: básico, en cadena, múltiples fundamentos y el modelo complejo.

- **Modelo básico**

Este modelo es el más simple porque contiene los 3 elementos (afirmación, fundamento e inferencia) mediante una relación directa y lineal.

Figura 1: Modelo básico



Fuente: elaboración propia

Presentamos un ejemplo: “Las personas de clase media son ciudadanos ejemplares para un país” (afirmación). “Los ciudadanos de clase media representan el mayor porcentaje de personas que pagan correctamente sus impuestos” (fundamento).

Como “aceptamos” o “creemos” que es verdad el dato de porcentajes de pago de impuestos y consideramos que es ejemplar, inferimos que el ciudadano de clase media es ejemplar. Por supuesto, este tipo de argumentos no suele ser tan común porque precisamente resulta muy difícil fundamentar de manera tan básica o simple una afirmación. Es ahí donde surgen los demás modelos. Dependiendo de la temática, el nivel de dificultad de debate y, por supuesto, la preparación de los participantes es que nos encontraremos con los diferentes modelos.

- **Modelo en cadena**

En este caso, lo que sucede es que la idea que el debatiente puede presentar como fundamento para una afirmación puede no ser aceptada por la audiencia y, por ende, convertirse en una nueva afirmación, por lo cual, deberá agregar un nuevo fundamento.

Figura 2: Modelo en cadena



Fuente: elaboración propia.

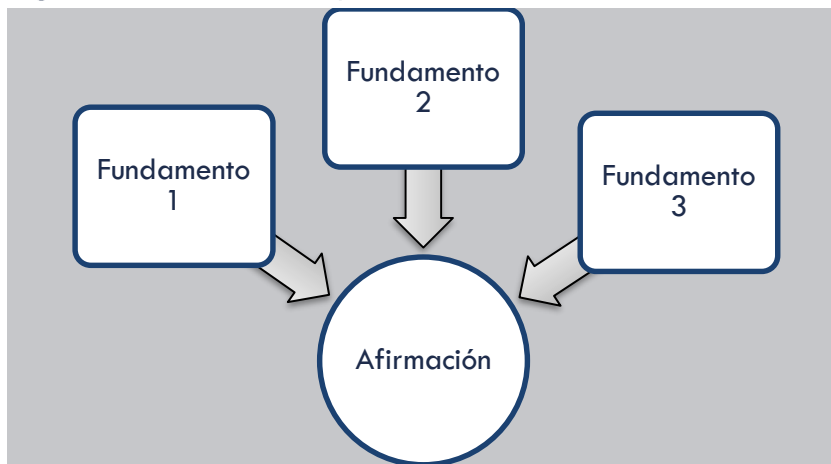
Continuando con el ejemplo anterior sería: “Las personas de clase media son ciudadanos ejemplares para un país” (afirmación). “Los ciudadanos de clase media representan el mayor porcentaje de personas que pagan correctamente sus impuestos” (fundamento que se convierte en afirmación). “La clase media paga todos los impuestos y lo hace en tiempo y forma” (nuevo fundamento).

En este caso, la audiencia pudo cuestionar el fundamento “pagan correctamente sus impuestos” exigiendo que se fundamente dicha afirmación. Por lo cual, requiere un nuevo argumento.

- **Modelo múltiples fundamentos**

En este modelo, el debatiente presenta varios fundamentos que permitan dar validez a su afirmación. Quizás porque ya conoce a la audiencia y sabe que no va a aceptar un solo fundamento o porque la temática así lo requiere.

- Figura 3: Modelo múltiples fundamentos.



Fuente: elaboración propia.

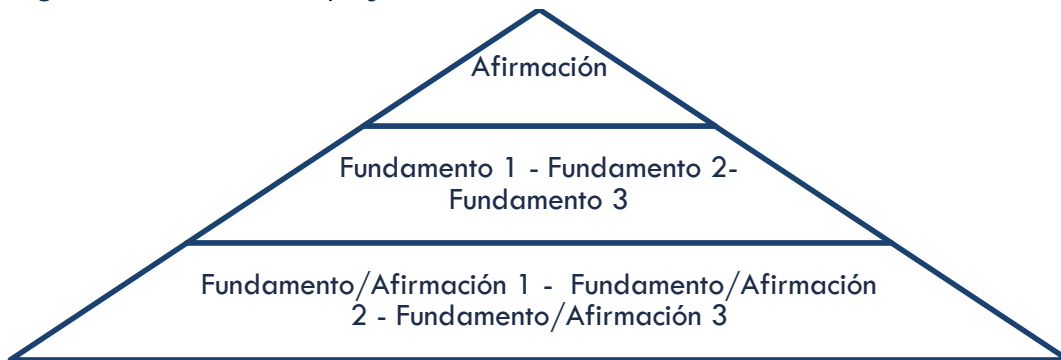
Continuando con el ejemplo anterior sería: “Las personas de clase media son ciudadanos ejemplares para un país” (afirmación). “Los ciudadanos de clase media representan el mayor porcentaje de personas que pagan correctamente sus impuestos” (fundamento 1). “La clase media está en un 90 % escolarizada” (fundamento 2). “El 70 % de la clase media tiene un trabajo formal” (fundamento 3).

En este ejemplo, se utilizan varios fundamentos para sustentar la afirmación presentada.

- Modelo complejo

Basándonos en el ejemplo presentado, lo que puede suceder (y como ya vimos en el modelo “en cadena”) es que los fundamentos pueden no ser tomados como verdades y convertirse en nuevas afirmaciones, por lo cual requieren sus propios fundamentos.

Figura 4: Modelo complejo



Fuente: elaboración propia.

Ejemplo:

Afirmación: “Las personas de clase media son ciudadanos ejemplares para un país”.

Fundamento 1: “Los ciudadanos de clase media representan el mayor porcentaje de personas que pagan correctamente sus impuestos”.

Fundamento 1.1: “La clase media paga todos los impuestos y lo hace en tiempo y forma” (nuevo fundamento).

Fundamento 2: “La clase media está en un 90 % escolarizada”.

Fundamento 2.1: ...

Fundamento 3: “El 70 % de la clase media tiene un trabajo formal”.

Fundamento 3.1: ...

Este ejemplo del modelo complejo quizás nos acerca más a la idea de debate y argumentación que tenemos en mente, ya que consideramos que, tal vez, no resulta tan simple fundamentar argumentos. Por supuesto, como mencionamos anteriormente, todo depende de la temática y la preparación del debatiente.

Modos de argumentación

Así como en el punto anterior vimos los elementos y los modelos de los argumentos, a continuación, vamos a trabajar sobre los diferentes modos de la argumentación. En su libro *Ganar debates. Una guía para debatir con el estilo del Campeonato Mundial Universitario de Debate* (2009), Johnson presenta los 3 modos de argumentación:

- argumentación descriptiva;
- argumentación relacional;
- argumentación evaluativa.

Estos modos de argumentación son independientes, pero también pueden funcionar de manera interconectada. Aprender estos modos sirve para poder seleccionar correctamente los argumentos, qué se necesita para probar la veracidad de una afirmación y refutar la del contrincante. A continuación, vamos a detallar cada uno de los modos mencionados:

1. Argumentación descriptiva

“El modo de argumentación descriptivo está relacionado con la naturaleza y la definición de las cosas. La argumentación descriptiva ocurre cuando las personas no están de acuerdo sobre qué es algo” (Johnson, 2009, p. 28).

Si continuamos con el ejemplo anterior, la discusión podría centrarse sobre la definición de conceptos como “ser ejemplar”. Seguramente, habrá diferencias sobre lo que implica ser ejemplo de algo, ya sea porque incluye una o varias conductas o motivos. E incluso puede variar según las culturas y los acuerdos sociales.

Por lo tanto, para crear argumentos descriptivos se pueden utilizar diferentes tácticas para que estos sean efectivos y aceptados por la audiencia.

Tácticas para crear argumentos descriptivos:

- Diferenciación:

...el argumentador ubica lo que se considera dentro de una clase general y luego lo diferencia del resto de la clase. Si se debate la naturaleza del calentamiento

global, un debatiente puede afirmar que el calentamiento global es un aumento de la temperatura en la superficie de la Tierra (clase) causado por el efecto invernadero atmosférico (diferenciación). (Johnson, 2009, p. 29).

- **Ejemplificación:**

...para describir las características de una arista tangible de lo que se considera puede ayudar a ilustrar la naturaleza y la definición de esa cosa. Si se argumenta que el libre comercio le permite a Nike exportar trabajos a naciones en desarrollo que no tienen regulaciones fuertes para proteger a los trabajadores o al medio ambiente, se emplea un ejemplo para ilustrar la naturaleza y la definición del libre comercio (Johnson, 2009, pp. 29-30).

- **Analogía:** para comparar la cosa, objeto o idea mencionada con algo similar, hay que trazar paralelismos. Así, por ejemplo:

...para sostener que el uso recreativo de la marihuana debería ser legalizado, los debatientes pueden comparar cómo sería manejada la marihuana con el sistema que regula el alcohol. Al trazar un paralelismo entre la administración de estos dos tóxicos, los argumentadores desean demostrar la naturaleza y la definición de la marihuana legalizada. (Johnson, 2009, p. 29).

- **Autoridad:** por último, quienes argumentan pueden apoyarse en la autoridad.

Al hacerlo, están confiando en alguien o en algo con aparente pericia para definir las características de la cosa en cuestión. Cuando presenta argumentos sobre la naturaleza de la educación, un debatiente puede sostener que es un derecho humano fundamental porque está identificada como tal en la Declaración Universal de Derechos Humanos. (Johnson, 2009, p. 30).

¿Cómo refutar argumentos descriptivos del oponente?

- **Características intrínsecas:**

Las características intrínsecas son sustanciales para su descripción; en cambio, las no intrínsecas son irrelevantes para la descripción de la cosa. Por ejemplo, al refutar un argumento que afirma que la pena capital como se la practica en los Estados Unidos es racista, un oponente puede sostener que las características del racismo no son intrínsecas al acto de la pena capital. Puede afirmar que, a pesar de que la pena puede ser administrada de una manera sesgada racialmente, la aplicación sesgada racialmente no es una característica intrínseca. Al hacerlo, desea convencer a una audiencia de que la pena capital puede ser practicada de un modo que no es sesgado racialmente. (Johnson, 2009, p. 30).

- **Rigurosidad:**

Esta prueba pregunta si se han identificado todas las características relevantes de la cosa que se describe. Si no es suficientemente completa, la descripción es inadecuada. Por ejemplo, si un debatiente está a favor de leyes que prohíban el uso de drogas, puede afirmar que esas leyes buscan proteger a la gente de actividades que pueden ser perjudiciales. Un oponente a esas leyes puede refutar diciendo que no solo protegen a las personas de sí mismas, sino que también representan una oposición moral al uso recreativo de las drogas. Por lo tanto, una caracterización de las leyes como exclusivamente benévolas no es una descripción suficientemente rigurosa de las leyes antidrogas. (Johnson, 2009, p. 31).

2. Argumentación relacional o causal

“Los debatientes intercambian argumentos sobre la relación que existe entre las cosas, usualmente causal. Este modo de argumentación atañe a la capacidad y la probabilidad de que un fenómeno o evento produzca otro” (Johnson, 2009, p. 31).

Continuando con el ejemplo, podríamos decir que, como pagar los impuestos es una muestra de hacer lo correcto, quienes lo hagan correctamente serán ejemplares.

Generalmente, se producen controversias por las relaciones o causas vinculantes entre las ideas, por lo tanto, deberemos saber cómo construir dichos argumentos para que sean efectivos. Por lo tanto, veremos algunas tácticas para crear argumentos causales:

•Reducción:

La reducción propone que una afirmación general sobre una relación causal (difícil de predecir) se verá reflejada en una consideración más limitada de la misma relación causal (más fácil de predecir). Si, por ejemplo, quiero argumentar que penas más severas disminuyen el conducir en estado de ebriedad, podría reducir esa relación causal afirmada por un examen de la conducta de una persona: argumentar que sería menos probable que yo condujera borracho si supiera que mi primera condena sería un tiempo significativo en prisión; por lo tanto, deberíamos aprobar sentencias más severas.

Se puede utilizar la reducción de varios modos. En primer lugar, quien argumenta puede reducir la relación causal afirmada de una generalización sobre una clase a un miembro de esa clase. Un ejemplo de este enfoque es el argumento sobre el efecto de penas más severas para conductores en estado de ebriedad.

Otro modo de utilizar la reducción es sustentar argumentos sobre relaciones causales amplias dentro de una clase al limitar la consideración a las características de esa clase. Si afirmo que podemos incentivar a los consumidores a usar energía renovable ofreciendo subsidios que la hagan más barata que las fuentes no renovables, puedo corroborarlo al señalar que las personas (consumidores) son egoístas y codiciosas y que, en consecuencia, buscarán productos más baratos. (Johnson, 2009, pp. 33-34).

- Analogía:

Esta estrategia establece una relación causal entre cosas comparando un caso desconocido con circunstancias conocidas. Si afirmara que crear un sistema público de salud resolvería la crisis de salud en los Estados Unidos y ofreciera como fundamento la eficacia de los sistemas públicos de cuidado de la salud de Canadá y el Reino Unido, estaría usando una analogía para establecer la relación causal proyectada. (Johnson, 2009, p. 34).

- Autoridad:

Al referirse a un experto cuyas credenciales hacen creíbles sus afirmaciones sobre la naturaleza de la relación causal, un debatiente puede establecer la probabilidad de la relación causal presentada. Si elaboro un argumento de que el cambio climático global es el resultado de mayores niveles de gases de efecto invernadero en la atmósfera, puedo acudir para probar mi afirmación a la opinión de científicos que han estudiado el asunto. (Johnson, 2009, p. 34).

¿Cómo refutar argumentos relacionales/causales del oponente?

- Capacidad:

Antes de indagar la probabilidad de la relación causal afirmada en un argumento, esta prueba pregunta si la causa supuesta es capaz de producir el efecto supuesto. Quienes cuestionan el efecto disuasivo de la pena capital a menudo usan esta prueba para socavar la relación causal afirmada por quienes sostienen que la pena capital impedirá los asesinatos. La mayoría de los asesinatos, afirman los oponentes, son actos pasionales, no el producto de una intención racional. Por consiguiente, fallará un elemento disuasorio que requiera que el potencial criminal pondere las consecuencias de su comportamiento. En otras palabras, la pena de muerte no impedirá los asesinatos. (Johnson, 2009, pp. 34-35).

- **Necesario y suficiente:**

Las causas *necesarias* son las requeridas para ocasionar un efecto determinado: la presencia de oxígeno es una causa necesaria para la combustión. Las causas *suficientes* son las que por sí mismas provocarán ese efecto determinado. Si bien el oxígeno es requerido para la combustión, no la provocará por sí mismo. Un argumento que afirma una relación causal puede ser comprometido si se demuestra que la causa no es necesaria (y, por lo tanto, la relación no es segura) o que no es suficiente (y que no puede, entonces, ser presentada de manera aislada como una causa del efecto supuesto). (Johnson, 2009, p. 35).

- **Ausencia:**

...para emplearla, quien argumenta demuestra que, sin la supuesta causa, el efecto continuaría existiendo. Esta observación hace sospechosa a la supuesta relación causal. Para refutar un argumento de que la violencia en los medios de comunicación produce violencia real, puedo sostener que la violencia ha sido parte del comportamiento humano desde el principio de los tiempos y, en consecuencia, no se puede culpar a los medios por ella. En otras palabras, en ausencia de la supuesta causa (los medios violentos), el efecto (la violencia) aún existe. (Johnson, 2009, pp. 35-36).

- **Correlatividad:**

Esta prueba evalúa la coocurrencia de la causa y el efecto supuestos. Detrás de la prueba de correlatividad está la suposición de que si la causa y el efecto están efectivamente relacionados, al aumentar (o disminuir) la causa, el efecto simultáneamente aumentará (o disminuirá). Cuando intentaron establecer la conexión entre los antioxidantes y la ausencia de cáncer, los investigadores apoyaron su afirmación de una relación causal examinando los índices de cáncer en esas culturas cuyas dietas incluían gran cantidad de alimentos ricos en antioxidantes. Al demostrar que cuando una condición (el consumo de

antioxidantes) aumentaba, el otro (los índices de cáncer) disminuía, los investigadores pudieron crear un argumento convincente a favor de una conexión causal entre las dos. (Johnson, 2009, p. 36).

- **Alternación:**

La alternación pregunta si hay otras causas capaces de producir el mismo efecto. En ese caso, la relación causal afirmada por el debatiente es sospechosa. Parte del debate sobre el cambio climático global se enfocó en la prueba de alternación para determinar si un aumento en los gases de efecto invernadero era culpable del calentamiento global. Quienes se oponían a la explicación del gas de efecto invernadero trataron de argumentar que la Tierra experimenta ciclos naturales de calentamiento y enfriamiento que cambian el clima global; su punto era demostrar que, dado que una causa alternativa (un ciclo de calentamiento) era capaz de producir el mismo efecto (el cambio climático), la causa supuesta (los gases de efecto invernadero) eran sospechosos. (Johnson, 2009, p. 36).

3. Argumentación evaluativa

“A través de la argumentación evaluativa determinamos qué es bueno o malo, deseable o indeseable, favorable o desfavorable” (Johnson, 2009, p. 37).

Este tipo de argumentos suele darse al final de los debates y está centrado en la importancia o el valor de las cosas.

Continuando con ejemplo, un argumento evaluativo podría ser: este país considera que pagar los impuestos es bueno/correcto/favorable.

Pasos para crear argumentos evaluativos:

A. Identificación:

El paso de la identificación hace explícitos los componentes inherentes en los argumentos evaluativos: el *objeto* (o los objetos) que se evalúa y el *evaluador*. El objeto es el foco del trabajo evaluativo: en la moción “Esta casa teme por el ascenso de China”, el objeto es “el ascenso de China”. El evaluador es el término o la frase que implica un juicio de valor: en la moción de ejemplo, “teme” es el evaluador. (Johnson, 2009, p. 37).

B. Comparación:

Este es el paso más familiar en el proceso evaluativo; los debatientes se involucran naturalmente en este paso cuando formulan argumentos sobre el valor de las cosas. En estrictos términos argumentativos, la comparación del objeto con el parámetro requiere que quienes buscan probar una cierta evaluación de un objeto demuestren que este cumple con el parámetro. En nuestro ejemplo, cuando el argumentador ofrece pruebas de que el ascenso económico, político y militar de China representa la consolidación en esa nación de un poder no controlado y sin rival, está comparando el objeto con el parámetro. (Johnson, 2009, p. 39).

¿Cómo refutar argumentos causales del oponente?

- **Cuestionar la definición del objetivo:**

...ocurre cuando el argumentador cree que quienes propusieron un argumento evaluativo definieron el objeto de un modo inapropiado o incompleto. Un oponente puede afirmar, por ejemplo, que enfocarse en la fuerza económica, política y militar de China distorsiona inapropiadamente la evaluación de su ascenso. El oponente puede argumentar que parte de su ascenso también ha sido la mejora del nivel de vida de muchos de sus ciudadanos, el acceso a oportunidades económicas no disponibles anteriormente y una mayor conexión con la comunidad global. Si el “ascenso de China” incluyera también esos elementos, podría sostener un oponente, no tendríamos tantos motivos para temerle. Recordemos que la argumentación descriptiva trata de

argumentos sobre cómo son definidas las cosas; todas las técnicas eficaces para probar una definición alternativa serán relevantes. (Johnson, 2009, p. 41).

- **Cuestionar el parámetro evaluativo:**

...los argumentadores deberían enfocarse en probar que el parámetro ofrecido por sus oponentes es tendencioso o incompleto. En nuestro ejemplo, la “acumulación no controlada de poder” fue propuesta como un parámetro con el que se podría establecer si se debe sentir temor por una nación. Para oponerse a quienes buscan probar que deberíamos temer por China, la oposición puede afirmar que este parámetro es incompleto. La oposición puede sostener que por sí misma la acumulación de poder es inocua; solo cuando ese poder fuera ejercido de manera beligerante deberíamos tenerle temor a una nación. Al cambiar el parámetro con el que se evalúa “lo que vale la pena temer”, la oposición desea convencer al juez de que dado que China no ha actuado de modo beligerante, no se le debe temer. (Johnson, 2009, pp. 41-42).

- **Cuestionar la medición en relación con el parámetro:**

En este enfoque, los oponentes típicamente aceptan el parámetro ofrecido por quienes intentan probar la evaluación, pero cuestionan la prueba ofrecida para medir el objeto con relación al parámetro. Cuando quien argumenta afirma que China ha acumulado un poder económico, político y militar sin control ni rival, un oponente puede refutar demostrando que la interconexión de China con la economía global provee un control significativo sobre su influencia económica; que su autoridad política está atenuada por otras naciones —particularmente occidentales— que tienen un poder político igual o superior; y que la fuerza militar todavía es insignificante con relación a las de Rusia y los Estados Unidos, que sirven como contrapeso ante cualquier influencia militar que China pueda poseer. Al refutar la medición del objeto en relación con el parámetro, la oposición crea dudas sobre si deberíamos sentir temor por China. (Johnson, 2009, p. 42).

Como se pudo observar en cada uno de los modos de argumentación, tener claro las estructuras permite construir argumentos más sólidos, estratégicos e incluso complejos para ser rebatidos. Así también, dominar la técnica es necesario para poder armarlos y para saber cómo refutar los del contrincante.

Estasis

En un debate, lo que hacemos es presentar muchos argumentos, que conforman argumentaciones, y lo hacemos en diferentes momentos y también cuando refutamos los argumentos del otro. Necesitamos tener información sólida para poder armar buenos argumentos y debemos saber cómo estructurarlos, tal como vimos en los puntos anteriores. Lo que también debemos tener en cuenta y aprender es cómo relacionar los argumentos entre sí de forma clara para que comuniquen lo que nos estamos proponiendo. La manera en la que vinculemos los argumentos influye no solo en la definición, sino también en el enfoque de la argumentación.

La dificultad aparece porque el debate no es un guion de una obra teatral, la cual estaba configurada previamente (aunque en algunos casos pareciera que sí). Sino que el intercambio de argumentos entre los participantes es inmediato, se encuentra siempre en movimiento y los cambios de las ideas también son constantes. Si no somos capaces de identificar esos movimientos, esos cambios y solo seguimos con una estructurada o definición establecida previamente, pecaremos de un monólogo y no de un debate.

Identificar esos momentos, como el cambio de ideas, cuándo y dónde los argumentos se detienen para ser el centro del debate; es lo que llamamos puntos de estasis. Cuando nos preparamos, antes del debate, definimos un punto de estasis de referencia que nos sirve para armar nuestros argumentos. Pero la argumentación es movimiento y es fluida. Esos puntos de estasis también pueden ser momentáneos, pero es a partir de estos desde donde se construyen las estructuras argumentativas.

“En un debate, los puntos de estasis son esos lugares donde los argumentos que creamos se encuentran con los de nuestros oponentes” (Johnson, 2009, p. 43).

Si estamos en desacuerdo sobre si debemos vacunarnos contra la gripe, el punto de estasis se refiere a los beneficios o contras de vacunarnos.

Podemos identificar dos puntos de estasis en un debate según su función:

- **Proposiciones:**

En una ronda de debate, una proposición es el punto de estasis más general sobre el que los equipos contrarios estarán en desacuerdo. Una proposición cumple dos funciones: en primer lugar, sirve como línea divisoria que rodea los temas en debate; por otro lado, la proposición divide el terreno entre quienes argumentan a favor de la proposición y quienes lo hacen en contra. (Johnson, 2009, p. 44).

- **Asuntos:**

Además del punto de estasis general que define los límites y la división del territorio en el debate, otros más específicos —conocidos como asuntos— son los puntos de encuentro de los argumentos particulares explorados para responder a la pregunta más amplia (la proposición). Los asuntos se asemejan a las proposiciones en que representan el lugar donde chocan los argumentos de los lados de la Proposición y la Oposición. Sin embargo, son diferentes en escala y enfoque. Los asuntos son puntos de estasis más limitados que emergen cuando la Proposición y la Oposición crean sus argumentos acerca de la veracidad de la proposición. En otras palabras, los asuntos son las áreas de choque específicas dentro del campo de consideración creado por la proposición (Johnson, 2009, p. 44).

Conocer y saber identificar los diferentes puntos de estasis permite ganar los debates. ¿Por qué? Porque son los que guían el “hacia dónde” van los argumentos. Podemos controlar e influir sobre los asuntos y las relaciones entre estos permiten ir eligiendo el sentido del debate. Si no lo podemos identificar y manipular, podemos no ser agentes activos en la construcción de los argumentos y mucho menos incidir en la dirección del debate.

2.2 Argumentación en debate

Estructura argumentativa

A continuación, presentamos algunos recursos estructurales que permiten que la forma de comunicar la estructura argumentativa sea clara y eficaz:

1. Un discurso eficaz debería estar construido alrededor de una introducción que invite a la audiencia a entender el resto del discurso, un cuerpo que exprese la esencia del mensaje y una conclusión que resuma y proporcione un final definido.
2. La introducción debería contener un anticipo que pronostique el desarrollo de los argumentos principales en el cuerpo del discurso. La conclusión debería presentar un repaso de esos mismos argumentos.
3. Entre los principales argumentos desarrollados en el cuerpo del discurso, el orador debería ofrecer transiciones claras que le digan a la audiencia qué acaba de ser dicho y qué será dicho a continuación. Las transiciones también ayudan a ilustrar la relación entre los argumentos ofrecidos.
4. La estructura paralela requiere que los argumentos principales sean presentados en el mismo orden cada vez que se los discute. Por lo tanto, si el orador anticipa en su introducción tres razones por las que el castigo corporal debería ser declarado ilegal (enseña violencia, dificulta el desarrollo emocional y es equivalente al abuso de niños), debería discutirlos en el mismo orden en el cuerpo del discurso y repasarlos en el mismo orden en la conclusión.
5. Las ideas intangibles se vuelven más fijas y sustantivas cuando se hace referencia a ellas de manera redundante y coherente. Aunque la técnica no debería llamar la atención, la redundancia contribuye mucho a cimentar una idea en la mente de una audiencia, en particular si lo que se repite es un eslogan bien expresado que se presenta de la misma manera cada vez. (Johnson, 2009, pp. 68-69).

Claramente, el debate es una actividad que exige mucha improvisación porque el argumento, como mencionamos, es movimiento. Y todo sucede de manera verbal y momentánea. Pero improvisar no es sinónimo de “no prepararse” o de “hacer lo que salga”, sino todo lo contrario, hay que prepararse para improvisar y exige muchísimo trabajo previo.

Argumentación deconstructiva

Cuando hablamos de argumentación deconstructiva, hacemos referencia a la argumentación que tiene como objetivo desarmar o criticar el argumento de la oposición.

Como podemos observar, para un debate no solo debemos prepararnos armando la estructura de nuestros propios argumentos, sino también pensando y diseñando cómo deconstruir argumentativamente al oponente.

Este proceso de desarmar los argumentos exige que inicialmente tengamos una mentalidad crítica, pero no pensando cómo rebatir cada argumento que el oponente presenta, sino diseñando una estrategia más amplia que muestre solidez en la refutación. Cuando no hay un trabajo previo, un diseño y una estrategia inteligente y eficiente, terminamos criticando todo simplemente por el hecho de criticar. Y cuando hay mucho, el efecto es muy bajo; incluso se pierde la posibilidad de que argumentos deconstructivos importantes se pasen por alto.

Pero existen muchas otras opciones: pueden ignorar el argumento (siempre que el argumento no sea crítico para su propio trabajo), concederlo (si eso no compromete a sus propios argumentos o innecesariamente les da poder a sus oponentes), demostrar que la base sobre la que está construido no es sólida o intentar disminuir su importancia para la estrategia de sus oponentes. Por supuesto, cualquiera de estos métodos puede ser combinado con otros y todos pueden resultar útiles para un trabajo deconstructivo más amplio. (Johnson, 2009, p. 87).

Johnson nos presenta dos componentes de la argumentación deconstructiva: la evaluación de los argumentos de los oponentes de acuerdo con estándares aceptados de calidad de los argumentos y la estructuración exitosa de la refutación.

Vamos a iniciar con el primero de ellos, conociendo cuáles son los estándares de calidad de los argumentos.

- **Aceptabilidad:**

El estándar de aceptabilidad se refiere a la calidad de las pruebas en las que se basa un argumento. ... La función de las pruebas es basar el argumento en una idea en la que la audiencia ya cree; el fundamento es la base a partir de la cual la audiencia puede ser movida a aceptar la afirmación. (Johnson, 2009, p. 88).

Al principio de este documento, hablamos sobre las formas de los argumentos y vimos que las afirmaciones deben tener un fundamento y que este es lo que hace, a través de la inferencia, que la audiencia “acepte” la afirmación. Lo que hacemos en el argumento deconstructivo es cuestionar la aceptabilidad de ese fundamento.

Basándonos en el estándar de calidad “aceptabilidad”, podemos tomar 3 posturas diferentes para construir un argumento deconstructivo:

1. **“La base para la afirmación no es evidente.** Este enfoque se pregunta si el argumento que se deconstruye contiene un subargumento convincente que sustente la afirmación” (Johnson, 2009, p. 88).

2. **Las pruebas ofrecidas no son reconocidas generalmente como verdaderas.** Los argumentos funcionan mediante la conexión de lo desconocido (o lo que todavía no es aceptado) con lo conocido (o aceptado). El segundo enfoque deconstructivo dirigido a la aceptabilidad es cuestionar si el fundamento ofrecido es generalmente reconocido como verdadero. (Johnson, 2009, pp. 88-89).

3. **Las pruebas ofrecidas carecen de validación externa.** Algunos tipos de fundamento no pueden existir en el ámbito del saber popular, particularmente las pruebas basadas en opiniones o las que son producto de la recopilación sistemática, el análisis y la publicación de datos. Para este tipo de fundamentos se requiere una base de credibilidad más allá de la que posee el debatiente que presenta el argumento. Deconstruir argumentos señalando que el fundamento ofrecido carece de validez externa puede significar que un oponente intenta socavar un argumento mediante la identificación de la necesidad de validación externa del fundamento y de la falta de ella, o de la acusación de la fuente de

validación externa (usualmente una “autoridad experta” o alguna publicación). (Johnson, 2009, pp. 91-92).

- **Relevancia:**

El segundo estándar para poner a prueba la calidad de un argumento es la relevancia. Este criterio se refiere a la inferencia para el argumento, específicamente examina la calidad de la conexión entre el fundamento y la afirmación al preguntar si las pruebas ofrecidas son relevantes para la afirmación presentada. Si el fundamento es relevante, es probable que el argumento sea de mayor calidad porque una audiencia estará persuadida a aceptar la afirmación del argumento basado en el fundamento proporcionado. En cambio, es más probable que no logre convencer a una audiencia un argumento que se sostiene en una relación entre el fundamento y la afirmación que se demuestra que es irrelevante. (Johnson, 2009, p. 92).

- **Suficiencia:**

Como estándar de calidad de los argumentos, la suficiencia se pregunta si el argumento produce un nivel de certeza adecuado para que la audiencia acepte la afirmación. Argumentos diversos, presentados a audiencias variadas en circunstancias distintas requerirán niveles de certeza diferentes para ser aceptados. La determinación del nivel de certeza apropiado para un argumento dado es lo que atañe a la suficiencia. (Johnson, 2009, p. 92).

Los estándares de calidad utilizados para construir los argumentos son los mismos que permiten armar argumentos para deconstruir los del oponente.

Refutación

Así como en un debate debemos presentar nuestros argumentos, también tenemos que refutar los del oponente. ¿Qué implica esto? Implica ofrecer argumentos, pruebas o citas que muestren un error en el argumento del oponente. Es como vimos en el punto anterior, ofreciendo argumentos deconstructivos.

A continuación, veremos algunas reglas y un método simple de refutación para que aprendamos a hacerlo correctamente, lo cual implica lograr quebrar el argumento del oponente y que los nuestros sean aceptados.

En cuanto a las reglas para que la refutación sea efectiva, Johnson (2009) nos presenta las dos siguientes:

Primero, siempre se deben refutar los argumentos de un oponente antes de construir (o reconstruir) los propios. Una máxima simple establece esta regla: siempre hay que dejar al juez en el terreno propio. Cuando se involucra en la deconstrucción, un debatiente está trabajando en un terreno argumentativo definido por su oponente. Ese terreno —sin importar qué tan bien el debatiente refute los argumentos que lo definen— todavía pertenece al oponente. Incluso el acto de refutar argumentos en el terreno de un oponente tiene el efecto de volverlos más significativos para el juez. El principio de recencia sugiere que es más probable que una audiencia recuerde y se enfoque en lo último que escuchó: los debatientes ganadores siempre desean dejar a su audiencia pensando en sus propios argumentos. (Johnson, 2009, p. 98).

El autor continúa diciendo que

La otra regla general se basa en el supuesto de que hasta el acto simple de identificar los argumentos que se intenta refutar es parte del proceso de refutación. Cuando identificamos los argumentos de los oponentes —primer paso para una refutación eficaz— en realidad volvemos a presentarlos: tenemos entonces la oportunidad de enunciarlos de una manera ventajosa para nosotros. (Johnson, 2009, p. 92).

A continuación, presentamos el método ICE: identificar, criticar y explicar. Este método permite que la refutación sea clara y que tenga coherencia.

1. Identificar el argumento del oponente. El primer paso en la refutación eficaz es permitirle a la audiencia saber cuál de los argumentos del oponente vamos a deconstruir. Cuando sea posible, debemos utilizar los mismos términos que emplea el oponente para identificar el argumento. Por supuesto, el uso de los términos del oponente debería ser equilibrado con el esfuerzo por volver a presentar el argumento en términos favorables para nuestro lado. (Johnson, 2009, p. 99).

2. Criticar el argumento del oponente. Este paso es el más importante en la deconstrucción: debemos identificar las deficiencias de los argumentos de los oponentes. Lo más probable es que lo consigamos a través de la referencia a los estándares de calidad de los argumentos. (Johnson, 2009, p. 100).

3. Explicar la importancia del trabajo deconstructivo. El paso final en el proceso de deconstrucción es explicar la importancia de la refutación. Aquí le decimos al juez por qué importa que el argumento del oponente falle en aceptabilidad, relevancia o suficiencia. Muchas veces, esto implica una discusión acerca del papel que juega el argumento en el caso más amplio de los oponentes y por qué la ausencia de ese argumento en particular debilita o niega ese caso. También podemos comparar nuestro argumento con el de los oponentes de una manera que muestre que el nuestro es superior. (Johnson, 2009, p. 100).

Falacias

Dedicamos este apartado para hacer referencia a las falacias, ya que es un término al que se suele hacer referencia tanto en discusiones como en debates.

Vamos a definir como *falacias* a aquellos argumentos o ideas que no se consideran correctos o que, en realidad, conducen al error. Son muy utilizados para lograr persuadir o manipular,

pero no serían válidos. Por eso, la frase “eso es una falacia”, conocida por su expresión con un tono fuerte, hace referencia a que no es verdad lo que se dice o que es incorrecto.

Existen muchos tipos de falacias, su uso es muy común y, a continuación, veremos algunos. En su libro *Las claves de la argumentación* (2006), Weston hace referencia a que aquellos argumentos que no cumplen con las reglas de “buenos argumentos” son falaces.

Ejemplos de falacias:

1. Generalización:

Una de nuestras tentaciones más comunes es extraer conclusiones de una muestra demasiado pequeña. Si el primer lituano que encuentro tiene un temperamento vehemente, espero que todos los lituanos tengan un temperamento vehemente. Si un barco desaparece en el Triángulo de las Bermudas, el National Enquirer concluye que el Triángulo de las Bermudas está embrujado. Esta es la falacia de la generalización a partir de una información incompleta. (Weston, 2006, p. 124).

2. Olvido de alternativas:

Solo porque los sucesos A y B estaban correlacionados, no se sigue que A causa a B. B podría causar A; alguna otra cosa podría causar ambos, A y B; A puede causar B, y B puede causar A; o A y B pueden no estar causalmente relacionados. Estas explicaciones alternativas pueden ser olvidadas si usted acepta la primera explicación que se le ocurra. No se precipite; usualmente hay muchas más explicaciones alternativas de las que piensa. (Weston, 2006, p. 125).

3. *Ad hominem*: atacar a la persona de la autoridad alegada, en vez de atacar sus cualificaciones.

4. *Ad ignorantiam* (apelar a la ignorancia) que una afirmación es verdadera solamente porque no se ha demostrado que es falsa.

5. *Ad misericordiam* (apelar a la piedad). “Apelar a la piedad como un argumento en favor de un trato especial” (Weston, 2006, p. 127).

6. **Ad populum:** apelar a las emociones de una multitud. También, apelar a una persona que “se comporta” como la multitud. Verbigracia: “Todo el mundo lo hace”. *Ad populum* es un buen ejemplo de un mal argumento basado en una autoridad: no se ofrece ninguna razón para mostrar que “todo el mundo” es una fuente bien informada o imparcial.
7. **Falso dilema:** “reducir las opciones que se analizan solo a dos, a menudo drásticamente opuestas e injustas para la persona contra quien se expone el dilema” (Weston, 2006, p. 130).
8. **Palabras equívocas.** “Cambiar el significado de una palabra en medio de un argumento, de tal manera que su conclusión pueda ser mantenida aunque su significado pueda haberse modificado radicalmente. Esta maniobra suele ejecutarse bajo la presión de un contraejemplo” (Weston, 2006, p. 131).

Comprender cómo se constituyen y cómo funcionan las falacias permite evitar utilizarlas e identificar rápidamente cuando el oponente las realiza y así revocarlas. En definitiva, si se realizan los pasos y se tienen en cuenta todos los aspectos mencionados para construir argumentos, no se necesita utilizar falacias para persuadir.

Referencias

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>

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

Weston, A. (2006). *Las claves de la argumentación* (11ª. ed.). ES: Editorial Ariel.