



FIDE - idea

Foro Internacional de
Debate en Español

Irapuato, León, México, 2013

Componente de trabajadores comunitarios y educadores: Material de consulta

Elaborado por:

Coordinadora:

María Paula García

Equipo de entrenadores del componente:

Astrid Iturriaga Falcón

Luis Felipe Noreña Ospina

Ricardo Gómez Caro

Director académico del FIDE:

Juan M. Mamberti

En las primeras fases de la construcción de este documento
participó también Andrey Castillo.



IDEA México - América Latina

CONTENIDO:

Agenda del FIDE	3
Contenido y objetivos del Componente de Trabajadores Comunitarios y Educadores.....	7
Características generales del debate	8
Conceptos básicos de argumentación.	11
Reglamento de los torneos del FIDE.....	14
Rol de jueces: aspectos introductorios	23
Planilla de votación	27
Rol de jueces y retroalimentación.....	28
Toma de notas para formato Karl Popper	37
Argumentación: modelos argumentativos y análisis	38
Construcción de argumento: modelo en cadena. Actividad	57
Texto de opinión/argumentativo.....	58
Deconstrucción de argumentos y refutación.....	62
Algunas falacias comunes.....	73
Modelo discursivo para refutación.....	76
El amor es una falacia.....	79
Hablar en público: lenguaje verbal, no verbal y estructura del discurso.....	91
Características de las mociones. Redacción y tipos.	104
Fotocopia: Análisis y definiciones. Hoja de análisis.....	108

Componente de trabajadores comunitarios y educadores: material de consulta

Desarrollar competencias para la investigación.....	110
Construcción de casos.....	114
Construcción de caso. Actividad	118
Caso negativo.....	120
Formular y responder preguntas.....	123
Organizar un torneo.....	126
Modelo Plan Curricular club de debate.....	128
Diseño de proyecto de debate	131
Material empleado y consultado	134

AGENDA DEL FIDE

<u>Día</u>	<u>Detalle</u>
<u>Lunes 8</u>	
Todo el día	Llegadas de las delegaciones y registro
20:00	Bienvenida y cena; inauguración informal
<u>Martes 9</u>	
7:00	Desayuno
9:00	Ceremonia de apertura
10:00-11:30	Presentación del taller para formación de educadores y trabajadores comunitarios. Repaso de agenda y objetivos
11:30-11:45	Pausa con café
11:45-13:00	Introducción al debate educativo y características generales. Aproximación al formato Karl Popper.
13:00-14:00	Almuerzo
14:00-15:30	Reglamento del FIDE. Introducción al rol de juez.
15:30-15:45	Pausa con café
15:45	Debate de muestra
17:15	Pausa con café
17.30 a 18.30	Trabajo en grupos sobre el debate. Dudas, comentarios
19:00	Cena
20:00	Actividad de integración
<u>Miércoles 10</u>	
7:00	Desayuno
9:00	Asamblea matutina
9:30-11:00	Rol de jueces y retroalimentación.
11:00-11:15	Pausa con café
11:15-13:00	Debate de práctica.
13:00-14:00	Almuerzo
14:00-15:45	Toma de notas (grupo A) - Jueces en ronda 1 del CMKPE (grupo B)
15:45	Pausa con café
16:15-18:00	Toma de notas (grupo B) - Jueces en ronda 2 del CMKPE (grupo A)
18:30	Cena

Jueves 11

7:00	Desayuno
9:00	Asamblea matutina
9:30-11:30	Construcción de argumentos (grupo I) - Jueces en ronda 3 del CMKPE (grupo II)
11:30-11:45	Pausa con café
11:45-13:30	Construcción de argumentos (grupo II) - Jueces en ronda 4 del CMKPE (grupo I)
13:30-14:30	Almuerzo
14:30-16:30	Deconstrucción de argumentos y refutación (grupo Y) - Jueces en ronda 5 CMKP (grupo Z)
16:30-16:45	Pausa con café
16:45-18:30	Deconstrucción de argumentos y refutación (grupo Z) - Jueces en ronda 5 CMKP (grupo Y)
19:00	Cena
20:30	Actividad nocturna

Viernes 12

7:00	Desayuno
9:00	Asamblea matutina
9:30-11:30	Hablar en público: lenguaje verbal, no verbal y estructura del discurso
11:30-11:45	Pausa con café
11:45-13:30	Análisis de mociones y definiciones
13:30-14:30	Almuerzo
14:30-16:30	Construcción de caso afirmativo y negativo. Anuncio de mociones del torneo "CC"
18:00	Noche de exposición de países y cena

Sábado 13

7:00	Desayuno
8:00	Paseos y tiempo libre
13:00	Almuerzo
14:00	Paseos y tiempo libre
15:00	Campeonato Mundial Karl Popper en Español: Apertura de la final
15:15	Campeonato Mundial Karl Popper en Español: Final
16:15	Muestra cultural
16:45	Campeonato Mundial Karl Popper en Español: Ceremonia de premiación
17:15	Cena

Domingo 14 Día de excursión

Lunes 15

7:00 Desayuno

9:00 Asamblea matutina
Escucha activa y comunicación efectiva. Espacio de preguntas en formato

9:30-11:00 Karl Popper

11:00-11:15 Pausa con café

11:15-13:00 Tiempo de preparación para el torneo. Trabajo con argumentos y análisis

13:00-14:00 Almuerzo

14:00-15:30 Ronda 1 - Torneo "CC"

15:45-15:55 Pausa con café

16:15-17:15 Puesta en común. Obstáculos y desafíos en el ejercicio del debate

18:00 Cena

19:00 Fiesta

Martes 16

7:00 Desayuno

9:00 Asamblea matutina

9:30-11:00 Ronda 2 - Torneo "CC"

11:00-11:15 Pausa con café

11:15-13:00 Ronda 3 - Torneo "CC"

13:00-14:00 Almuerzo

14:00-15:30 Ronda 4 - Torneo "CC"

15:30-15:45 Pausa con café

15:45-17:15 Puesta en común y cierre etapa competitiva

17:15 Actividades deportivas

19:30 Cena

Miércoles 17

7:00 Desayuno

9:00 Asamblea matutina

9:30-11:15 Debate como herramienta educativa para el empoderamiento: valor, importancia, posibles usos

11:15-11:30 Pausa con café

11:30-13:15 Entrevistas: indagación participativa sobre experiencias con debate

13:15-14:15 Almuerzo

14:15-16:15 Herramientas para la promoción del debate: obstáculos, desafíos y soluciones. ¿Qué dejar y qué cambiar?

18:00 Cena

19:30 Reunión de discusión sobre el foro (actividad no obligatoria)

Jueves 18

7:00	Desayuno
9:00	Asamblea matutina
9:30-11:30	Actividad de planificación. El debate en la educación: currícula escolar y clubes de debate.
11:30-11:45	Pausa con café
11:45-13:30	Actividad de planificación. El debate en la educación: espacios informales y componentes socioculturales
13:30-14:30	Almuerzo
14:30-16:15	Planificación de proyectos en lugar de origen. Primera parte: formulación de propuesta
16:15-16:45	Pausa con café
16:45-18:15	Planificación de proyectos en lugar de origen. Segunda parte: contingencias en la aplicación
19:00	Cena
20:00	Noche de talentos

Viernes 19

7:00	Desayuno
9:00	Asamblea matutina y evaluaciones individuales
9:30	Evaluaciones individuales
10:30	Pausa con café
10:45-12:30	Puesta en común. Discusión de cierre sobre el FIDE. Fuentes de consulta: novedades y material
12:30-13:30	Almuerzo
13:30-15:30	Final del CC
15:30	Pausa con café
15:45	Torneo de Equipos Mixtos: Final
17:00	Ceremonia de premiación TEM
17:30	Ceremonia de clausura
18:00	Actividad de cierre y cena

Sábado 20

7:00	Desayuno
	Salidas de las delegaciones

CONTENIDO Y OBJETIVOS DEL COMPONENTE DE TRABAJADORES COMUNITARIOS Y EDUCADORES

Objetivos del FIDE

Componente de trabajadores comunitarios y educadores

El componente para trabajadores comunitarios y educadores tiene el propósito de generar habilidades y conocimientos para el uso del debate en proyectos comunitarios de empoderamiento y participación social.

El debate es una metodología para el desarrollo del pensamiento crítico, el diálogo a partir del respeto y la tolerancia, la comunicación efectiva y la participación activa en la construcción de la ciudadanía. En otras palabras, es una herramienta que empodera a las personas a partir de las ideas, el razonamiento y la palabra.

A partir de talleres de formación que se desarrollarán a lo largo del FIDE, el componente pretende ser un espacio para la introducción y consolidación de la herramienta en los participantes, mediante un recorrido de construcción colectiva de conocimiento. Consideramos valioso que los participantes adquieran confianza para la multiplicación del debate. Se trabajará con las diversas habilidades que intervienen en el debate y con alternativas para integrar la metodología con proyectos sociales.

El componente comunitario del foro se desarrollará en tres etapas:

- Talleres destinados a la introducción en las características del debate, argumentación, análisis y aproximación práctica a la metodología.
- Talleres en los que los participantes se interiorizarán con los roles que interactúan en un debate. Intervendrán como jueces y debatientes en un torneo.
- Talleres para la generación de alternativas de aplicación del debate en diversos escenarios de la educación formal e informal. Se pretende que los participantes se apropien de la propuesta como medio de empoderamiento.

CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL DEBATE

Extracto de “Tolerancia crítica y ciudadanía activa”. Una introducción práctica al debate educativo”, de H. Bonomo, J.M. Mamberti y J. B. Miller. Ed. IDEBATE. Capítulo 2. Presenta adaptaciones realizadas para el FIDE.

1) Una resolución que define el tema del debate. Una resolución es una afirmación sobre la cual los participantes van a discutir. Por ejemplo:

El consumo de marihuana debería legalizarse.

El cuidado del medio ambiente es más importante que el desarrollo económico.

Raúl Pérez fue mejor presidente que Enrique Zapata.

2) Hay dos partes o posturas representadas: una a favor de esa resolución (afirmativa) y otra en contra (negativa).

Los equipos no pueden elegir qué posición defender. Las posturas se asignan de modo que cada uno de los equipos se encuentre debatiendo a veces a favor y a veces en contra de la resolución.

3) El formato de debate define los tiempos y el orden de los discursos, y determina qué debemos hacer en cada uno de esos espacios establecidos:

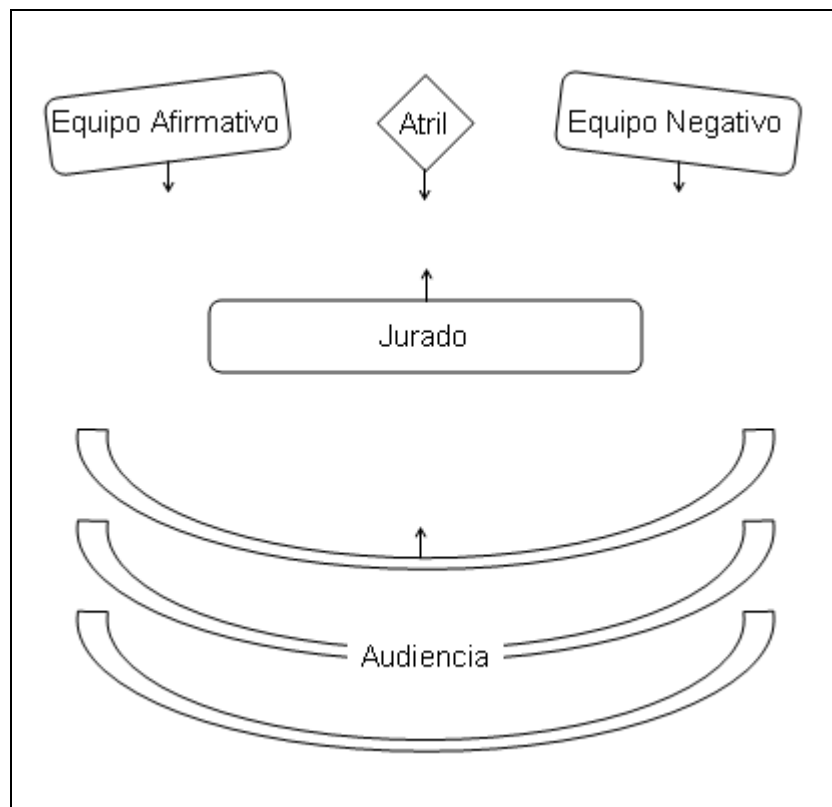
- Presentar argumentos a favor de la posición.
- Refutar los argumentos presentados por el equipo contrario.
- Defender los argumentos propios ante las refutaciones recibidas.
- Realizar preguntas a los oponentes.
- Resumir lo que ha sucedido en el debate.

4) Al finalizar el debate, un jurado imparcial decide qué equipo ha resultado ganador tras evaluar trabajo por cada equipo. Generalmente se considera:

- La calidad de los argumentos de cada equipo.
- La calidad de las refutaciones y de las defensas ante ellas.
- La destreza para la comunicación de las ideas.
- El respeto por los oponentes y por las reglas establecidas en el formato.

5) En ocasiones, hay una audiencia que puede simplemente presenciar el debate como observadora o se puede determinar que desempeñe un rol participativo.

En el siguiente esquema, se muestra la disposición tradicional de una sala de debate:



Aclaración:

El formato, además de definir los tiempos y el orden de los discursos, determina la cantidad de equipos que participan, el rol de cada orador, qué se hace en cada instancia dentro del debate. En otras palabras, establece el marco formal en el que se desarrolla la discusión. Luego, se trata de una herramienta flexible que podemos adaptar de acuerdo de acuerdo a los objetivos, la conformación y características del grupo de personas con las que trabajamos (cantidad de participantes, edad, formación, etc).

CONCEPTOS BÁSICOS DE ARGUMENTACIÓN.

Basado en el libro Ganar debates. Una guía para debatir en el estilo del Campeonato Mundial Universitario de Debate. Ed. IDEBATE. Títulos “Los elementos de los argumentos” y “Argumentación”. Cap. 2. Adaptaciones introducidas para el FIDE.

¿Qué es un argumento?

Según la RAE: (1) Razonamiento que se emplea para probar o demostrar una proposición, o bien para convencer a alguien de aquello que se afirma o se niega.

En el contexto del debate el argumento¹ 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.*

Los elementos de los argumentos

Los argumentos están compuestos por tres elementos: *afirmación, fundamento e inferencia*. La *afirmación* es la aseveración que la persona que presenta el argumento desea que sea aceptada por la que lo escucha. Si ofrezco un argumento que busca demostrar que la eutanasia debería ser permitida para personas enfermas terminales, la afirmación que quiero que sea aceptada es “el Estado debería permitir la eutanasia para personas enfermas terminales”. Las afirmaciones son las ideas que la audiencia todavía no acepta como verdaderas y que la persona que crea los argumentos pretende que acepte.

Sin embargo, por sí sola una afirmación no es un argumento. Por ejemplo, si se presentara solo la afirmación de que la eutanasia debería ser legal, la

¹ N. del T.: Donde en este párrafo y en el anterior dice “discusión” o “argumento”, en el original, en inglés, aparece una misma palabra: “argument”, que puede significar tanto “discusión” como “argumento”.

mayoría de la gente preguntaría “¿por qué?”. Para motivar a la audiencia a aceptar la afirmación, es necesario que la persona que presenta el argumento la fundamente.

En un argumento, el *fundamento* es una idea o conjunto de ideas que la audiencia acepta como verdaderas y que proporcionan la base para la aceptabilidad de la afirmación. La persona que presenta el argumento desea mover a quienes están en la audiencia de lo que creen (el fundamento) a lo que todavía no creen (la afirmación). En el argumento sobre la eutanasia, quien argumenta podría ofrecer como fundamento la idea de que después de la muerte finaliza el sufrimiento físico del paciente terminal. Siempre que los miembros de la audiencia acepten este fundamento, podrán conectarlo con la afirmación de que la eutanasia debería ser legalizada.

La verdadera magia del argumento ocurre cuando la audiencia descubre la conexión entre la afirmación y el fundamento. El descubrimiento de esta conexión es conocido como *inferencia*. En nuestro ejemplo de la eutanasia, la conexión que la audiencia descubriría es que, dado que la muerte pone fin al sufrimiento físico y que la eutanasia adelanta la muerte inevitable de una persona enferma terminal, la eutanasia es deseable. Este deseo, expresado en términos de las políticas públicas de una sociedad, se convierte en una razón a favor de la legalización de la eutanasia.

El proceso de inferencia —de darse cuenta de la relación entre las ideas— es la fuerza que mueve a los miembros de la audiencia de lo que creen (el fundamento) a lo que queremos que acepten (la afirmación). Tanto si quien argumenta la hace explícita (a través de una explicación de la relación que existe) como si la deja para ser descubierta por quienes componen la audiencia (a través de su propio proceso racional), la inferencia es el motor del argumento.

Al margen de cómo la inferencia es activada por un argumento, existen algunos modos estándares de estructurar ideas entre diferentes argumentos.

Afirmación



Fundamento / Afirmación



Fundamento

En el caso del argumento sobre la eutanasia, el argumentador puede tratar de justificar el fundamento sosteniendo que la autonomía de un individuo en la toma de decisiones es esencial para su humanidad. Ese argumento puede verse así:

La eutanasia para pacientes
terminales debería ser legalizada



Debemos respetar el derecho de un individuo
a elegir entre la vida o la muerte



La autonomía individual es un elemento
esencial de la humanidad

REGLAMENTO DE LOS TORNEOS DEL FIDE

El formato Karl Popper busca contrastar proposiciones relevantes, poniendo especial énfasis en el desarrollo de habilidades de pensamiento crítico y tolerancia. Para ello, confronta a dos equipos de tres integrantes cada uno: un equipo a favor de la tesis a debatir (afirmativo) y otro en contra (negativo). El trabajo en equipo es fundamental al momento de practicar este tipo de debate.

Artículo 1

En un debate participan dos equipos de tres personas cada uno, un juez principal y, en ocasiones, otros jueces más. Cada juez evalúa el debate de manera individual y decide su voto sin consultar con los demás. La evaluación de cada uno es integral: no hay jueces “especializados” en evaluar solo algunos de los parámetros relevantes, sino que cada juez debe prestar atención a todos los aspectos que resultan importantes según lo estipulado en este reglamento.

Artículo 2

Los miembros de cada equipo participan de acuerdo con el siguiente esquema de discursos e interrogatorios:

Sección	Tiempo máx.
1. Primer orador afirmativo	6 minutos
2. Interrogatorio al primer orador afirmativo a cargo del tercer orador negativo	3 minutos
3. Primer orador negativo	6 minutos
4. Interrogatorio al primer orador negativo a cargo del tercer orador afirmativo	3 minutos
5. Segundo orador afirmativo	5 minutos
6. Interrogatorio al segundo orador afirmativo a cargo del primer orador negativo	3 minutos
7. Segundo orador negativo	5 minutos
8. Interrogatorio al segundo orador negativo a cargo del primer orador afirmativo	3 minutos
9. Tercer orador afirmativo	5 minutos
10. Tercer orador negativo	5 minutos

Los interrogatorios son espacios en los que un miembro de un equipo le hace preguntas directamente a uno del equipo contrario, quien las responde. Durante todo el interrogatorio, siempre es el mismo participante quien realiza las preguntas (y el mismo quien las responde): el resto de los miembros no pueden participar. El interrogador debe limitarse a realizar preguntas; el interrogado, a responderlas.

Artículo 3

Cada equipo dispone de 8 minutos de preparación para utilizar durante el debate, todo junto o en partes. Pueden solicitarlo al juez principal, quien está a cargo de registrar el uso de ese tiempo. No pueden pedirlo durante un discurso o un interrogatorio: deben solicitarlo sin interrumpir un discurso o interrogatorio (por ejemplo, pueden pedirlo después del primer discurso y antes del primer interrogatorio).

Artículo 4

Ambos equipos tienen la misma carga de la prueba: ambos equipos deben presentar un caso con argumentos para apoyar (equipo afirmativo) o rechazar (equipo negativo) la moción. En otras palabras, ambos equipos deben fundamentar de manera argumentada la posición que les fue asignada (a favor o en contra). No hay ninguna presunción acerca de la prevalencia de ninguna posición (por ejemplo, hay torneos en los que los jueces debe presumir que la moción debería ser rechazada a menos que el equipo afirmativo pueda probar claramente lo contrario, pero en los torneos del FIDE no existen presunciones de ese tipo). Además, ambos equipos deben refutar el caso de sus oponentes y defender el propio ante las refutaciones recibidas.

Descripción de las tareas de los diferentes miembros:

Equipo afirmativo:

- Primer orador: Debe realizar las definiciones pertinentes en la moción de acuerdo con las reglas establecidas más adelante en este reglamento. Debe presentar y desarrollar de manera completa todos los argumentos de su equipo. Debe hacer el interrogatorio al segundo orador del equipo negativo. Asimismo, debe responder al interrogatorio dirigido por el tercer orador del equipo negativo.
- Segundo orador: No puede incluir argumentos nuevos. Debe refutar los argumentos expuestos por el equipo negativo. Debe reconstruir los argumentos de su propio equipo ante las objeciones presentadas por el primer orador del equipo negativo. En su trabajo de refutación y reconstrucción, puede extender los razonamientos de su equipo y agregar pruebas. No dirige un interrogatorio, pero responde el interrogatorio que formule el primer orador del equipo afirmativo.

- Tercer orador: No puede incluir argumentos nuevos. Debe continuar la refutación de los argumentos del equipo negativo. Debe reconstruir los argumentos de su propio equipo ante las objeciones recibidas. En su trabajo de refutación y reconstrucción, puede extender los razonamientos de su equipo y agregar pruebas. Puede realizar un resumen del debate en el que explique cuáles fueron los principales asuntos discutidos y por qué su equipo debería resultar ganador. Debe dirigir el interrogatorio al primer orador del equipo negativo y no responde ningún interrogatorio.

Equipo negativo:

- Primer orador: Debe refutar los argumentos expuestos por el equipo afirmativo. Debe presentar y desarrollar de manera completa todos los argumentos de su equipo. Debe hacer el interrogatorio al segundo orador del equipo afirmativo. Asimismo, debe responder el interrogatorio dirigido por el tercer orador del equipo afirmativo.

- Segundo orador: No puede incluir argumentos nuevos. Debe continuar la refutación de los argumentos del equipo afirmativo. Debe reconstruir los argumentos de su propio equipo ante las objeciones recibidas. En su trabajo de refutación y reconstrucción, puede extender los razonamientos de su equipo y agregar pruebas. No dirige ningún interrogatorio, pero debe responder el interrogatorio que formule el primer orador del equipo afirmativo.

- Tercer orador: No puede incluir argumentos nuevos. Debe continuar la refutación de los argumentos del equipo afirmativo. Debe reconstruir los argumentos de su propio equipo ante las objeciones recibidas. En su trabajo de refutación y reconstrucción, puede extender los razonamientos de su equipo y agregar pruebas. Puede realizar un resumen del debate en el que explique cuáles fueron los principales asuntos discutidos y por qué su equipo debería resultar ganador. Debe formular el interrogatorio al primer orador del equipo afirmativo, pero no responde ningún interrogatorio.

Artículo 5

En el caso de debates con mociones improvisadas, el debate debe comenzar 30 minutos después de ser anunciada la moción.

Artículo 6

Los equipos deben llegar a la hora pautada para que comience el debate. En caso de no hacerlo, se dará la victoria al equipo que esté presente (su puntaje será 1). Si ningún equipo está presente, ambos equipos se considerarán perdedores (ambos tendrán 0 como puntaje).

En caso de faltar solo uno o dos debatientes por equipo, los debatientes presentes deberán hacer el trabajo de sus compañeros de equipo ausentes. En este caso, el puntaje de orador que obtendrá cada uno será el promedio de los puntajes asignados por cada rol que haya desempeñado. Los debatientes ausentes

obtendrán la calificación más baja de la escala de puntajes. Los presentes, en caso de no haber debate, no obtendrán ningún puntaje: su puntaje promedio en el torneo no se verá afectado.

Artículo 7

A los debatientes se les permite usar material escrito o impreso durante el debate y la preparación. El material impreso incluye libros, semanarios, periódicos y materiales similares. El uso de equipos electrónicos está prohibido durante el debate y también durante el tiempo que transcurre entre el anuncio de la moción (y los detalles de cada ronda) y el comienzo del debate. En el caso de las mociones de preparación limitada, este tiempo es de 30 minutos; en el caso de las mociones de preparación extendida, hay solo unos pocos minutos, destinados al traslado hasta las salas de debate.

Artículo 8

Quien administra los tres minutos de cada interrogatorio es quien interroga, no el interrogado. El material que surja de los interrogatorios será tenido en cuenta por los jueces solo en la medida en que sea utilizado en los discursos posteriores; si no aparece en esos discursos, no deben tenerlo en cuenta.

Artículo 9

El juez principal anunciará cuando falte un minuto para que termine el tiempo del discurso y también cuando el tiempo haya terminado. El juez está facultado para agregar otras señas de tiempo si lo cree conveniente. Al concluir el tiempo del discurso, únicamente se podrá tomar en cuenta lo dicho, como máximo, cinco segundos después, y solo si es para culminar de manera breve la idea que se estaba presentando.

Artículo 10

Los oradores podrán hacer sus discursos con el apoyo de un reloj o cronómetro (no se permite el uso de celulares u otros artículos electrónicos).

Artículo 11

Al concluir el debate, los jueces deben individualmente decidir qué equipo consideran ganador y asignar los puntajes de orador. Deben volcar sus fundamentos y otros datos solicitados en el formulario establecido por la organización. Habrá una devolución verbal luego de algunos debates del campeonato: en esos casos, cada juez tendrá cinco minutos para hacer su devolución.

Artículo 12

La definición debe delimitar los asuntos sobre los cuales se debe desarrollar el debate y dejar claro el significado de aquellos términos en la moción que requieran interpretación.

El primer orador del equipo afirmativo debe proveer la definición al comienzo de su discurso. La definición:

(a) Debe tener un vínculo claro y lógico con la moción: una persona razonable promedio aceptaría el vínculo hecho por el orador entre la moción y la definición. Una persona razonable promedio es aquella que posee un conocimiento medio de los problemas mundiales y regionales y un conocimiento básico de la lógica.

(b) No debe ser auto-comprobatoria: una definición es auto-comprobatoria cuando plantea una interpretación para la que no hay una refutación razonable posible.

(c) No debe ser establecida de forma injusta: la definición no puede restringir el debate a una situación o a un lugar tan particulares como para que pueda esperarse razonablemente que un participante del debate no tenga conocimientos relevantes sobre el tema.

Artículo 13

El primer orador del equipo negativo podrá impugnar la definición si viola lo dispuesto en el artículo anterior de este reglamento. El orador debe dejar sentado claramente que está impugnando la definición y debe explicar las razones por las que esa definición viola las reglas. En ese caso, además, el primer orador del equipo negativo deberá proponer una alternativa a la definición dada.

Artículo 14

La violación a las reglas sobre la definición de la moción y su impugnación debe reflejarse en la evaluación de los equipos y los puntajes asignados a los debatientes que incurran en estas faltas.

Artículo 15

La sustancia comprende los argumentos que el debatiente utiliza para fundamentar su posición, la refutación de los argumentos ajenos y la reconstrucción de los propios ante las objeciones recibidas. Incluye los argumentos, razonamientos, pruebas, ejemplos, estudios de casos y demás materiales utilizados para fundamentar la posición. También incluye el uso, en los discursos, de la información surgida en los interrogatorios.

El interrogatorio no será tomado en cuenta como parte de la sustancia del debate: la información surgida allí se tendrá en cuenta para la evaluación solo cuando sea utilizada en discursos posteriores.

Artículo 16

Los jueces deben elegir el equipo ganador evaluando la sustancia de los discursos de los equipos y no su forma. La forma en que son presentados los discursos se tendrá en cuenta al asignar los puntajes de orador y podrá dar lugar a comentarios y sugerencias constructivas por parte de los jueces, pero no será tenida en cuenta para decidir el equipo ganador del debate.

Al decidir qué equipo debe ganar el debate, los jueces solo evaluarán las debilidades de un argumento si fueron explicadas por el equipo contrario; los argumentos no impugnados durante el debate serán considerados como válidos por parte de los jueces.

Artículo 17

Además de decidir qué equipo ganó, los jueces deben asignar puntos de orador. Podrán elegir como ganador a un equipo independientemente de si sus miembros suman más o menos puntos de orador que los miembros del equipo contrario.

Artículo 18

Los jueces deben evaluar que la sustancia del discurso sea relevante y lógica. La sustancia debe ser evaluada desde el punto de vista de la persona razonable promedio: los jueces deben dejar de lado sus posiciones sobre el tema del debate que puedan afectar su imparcialidad, así como sus conocimientos específicos como expertos del tema. Los debatientes no deben ser discriminados por su religión, sexo, raza, color, nacionalidad, preferencia sexual, edad, estatus socioeconómico o discapacidad.

Artículo 19

El juez debe:

- (a) Determinar individualmente, sin consultar con otros jueces, el equipo ganador del debate y los puntos de cada orador.
- (b) Vertir sus fundamentos y demás datos solicitados en el formulario establecido por la organización.
- (c) Retroalimentar sobre la experiencia a los debatientes de manera verbal, cuando la organización así lo disponga.
- (d) Seguir las reglas e instrucciones del torneo y las pautas que fije la organización.

Artículo 20

El puntaje final del equipo en cada debate corresponderá al porcentaje de votos que reciba: si todos los jueces votan por él, obtendrá 1; si dos de tres jueces votan por él, recibirá 2/3; si uno de tres jueces vota por él, recibirá 1/3, etc.

Pasarán de las rondas preliminares a las rondas eliminatorias los equipos que hayan sumado más puntos de equipo. En caso de empate, se desempatará tomando como criterio los puntajes de orador que, en promedio, haya sumado cada equipo en cada debate. Si el empate se mantuviera, se tomarán como criterio los criterios anteriores, en ese orden, pero sin considerar los resultados de la primera ronda preliminar. Si el empate se mantuviera, se tratará de desempatar dejando de considerar también la segunda ronda, y así hasta considerar solo los resultados de la última ronda. Si el empate se mantuviera, se tratará de desempatar considerando la cantidad de debates en los que cada equipo obtuvo la mayoría de los votos. Si el empate se mantuviera, se organizarán uno o más debates de desempate entre los equipos empatados, según la cantidad de equipos que sean. Los detalles de estos debates de desempate serán definidos por el comité académico del FIDE.

Artículo 21

Los puntos de orador deben ser otorgados de acuerdo con el siguiente criterio:

25 Excelente: Es convincente, persuasivo y con un excelente estilo, tiene una estrategia inteligente en la entrega de sus argumentos y el caso en general, su contenido es robusto y muy bien fundamentado; además, presenta pruebas veraces y adecuadas. Es muy convincente en sus discursos y cumple con las expectativas en los interrogatorios.

24 Muy bueno: No tiene una necesidad muy evidente de mejorar. Tiene muy pequeños deslices en el estilo, contenido y estrategia en su caso y sus argumentos. Presenta buenos fundamentos y pruebas y resulta convincente. Tiene algunas fallas mínimas en el cumplimiento de su rol como orador y en los interrogatorios.

22-23 Discurso bueno: Comete pocos errores de contenido, estilo y estrategia. Cumple con las expectativas mínimas de su rol, presenta argumentos claros y bien fundamentados. Presenta algunas fallas al desarrollar algunos argumentos, realizar algunas refutaciones o transmitir las ideas, así como al participar en los interrogatorios.

20-21 Discurso intermedio: Presenta con claridad espacios para mejorar notablemente su estilo. Alcanza a cumplir, con algunas fallas, lo mínimo esperado en el rol de orador y su participación en los interrogatorios. Tiene un contenido aceptable en sus argumentos, su estructura es buena pero puede mejorar mucho: fue difícil seguir su línea argumental en general o algunas ideas no se entendieron lo suficiente.

18-19 Discurso débil: Comete errores importantes en cuanto a contenido, estrategia o estilo, tanto en los discursos como en los interrogatorios. Olvidó algunas labores importantes de su rol: tuvo errores en la construcción de su caso, falló en la exposición de sus argumentos o en su defensa, no respondió a los argumentos presentados por el equipo contrario, etc. Su contenido fue pobre.

17 Discurso muy débil: Utiliza el tiempo de manera poco constructiva, tiene fallas severas en su contenido, estrategia o estilo. Presenta errores evidentes en su argumentación, no fundamenta su posición y no cumple con las expectativas en los interrogatorios. Su discurso tiene poca lógica, es difícil de seguir o tiene problemas de estructura. Claramente, no satisface lo mínimo requerido por su rol.

16 Deficiente: Un discurso muy poco relevante, difícil de entender, sin elementos relevantes en lo argumentativo o con muy pocos fundamentos. Casi no presenta pruebas ni cumple con su rol, ni en el discurso ni en los interrogatorios. Su discurso tiene muy poca lógica, es muy difícil de seguir o tiene muchos problemas de estructura.

15 Nulo: El orador estuvo ausente o, incluso presente, no dio ningún discurso ni participó en los interrogatorios.

Artículo 22

Al concluir el debate, los jueces cuentan con 15 minutos (salvo que los organizadores estipulen lo contrario) para tomar su decisión y completar sus hojas de votación. En ocasiones (los organizadores indicarán cuáles), luego de ese período, los jueces debe proveer una retroalimentación verbal del debate. Cada juez tendrá máximo 5 minutos para presentar su retroalimentación, de manera individual. Luego, podrán proporcionar comentarios adicionales fuera de la sala de debate una vez recogidas sus hojas de votación.

La retroalimentación verbal debe:

- (a) Identificar el equipo ganador del debate;
- (b) Explicar las razones de la posición para cada equipo;
- (c) Proveer comentarios constructivos a los oradores.

Los debatientes no deben hostigar u ofender a los jueces luego de la retroalimentación verbal. Luego de esta devolución, los debatientes podrán acercarse a los jueces en procura de aclaraciones adicionales. La decisión de los jueces es inmodificable, salvo en los casos de descalificación de equipos.

Artículo 23

Los debatientes no podrán recibir asistencia de nadie salvo de sus compañeros de equipo, ni siquiera de sus entrenadores, durante los minutos que haya entre el anuncio de la moción (y demás detalles de la ronda) y el comienzo del debate, ni tampoco durante el transcurso del debate. Durante el debate, además, quienes estén presentando un discurso o participando de un interrogatorio no podrán ser asistidos por sus compañeros de equipo: esto incluye, por ejemplo, la prohibición de hablar entre ellos, hacerse señas de tiempo y mostrarse papeles escritos.

Artículo 24

Tanto los debatientes como los jueces tiene el derecho y la responsabilidad de denunciar faltas a este reglamento por parte de los participantes: debatientes, jueces, entrenadores y otros organizadores del foro. Luego de un debate, los equipos pueden denunciar faltas al reglamento y, de ser comprobables, quien haya incurrido en las faltas podrá ser declarado perdedor del debate, se le podrá anular sus puntos de la ronda o hasta podrá ser descalificado del torneo, dependiendo de la gravedad de la falta. El coordinador de reglas del torneo deberá determinar el accionar correspondiente (que puede incluir otro tipo de sanciones), en conjunto con los integrantes del comité académico de FIDE.

Entre otros, los siguientes casos pueden motivar una denuncia:

Deshonestidad intelectual, por ejemplo:

-Contacto con personas externas al debate para que les ayuden a elaborar su caso.

-Presentación de datos y estadísticas falsas, inventadas deliberadamente por un equipo de debatientes.

Otros comportamientos inapropiados, por ejemplo:

- Comentarios discriminatorios durante un debate.
- Acoso psicológico o físico.
- Falta de respeto en la comunicación con otros participantes del foro.

Artículo 25

En aquellos casos en que se presenten dudas o diferencias de interpretación o que surjan situaciones o problemas no contemplados en este reglamento, corresponderá al coordinador de reglas del torneo hacer las aclaraciones correspondientes. En caso de considerarlo necesario, podrá consultar con los integrantes del comité académico del FIDE. La decisión del coordinador de reglas solo podrá ser revisada por ese comité.

ROL DE JUECES: ASPECTOS INTRODUCTORIOS

Extracto de “Tolerancia crítica y ciudadanía activa.” Una introducción práctica al debate educativo. H. Bonómo, J.M. Mamberti, J. Miller. Ed. IDEBATE, pg. 177. Presenta adaptaciones realizadas para el FIDE.

¿Por qué trabajar con jueces?

- Hacen más entretenida a la práctica de debates y son una motivación para el buen desempeño.
- Realizan sugerencias para que los participantes mejoren su desempeño.
- Son un componente educativo del debate desde una posición imparcial.

1) Antes del debate

- Familiarizarse con las reglas del debate.
- Ser puntuales y asegurarse de que el lugar esté preparado.

2) Durante el debate

- Escuchar activamente y tomar notas.
- No intervenir directamente en el desarrollo del debate.
- Apuntar consejos constructivos para darle luego a cada uno de los participantes.
- Asegurarse de que se respeten los tiempos y se muestren señas que indiquen cuánto tiempo falta para que cada sección finalice.

3) Después del debate

— Repasar la hoja de toma de notas principal: analizar argumento por argumento cuáles fueron las observaciones realizadas por cada uno de los participantes (en particular, por ejemplo, ver qué argumentos o refutaciones quedaron sin responder).

— Repasar las hojas de apuntes adicionales.

— Analizar de manera imparcial:

— La calidad de los argumentos principales de cada equipo.

— La calidad de las refutaciones y defensas presentadas.

— La destreza para la comunicación de las ideas.

— El respeto por los oponentes y por las reglas.

— Responder*:

— ¿Qué equipo hizo mejor su trabajo? ¿Por qué?

— ¿Qué consejos puedo darles a los participantes para que mejoren su desempeño en los próximos debates en que participen?

— Completar la planilla de votación.

— Realizar los comentarios correspondientes en función de las respuestas obtenidas.*

Ganar debates. Una guía para debatir con el estilo del Campeonato Mundial Universitario de Debate. Pg. 260. Presenta modificaciones realizadas para el FIDE.

Los principios que guían la evaluación

Tres principios deberían guiar a los jueces en la evaluación de un debate:

1. Ser una *tabula rasa* (literalmente, “una página en blanco”) en su orientación hacia la proposición.
2. Obrar según el principio de no intervención en relación con el trabajo de los debatientes.
3. Ser un educador, que tiene la responsabilidad de ayudar a otras personas a mejorar sus habilidades.

TABULA RASA

La metáfora de la página en blanco es adecuada para la orientación del juez hacia los argumentos presentados en la ronda. Independientemente de las preferencias particulares por la verdad o la falsedad de una moción, el juez debe —en la mayor medida posible— dejarlas a un lado y adoptar el artificio de la imparcialidad. Los jueces deben evitar tomar decisiones acerca de la ronda sobre la base de lo que creían antes de que se desarrollara, en lugar de basados en lo que efectivamente sucedió en ella.

Dicho esto, el artificio de la *tabula rasa* es solo eso: un artificio. La subjetividad es la característica que define la experiencia humana; no sorprende que no se la pueda dejar de lado cuando se juzga. Una orientación de *tabula rasa* es un ideal que un juez debería esforzarse por alcanzar, pero, al mismo tiempo, debe reconocer que probablemente nunca lo logre.

NO INTERVENCIÓN

Así como el juez debería ser consciente de la necesidad de dejar de lado sus predisposiciones antes de la ronda, también debería estar atento a evitar intervenir en el trabajo de los equipos. Más en concreto, la no intervención

significa algo simple: los jueces deberían dejar que los debatientes hagan el debate.

En la práctica, significa que los jueces deben resistirse a dos tentaciones. En primer lugar, hacer el trabajo de los debatientes: completar argumentos inacabados o insuficientes, conectar líneas de argumentación con puntos opuestos que el debatiente no reconoció o inventar una estrategia unificadora para los argumentos dispares de un debatiente. En segundo lugar, y el pecado más importante, un juez nunca debe hacer irrelevantes los esfuerzos del debatiente. Ignorar los esfuerzos de un debatiente es contrario al propósito de la actividad. Un juez está en la ronda para evaluar los esfuerzos de los debatientes, no para reconocer solo aquellos que prefiere. Esto no quiere decir que tiene que darle el mismo crédito a cada argumento presentado simplemente porque un debatiente lo articuló; el propósito de juzgar una ronda es evaluar la calidad del trabajo de los debatientes. Pero los jueces deben hacer un esfuerzo consciente por considerar todos los argumentos presentados para evitar entrometerse en la ronda.

EDUCACIÓN

Este principio es quizá el más importante para poner al juez en el estado mental apropiado para juzgar una ronda. El debate está conectado al ámbito académico por una razón muy importante: intelectualmente es una de las actividades más estimulantes que un individuo puede realizar. El desarrollo de habilidades de comunicación persuasiva y pensamiento crítico mejorará la experiencia académica de un estudiante en todos los ámbitos. El debate cuenta con pocos pares que brinden la oportunidad y la motivación para mejorar estas habilidades. Los jueces deben tomarse en serio sus responsabilidades en cuanto a la educación; sus decisiones deberían honrar la importante energía intelectual que los debatientes han dedicado y debería ser primordial la crítica constructiva diseñada para ayudarlos a mejorar sus habilidades.

PLANILLA DE VOTACIÓN

Hoja de votación

Juez: _____ Ronda: _____ Sala: _____ Moción: _____

Equipo ganador (marcar con una X): _____ Afirmativo Negativo _____

Justificación de la decisión:

Nombres, puntos de orador y retroalimentación individual:

A1: _____ Puntos: _____	N1: _____ Puntos: _____	A2: _____ Puntos: _____	N2: _____ Puntos: _____	A3: _____ Puntos: _____	N3: _____ Puntos: _____
----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------

Otros comentarios:

Firma del juez

ROL DE JUECES Y RETROALIMENTACIÓN

Extracto de Ganar debates. Una guía para debatir con el estilo del Campeonato Mundial Universitario de Debate. Cap. 9. Presenta modificaciones realizadas para el FIDE.

1) Estándares relevantes de evaluación

Los jueces emplean una variedad de estándares para determinar quién gana las rondas, tres de los cuales son los más comunes. Ninguno es definitivo y cada uno tiene sus propias fortalezas y debilidades. Más importante aún, estos estándares son mejores si se los utiliza en combinación para producir una evaluación integral de la ronda.

- El cumplimiento de los roles

El estándar común es evaluar el mérito de cada equipo mediante el análisis de si sus oradores cumplieron las expectativas de sus respectivos roles.

Algunas personas están legítimamente preocupadas por el énfasis excesivo en el cumplimiento de los roles como criterio empleado por algunos jueces. Es verdad que los jueces principiantes, en especial, son propensos a un enfoque de tipo “marcar la casilla” y que los deberes de cada rol proporcionan una lista tentadora de expectativas en relación con las cuales es posible medir el trabajo de un orador. Los mejores, sin embargo, limitan su evaluación de una ronda con el cumplimiento de los roles; reconocen que la satisfacción de las obligaciones de los roles es un aspecto importante pero singular del debate exitoso. Estos jueces también reconocen que **las expectativas de los roles no son fines en sí, sino medios para asegurar la funcionalidad de la ronda** (*la negrita es agregada*). Si la ronda pone a prueba en profundidad la proposición que se discute, pero los oradores lo hacen sin cumplir sus “roles tradicionales”, un juez excelente premiará a esos equipos y oradores independientemente de su desviación de las expectativas de sus roles.

- El estándar del “mejor debate”

No muchos jueces se referirían a este estándar como el del “mejor debate”, pero estoy casi seguro de que muchos emplean sus criterios fundamentales.

Expresado de manera simple, el estándar del “mejor debate” se pregunta: “¿Qué equipo contribuyó más (o le restó más) a la calidad de este debate?”. En otras palabras, los jueces que usan este estándar se preguntan qué hizo cada equipo para que este debate fuera *mejor*.

Si este estándar implicara que los jueces tienen en mente alguna forma platónica del debate ideal, tal implicación no sería del todo inexacta. Ya sea que esa forma esté basada en una amalgama de los mejores debates de los que los jueces hayan sido testigos o sea el producto de la perspectiva más objetiva acerca del enfoque apropiado de la ronda, el “debate perfecto” es un estándar en relación con el cual muchos jueces evalúan los debates.

En un esfuerzo por darle un poco de objetividad a este estándar, recomiendo que los jueces se centren en cuatro criterios para determinar quién contribuyó más a la calidad de la ronda:

Cuestionamiento: ¿Los equipos interrogan los asuntos más relevantes de la ronda?

Avance: ¿Cada discurso u orador hace avanzar el debate con nuevas perspectivas, argumentos o pruebas?

Enfoque: ¿Los equipos evitan distracciones y concentran sus esfuerzos en los asuntos más sustantivos de la ronda?

Presentación: ¿Los equipos exponen un trabajo de oratoria persuasivo?

Estos cuatro factores dan lugar a una forma más estructurada e imparcial de determinar qué equipo ha hecho más para que el debate fuera mejor. Los equipos que contribuyen más en estas áreas son normalmente aquellos que mejoran el debate al acercarlo a la ronda de debate ideal. Por el contrario, quienes fracasan en estas áreas a menudo le restan valor a la calidad general de la ronda.

El estándar del mejor debate también implica que el mejor curso de la estrategia no siempre es el camino fácil. Por lo general, el mejor debate es el que

tiene un terreno amplio para ambos lados, que le permite a cada lado cuestionar todo el abanico de asuntos sugeridos por la moción (o, al menos, aquellos que podrían surgir). Los debatientes harían bien en tener presente que el mejor debate para ellos (es decir, el que les brinda el terreno más limitado y defendible) es rara vez el mejor desde el punto de vista de los jueces (es decir, el que presenta el mayor terreno para que la proposición sea puesta a prueba en profundidad).

- La sustancia y la forma

La sustancia y la forma son los estándares habituales con los que se juzgan las rondas. Estos criterios sirven como expresión general de los factores más básicos sobre los que los jueces deberían tomar una decisión. Como se expresa en esas reglas, la sustancia y la forma se definen de la siguiente manera:

La sustancia

La sustancia es el contenido del discurso. Son los argumentos que un debatiente utiliza para favorecer el desarrollo de su caso y persuadir a la audiencia.

La sustancia incluye los argumentos y los razonamientos, los ejemplos, los estudios de casos, los hechos y cualquier otro material que intente promover el caso.

La sustancia incluye el material positivo (o sustantivo) y las refutaciones (los argumentos específicamente dirigidos a rebatir los argumentos de los equipos contrarios). La sustancia incluye los Puntos de Información.

La forma

La forma es la presentación del discurso. Es el estilo y la estructura que utiliza un debatiente para favorecer el desarrollo de su caso y persuadir a la audiencia.

La forma está compuesta por muchos elementos. Principalmente, puede ser evaluada mediante el examen del estilo (la manera de presentar el discurso) y la estructura (la organización) de los oradores.

2) Llegar a una decisión

Para llegar a una decisión sobre qué equipo debería ser clasificado primero y cual segundo, los jueces deben revisar y evaluar las líneas de argumentación en competencia presentadas por cada uno de los dos equipos. En esta sección, describo las características más salientes de un abordaje que le da estructura y dirección a ese proceso.

La comparación del trabajo relativo de cada equipo en un debate requiere que los jueces atraviesen cinco pasos:

1. Identificar la proposición.
2. Identificar los asuntos.
3. Determinar el ganador de cada asunto.
4. Determinar la importancia de cada asunto.
5. Justificar e informar la decisión.

Identificar la proposición

Al comenzar identificando los lugares en los que los argumentos de cada equipo entraron en conflicto con los de sus oponentes, el juez estará en mejores condiciones de evaluar los méritos relativos de los argumentos de cada equipo.

El primer punto de estasis que el juez debería identificar es el principal de la ronda: la proposición. Como fue señalado, la proposición es el principal límite entre los lados del equipo Afirmativo y del Negativo en la ronda, y funciona como la línea divisoria en el terreno sobre el que están en desacuerdo.

Las proposiciones pueden provenir de la moción dada a los equipos o emerger de los argumentos presentados en esa ronda. Si es muy sencilla, ella misma puede servir como la proposición para la ronda. La moción “Esta casa reconocería la independencia de Abjasia” define un terreno claro para el lado Afirmativo y el Negativo y, por lo tanto, probablemente serviría como la proposición. Otras mociones, tales como “Esta casa cree que los líderes religiosos

deberían escuchar la opinión pública”, proporcionan una dirección menos clara. Estas mociones confían en que los equipos negocien la proposición de la ronda. Por ejemplo, el equipo Afirmativo podría elegir llevar adelante un caso que sostenga que la Iglesia católica debería ser más proactiva en reconocer y abordar los asuntos de abuso sexual de menores de edad por parte de sacerdotes católicos. Cuando el lado Afirmativo elige definir un caso que está más enfocado y es más específico que la moción ofrecida, y cuando el lado Negativo acepta ese caso como el foco del debate, esa interpretación se convierte en la proposición para la ronda.

Si bien la proposición usualmente será explícita en la ronda, habrá casos en los que ninguna de las partes haga claro el foco central. En ellos, el juez debe formular una proposición que funcione como el punto de estasis central. Esta tarea es un punto de partida para su evaluación y después servirá como un parámetro para juzgar los argumentos presentados por los equipos. Al crear una proposición, un juez debería formular una afirmación clara y equilibrada.

Identificar los asuntos

Mientras cada debate es definido por la proposición que divide el terreno entre el lado Afirmativo y el lado Negativo, a medida que el debate avanza surgirán puntos de estasis más específicos. Conocidos como asuntos, estos puntos de estasis menores son aquellos lugares donde los argumentos particulares de cada equipo interactúan con las respuestas de los equipos contrarios.

Los asuntos surgen a medida que la ronda avanza. Pueden provenir de los esfuerzos explícitos de los debatientes; en una situación ideal, los debatientes de ambos lados están de acuerdo sobre cuáles son los relevantes de la ronda. En la mayoría de los casos los equipos en un debate no identifican los asuntos con tanta claridad. Cuando no lo hacen, los jueces deben analizar con cuidado los argumentos de cada equipo para determinar su importancia, tratar de formular afirmaciones razonables de los asuntos que sean relevantes para la proposición e incluyentes de los argumentos de los equipos y, finalmente, evaluar en relación con estos asuntos los diversos argumentos presentados.

Determinar el ganador de cada asunto

Una vez que los jueces han identificado la proposición de la ronda y los asuntos relevantes para esa proposición, comienza el trabajo real de la evaluación. Los jueces deben ahora determinar qué lado prevaleció en la captura de terreno en cada asunto. Para hacerlo, deben juzgar los argumentos de cada equipo y su interacción con los presentados por los otros equipos de la ronda.

Si bien determinar los argumentos de qué equipo prevalecieron es un ejercicio complejo y subjetivo, algunos puntos harán más fácil este proceso: en primer lugar, si los dos primeros pasos fueron completados correctamente, los jueces pueden reconocer fácilmente dónde (es decir, sobre qué asuntos) compiten los argumentos de los equipos. Esta estructura clara es esencial para determinar qué argumentos prevalecen: para saber qué argumento de cualquier lado de un punto común gana, primero es necesario saber qué asuntos están en disputa.

Luego de estructurar los argumentos de manera que estén claramente opuestos unos a otros, los jueces deben entonces evaluar los méritos del argumento de cada equipo en relación con cada asunto. De nuevo, si bien determinar qué argumento consideramos más persuasivo es un proceso inherentemente subjetivo, la tarea puede estar guiada por estándares tradicionales de calidad argumentativa: *verdad y validez*.

Verdad

El estándar de la verdad pregunta: “¿Los argumentos de qué lado son más creíbles?”. Para evaluar la credibilidad de un argumento, un juez puede analizar su fidelidad y coherencia.

La *fidelidad* se refiere al mantenimiento de la consistencia externa. En palabras simples, un argumento mantiene consistencia externa si es coherente con lo que el juez sabe que es verdad. Esto es, por supuesto, otra manera de preguntar si una afirmación en particular está basada en pruebas que el juez considera aceptables; los jueces son más proclives a creer afirmaciones sustentadas por esas pruebas. Esto no quiere decir que automáticamente

rechazan afirmaciones contrarias a lo que creen que es verdad, sino solo que los jueces —como todos los seres humanos— son más escépticos con lo que no concuerda con su percepción de lo correcto, verdadero y preciso.

La *coherencia*, por otro lado, se refiere al mantenimiento de la consistencia interna de un argumento. La consistencia interna se mantiene si un argumento no se contradice con otro presentado por el mismo equipo. De manera obvia, una estrategia coherente es esencial para un trabajo exitoso; la presencia de contradicciones entre los argumentos de un equipo es motivo de preocupación.

Validez

Para evaluar la validez de un argumento, el juez debe observar cómo un equipo transmite un argumento. En los términos de la lógica formal, la validez se refiere a la estructura de un argumento; si las premisas y la conclusión se ajustan a un esquema reconocido (y lógico), ese argumento es considerado válido.

En términos más integrales, un juez también puede observar la función de ese argumento en la estrategia más amplia del equipo. Si un determinado argumento hace una contribución significativa y necesaria para la estrategia de un equipo, o si esa estrategia es particularmente persuasiva en relación con la proposición, el equipo ejecutó bien el argumento.

Estos criterios les permiten a los jueces evaluar el poder relativo de los argumentos de cada lado y decidir cuál prevaleció en cada asunto. Una vez que los jueces saben qué lado ganó cada asunto, deben determinar su importancia relativa para la proposición en debate.

Determinar la importancia de cada asunto

Una vez que los jueces llegan a una determinación acerca de qué lado ganó cada asunto, pueden entonces evaluar la importancia relativa de cada uno de ellos.

Para determinar la importancia relativa de cada asunto, los jueces deben volver a la proposición en que se centran los asuntos y preguntarse cuáles son más relevantes para la proposición tratada. Así, deben darles más peso a los que

abordan la cuestión de forma más directa y menos a los considerados secundarios para la proposición. Esto no es, obviamente, una ciencia exacta. Para determinar qué asuntos son más importantes es necesario evaluar diversos factores, que incluyen analizar cuáles son más relevantes para la moción en debate, cuáles afirman los debatientes que son más importantes y cómo cada asunto se relaciona con la estrategia global de cada equipo.

Al término de este proceso, los jueces deberían tener una idea clara sobre qué lado ganó cada asunto y de qué tan importantes son para la proposición que se considera. Podemos imaginar un debate hipotético sobre la prohibición del tabaco, en el cual, al finalizar el debate, el “territorio” de la ronda estaría dividido de la siguiente manera:

Proposición		¿Salud?	Oposición
Proposición	¿Consecuencias económicas?		Oposición
Proposición		¿Derechos de los fumadores?	Oposición

Sobre la base de la consideración de los jueces de los asuntos de la ronda, es claro que, si bien el lado Negativo demostró que habría consecuencias económicas y una violación a los derechos de los fumadores si se prohibieran los productos de tabaco, los jueces fueron convencidos de que el asunto de la salud —claramente ganado por el lado Afirmativo— era el más importante de la ronda.

3. Retroalimentación: informar la decisión

La responsabilidad final de los jueces es informar la decisión. Para juzgar bien es fundamental una devolución oral eficaz. La devolución oral les da a los

jueces la oportunidad de explicar cómo interpretaron la ronda y de cumplir su obligación con el principio de educación tratado anteriormente. Si un juez ha seguido los pasos como fueron descritos, una devolución oral eficaz debería ser fácil.

Recomiendo usar los pasos como estructura para la devolución oral. Comenzar por identificar la proposición y explicar cómo se llegó a ella, ya sea desde la moción, la interpretación de los equipos de esa moción o la propia evaluación del punto de enfoque general para los argumentos de los equipos. A partir de ahí, identificar los asuntos que se considera fueron disputados entre los equipos, señalando los argumentos específicos presentados a favor y en contra.

Los siguientes tres pasos en el proceso de evaluación usualmente se combinan. Los temas de qué equipo ganó cada asunto, qué tan importante fue cada asunto en relación con los demás y qué equipo hizo la mayor contribución a la tarea de demostrar o refutar un asunto son normalmente presentados en conjunto con amplias referencias a los argumentos específicos presentados por los equipos. En ocasiones, el mismo argumento que gana un asunto de forma simultánea demuestra que ese asunto es más importante. Identificar al debatiente (o equipo) responsable de la presentación de ese argumento es probablemente la manera en que los jueces destacarán el argumento que más afectó su decisión.

Al final del día, los jueces deben llegar a una decisión y presentar una justificación para ella que tenga presentes los principios orientativos de evaluación tratados con anterioridad. Su decisión debería presentar un esfuerzo de buena fe por considerar todos los argumentos expuestos por cada equipo y su mérito relativo. Cuando está bien hecha, la contribución de los jueces es un acompañamiento satisfactorio para los esfuerzos intelectuales de los debatientes.

TOMA DE NOTAS PARA FORMATO KARL POPPER

Introducción

Tomar notas nos permite construir discursos más completos y ordenados, recordar y formular con más agilidad las preguntas para el equipo contrario, y prestar más atención a quienes exponen. Para hacerlo, podemos construir una tabla en la que destinaremos una columna a cada discurso y una fila a cada argumento que entre en discusión. Utilizar abreviaciones y símbolos puede ayudarnos a tomar apuntes con más velocidad.

Hoja de toma de notas | Formato Karl Popper

Se crea una tabla con una columna para cada discurso:

Primer orador afirmativo	Primer orador negativo	Segundo orador afirmativo	Segundo orador negativo	Tercer orador afirmativo	Tercer orador negativo
Explicación Argumento A N° 1	Refutación Argumento A N° 1	Defensa Argumento A N°1	Refutación Argumento A N° 1	Defensa Argumento A N°1	Refutación Argumento A N° 1
Explicación Argumento A N° 2	Refutación Argumento A N° 2	Defensa Argumento A N° 2	Refutación Argumento A N° 2	Defensa Argumento A N° 2	Refutación Argumento A N° 2
Explicación Argumento A N° 3	Refutación Argumento A N° 3	Defensa Argumento A N° 3	Refutación Argumento A N° 3	Defensa Argumento A N° 3	Refutación Argumento A N°3
	Explicación Argumento N N° 1	Refutación Argumento N N°1	Defensa Argumento N N° 1	Refutación Argumento N N°1	Defensa Argumento N N° 1
	Explicación Argumento N N° 2	Refutación Argumento N N° 2	Defensa Argumento N N° 2	Refutación Argumento N N°1	Defensa Argumento N N° 2

Así, cada fila corresponde a un argumento.

Se toma nota de cada argumento presentado en el desarrollo afirmativo.

Se registran las refutaciones del equipo negativo y los argumentos de su desarrollo.

Se registran las refutaciones presentadas por el orador 2 del equipo afirmativo.

Y así sucesivamente...

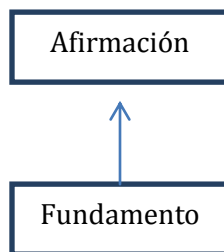
ARGUMENTACIÓN: MODELOS ARGUMENTATIVOS Y ANÁLISIS

Extracto de Ganar debates. Una guía para debatir con el estilo del Campeonato Mundial Universitario de Debate. Cap 2 . Presenta modificaciones realizadas para el FIDE.

A. Forma de los argumentos.

Los argumentos pueden tener diversas formas:

1. Modelo simple



En el modelo simple el fundamento constituye la base del argumento. La flecha indica la inferencia, es decir, el movimiento de las creencias de la audiencia desde el fundamento (en el que creen) hacia la afirmación (en la que aún no creen).

Ejemplo:

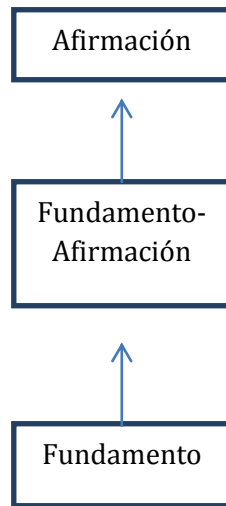
La eutanasia para personas enfermas
terminales debería ser legalizada

↑

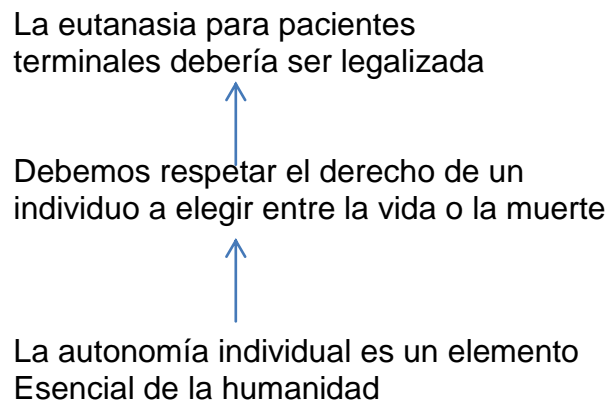
Después de la muerte, finaliza el
sufrimiento del paciente terminal

2. Modelo de cadena.

Este modelo parte del hecho que muchas veces el argumentados tiene certeza sobre las creencias de su audiencia y de las ideas que puedan servir como fundamento de su afirmación. De ese modo, el fundamento de su afirmación se convierte en un argumento que debe ser probado.

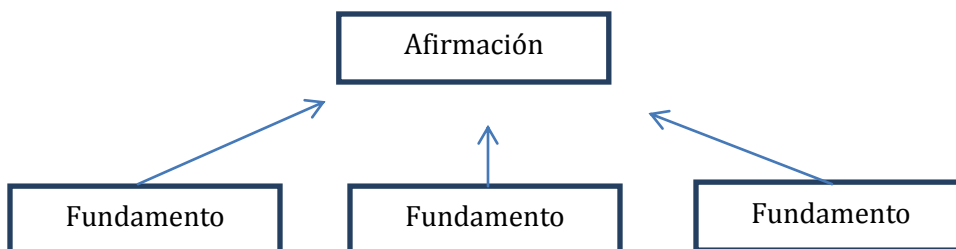


Ejemplo:

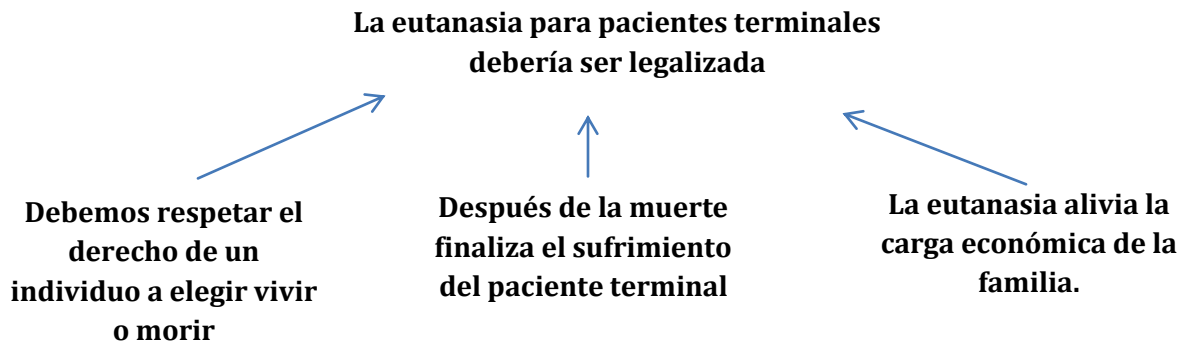


3. Modelo de Grupo

En otros eventos, el argumentador puede ofrecer múltiples bases como fundamento para su afirmación incrementando la posibilidad de que la afirmación sea más convincente.

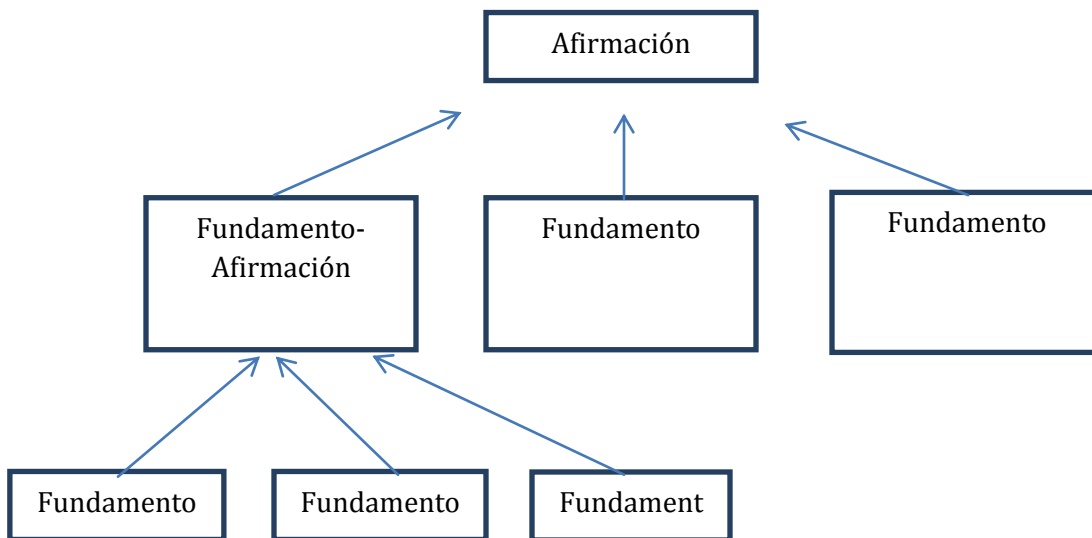


Ejemplo:

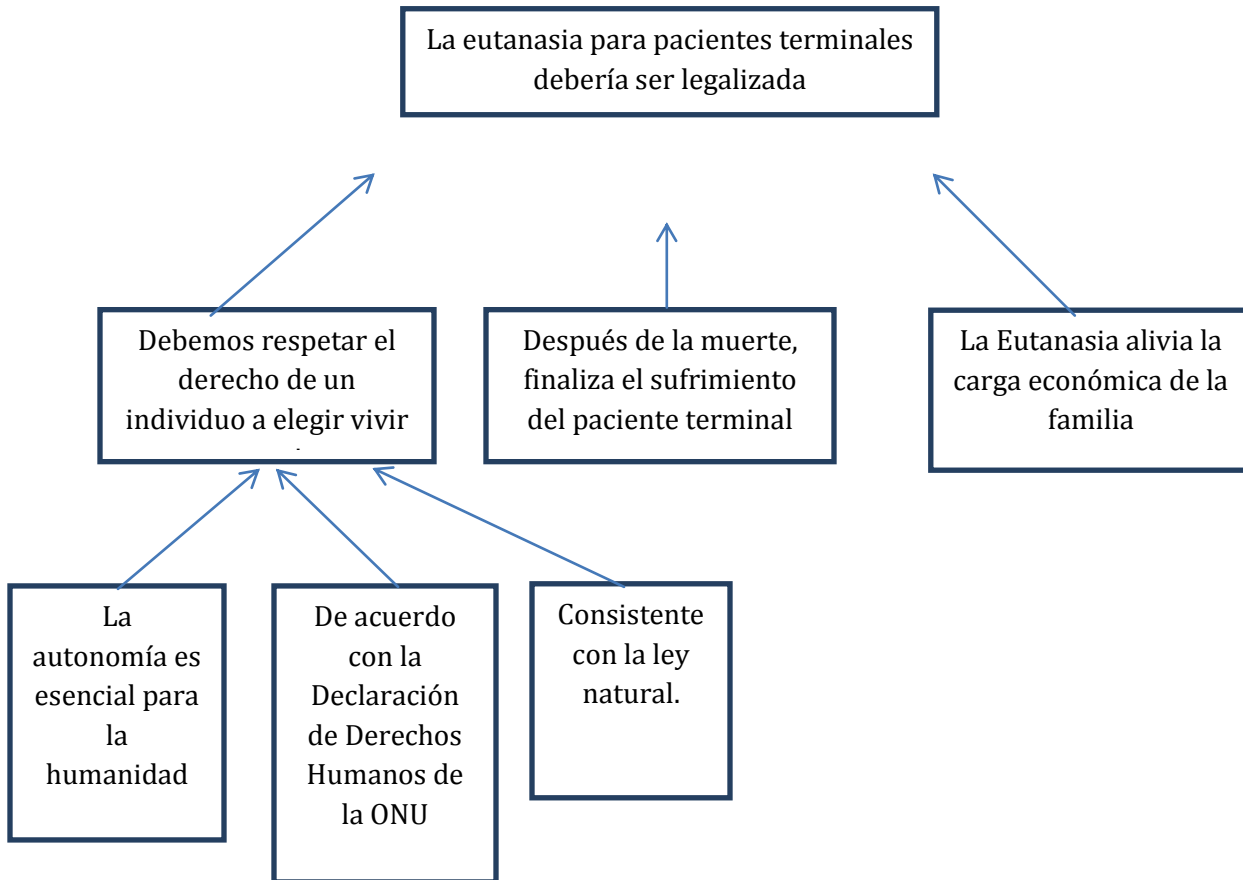


4. Modelo Complejo.

Este modelo representa la combinación de los de cadena y de grupo. El argumentador en este caso ofrece una variedad de fundamentos para su afirmación y algunas o todas ellas se convierten en afirmaciones que requieren fundamento.



Ejemplo:



B. Argumentación constructiva

El acto de construir argumentos consiste fundamentalmente en darles sustancia a las ideas. Para comunicar algo tan intangible como un argumento —una serie de ideas relacionadas de una manera particular, típicamente lineal— es necesario entender por completo las relaciones entre esas ideas y expresarlas con una precisión tal que la interconexión sea clara.

La construcción de argumentos exitosos requiere, primero, que el debatiente descubra los argumentos potenciales a favor o en contra de la proposición. Una vez que el debatiente ha recopilado una variedad de argumentos potenciales, debe pensar cuidadosamente cómo se reunirán esos argumentos en un esfuerzo holístico para probar (o refutar) una proposición. La argumentación constructiva se refiere tanto al desarrollo de argumentos individuales como a su coordinación en un caso coherente; más en general, estas tareas son conocidas como análisis y síntesis.

El proceso analítico

El análisis es el proceso de separar las ideas; para nuestros propósitos, el objetivo de esta separación es ver con más claridad los componentes de un argumento. El análisis es un punto de partida necesario porque el razonamiento que sustenta las conclusiones que abrazamos no siempre es claro, incluso para quienes las expresan. El análisis nos permite diseccionar ideas para descubrir las razones que les sirven como base.

(...)

Si entendemos mejor cómo están (o pueden estar) interconectados y organizados nuestros pensamientos, seremos más capaces de transmitir a los demás esa interconexión y organización.

Otra razón para comenzar el proceso constructivo con un esfuerzo analítico es el descubrimiento de bases de apoyo potenciales para las conclusiones que queremos transmitir a nuestra audiencia. Como discutimos en el capítulo 2, la función más básica de los argumentos es conectar lo que la audiencia todavía no cree ni acepta (afirmaciones) con lo que ya cree y acepta (fundamentos). El análisis permite anticipar probables áreas de fundamento que nuestra audiencia puede aceptar.

El proceso analítico es sencillo. Está centrado en torno a una sola pregunta que da lugar a la investigación: “¿por qué?”. Esta simple pregunta inicia la búsqueda de razones sobre las que construir los argumentos que sustenten el caso. Al preguntar “¿por qué?”, se pueden seguir dos direcciones de investigación: análisis de profundidad (examinar “a fondo” los argumentos) y análisis de amplitud (“pensar lateralmente” acerca de las razones).

El análisis de profundidad busca encontrar el terreno sobre el que se apoyan las afirmaciones. La primera pregunta que hay que hacerse cuando se asigna una posición es “¿por qué?”. Si la asignan para defender la moción “El castigo corporal a los niños debería ser declarado ilegal”, la pregunta inicial podría dar lugar a la respuesta “porque el castigo corporal es lo mismo que el abuso de niños”. A medida que se recopilan las respuestas a la pregunta inicial de “¿por qué?”, hay que interrogar cada respuesta; preguntar “¿por qué?” de nuevo podría llevar a un debatiente a indexar las maneras en las que el castigo corporal es similar al abuso de niños: en ambos hay una enorme diferencia de poder entre el adulto y el niño,

ambos implican violencia física, ambos se llevan a cabo a menudo bajo un estado emocional intenso, etc. Seguir preguntando “¿por qué?” para cada respuesta subsecuente induce al debatiente a continuar indagando las razones que sustentan la afirmación hasta descubrir aquella que cree que funcionará como un fundamento compartido por la audiencia. En los términos del modelo de argumentación, se sabe que el examen “a fondo” fue suficiente cuando se considera que la audiencia va a aceptar un fundamento. Esta base compartida, entonces, actúa como los cimientos sobre los cuales construir el argumento.

La misma importancia tiene el análisis de amplitud de las razones. Pensar lateralmente sobre el fundamento para una afirmación con el objetivo de generar diversas razones en su favor puede, a menudo, producir áreas de fundamento nuevas e igualmente convincentes. En lugar de la pregunta simple “¿por qué?”, la investigación de amplitud puede ser pensada mejor como “¿por qué otro motivo?”. ¿“Por qué otro motivo” debería ser declarado ilegal el castigo corporal? “Porque el castigo corporal es ineficaz para cambiar el comportamiento de los niños”. “Porque el castigo corporal alienta a los niños a usar la violencia para responder a los problemas”. Es necesario someter estas respuestas, y otras descubiertas en el proceso analítico, al análisis de profundidad, para asegurarse de haber descubierto una base de pensamiento que la audiencia probablemente aceptará.

Por supuesto, no todo el análisis usando este método será productivo; por ejemplo, con él no se puede descubrir lo que no se sabe. Con frecuencia, a los debatientes les falta alguna respuesta a las preguntas “¿por qué?” y “¿por qué otro motivo?”. Continuar informándose sobre opciones para argumentar es un hecho para cualquier debatiente ganador. Pero aun cuando se haya encontrado material que podría ayudar a responder las preguntas “¿por qué?” y “¿por qué otro motivo?”, la respuesta (o al menos la mejor respuesta) puede no siempre estar disponible. En esos casos, es más beneficioso un método más estructurado, que permita comprender potenciales áreas de argumentación.

Al discutir sobre la invención de argumentos, estudiosos de la retórica, desde Aristóteles hasta Perelman, han catalogado “puntos de partida” para la creación de argumentos con el fin de ayudar a los argumentadores en este proceso generador. Estos puntos de partida sirven como señales para recordar o descubrir potenciales áreas de fundamento para las afirmaciones que deseamos probar.

(...)

Estos asuntos pueden servir como apuntes para tu análisis de argumentos potenciales.

Cultural

Argumentos sobre la identidad colectiva compartida por las personas de un grupo en particular

Económico

Argumentos referidos a cuestiones relacionadas con la economía

Educativo

Argumentos relacionados con el esfuerzo por instruir a los ciudadanos

Ambiental

Argumentos sobre el mundo natural

Legal

Argumentos relacionados con lo que las reglas de una sociedad requieren o prohíben

Moral

Argumentos sobre las consecuencias éticas de una proposición

Político

Argumentos relacionados con la adquisición y el ejercicio del poder

Derechos

Argumentos sobre libertades o privilegios

Seguridad

Argumentos sobre la seguridad de una nación

Social

Argumentos sobre las relaciones entre las personas

Simbólico

Argumentos acerca del significado que se le da a un fenómeno

Bienestar

Argumentos sobre la salud y la felicidad

Además, hay conjuntos de conceptos relacionados muy utilizados que también pueden servir como señales para descubrir argumentos. Estos conjuntos son útiles tanto para organizar los argumentos sobre una posición en particular como para descubrir cuáles son esos argumentos. Por ejemplo, un debatiente que se refiere al conjunto de conceptos “pasado-presente-futuro” como un punto de partida de análisis para la moción del castigo corporal puede estar inspirado para construir un caso alrededor de tres puntos: el rol histórico del castigo corporal, los modos en que han cambiado nuestras percepciones actuales sobre la crianza de los hijos y el futuro de nuestro desarrollo como civilización si continuamos sancionando el castigo corporal.

Pasado-Presente-Futuro

Idealismo-Realismo

Moral-Pragmático

Principio general-Caso específico

Social-Político-Económico

Influencia diplomática-Influencia económica-Influencia militar

Local-Extranjero

Nacional-Regional-Global

Problema-Causa-Solución

Causa-Efecto

Comportamientos-Motivación

Individuo-Comunidad

Empírico-Lógico

Científico-Espiritual

Sin considerar el proceso usado o las herramientas empleadas, el objetivo del proceso analítico es generar opciones entre las que elegir al desarrollar argumentos coherentes a favor o en contra de una proposición. Pero las opciones no son argumentos coherentes; de ahí la necesidad de la síntesis.

C. Razonamientos comunes

Extracto de "Tolerancia crítica y ciudadanía activa." Una introducción práctica al debate educativo. H. Bonómo, J.M. Mamberti, J. Miller. Ed. IDEBATE, Cap. 7. Presenta adaptaciones realizadas para el FIDE.

1. Los razonamientos deductivos

La característica principal de estos argumentos es que la conclusión del razonamiento es necesariamente verdadera si sus premisas también lo son. Miremos un ejemplo:

Premisa 1: Todos los seres humanos tienen sangre caliente.

Premisa 2: Julia es humana.

Conclusión: Julia tiene sangre caliente.

Como ilustra el ejemplo, sería contradictorio aceptar las premisas y rechazar la conclusión, pues la conclusión se desprende necesariamente de las premisas (no

podemos aceptar que Todas las personas tienen sangre caliente y que Julia es una persona, y además rechazar que Julia tiene sangre caliente).

El hecho de que, en un razonamiento deductivo, si partimos de premisas verdaderas, lleguemos sí o sí a una conclusión verdadera hace que se afirme que éstos “preservan la verdad”. La razón está en que la conclusión de un razonamiento deductivo “reordena” información contenida en las premisas, sin agregar información nueva; aunque en las premisas no se diga explícitamente lo que la conclusión afirma, la información de la conclusión está implícita en ellas

2. Los razonamientos inductivos

Como hemos visto, los razonamientos deductivos no nos permiten justificar información que no esté contenida —aunque sea implícitamente— en las premisas y es por eso que, si sus premisas son verdaderas, entonces su conclusión debe ser verdadera también. En cambio, los razonamientos inductivos sí nos permiten justificar conclusiones cuyo contenido exceda al de las premisas. En los argumentos inductivos, la verdad de las premisas no garantiza que la conclusión sea verdadera, sino, simplemente, probable.

Miremos un ejemplo:

Premisa: La gran mayoría de los perros tienen cuatro patas.

Conclusión: Es muy probable que el perro de mi vecina tenga cuatro patas.

En este caso, el razonamiento inductivo no me permite concluir nada sobre el perro de mi vecina con certeza, pero sí me permite decir que es muy probable que tenga cuatro patas. Y no habría ninguna contradicción en aceptar la verdad de la premisa y encontrarnos con que, en realidad, el perro de mi vecina sólo tiene tres patas, por ejemplo, a causa de un accidente: la afirmación de mi conclusión no era más que muy probable.

Nuevamente, como en el caso de los argumentos deductivos, es importante analizar, además de la estructura del razonamiento, si las premisas son verdaderas. En este ejemplo, si fuera falso que La gran mayoría de los perros tiene cuatro patas, el argumento sería malo, a pesar de estar estructurado de forma correcta.

Vale la pena resaltar que, como podemos ver, los argumentos inductivos pueden ser más o menos fuertes, según el grado de probabilidad con el que las premisas respalden la conclusión. Esto no sucedía en el caso de los argumentos

deductivos, pues en éstos no había tal variabilidad: la conclusión de un razonamiento deductivo correctamente estructurado está respaldada por sus premisas.

Miremos otro ejemplo:

Premisa 1: María es hermana de Paula y es rubia.

Premisa 2: Ernesto es hermano de Paula.

Conclusión: Es probable que Ernesto sea rubio.

En este caso, la conclusión del razonamiento inductivo es respaldada parcialmente por sus premisas, por lo que la afirmación de la conclusión es sólo probable. Este argumento, además, podría parecerse muy débil. Miremos cómo, al agregar algunas premisas, podría parecerse más fuerte:

Premisa 1: María es hermana de Paula y es rubia.

Premisa 2: Luis es hermano de Paula y es rubio.

Premisa 3: Sofía es hermana de Paula y es rubia.

Premisa 4: Ernesto es hermano de Paula.

Conclusión: Es probable que Ernesto sea rubio.

Si continuáramos agregando premisas con información sobre los hermanos de Paula (y todos fueran rubios), la fortaleza de nuestra conclusión iría en aumento. En el extremo, tendríamos datos sobre todos los hermanos de Paula (incluido Ernesto) y, en tal caso, podríamos construir un argumento deductivo:

Premisa 1: Todos los hermanos de Paula son rubios.

Premisa 2: Ernesto es hermano de Paula.

Conclusión: Ernesto es rubio.

Como ya hemos dicho, la conclusión del razonamiento deductivo no agrega información a la ya contenida en las premisas. En la vida cotidiana, sin embargo, es difícil no acudir a argumentos inductivos para tomar nuestras decisiones, pues pocas veces tenemos premisas con tanta información como para deducir de ellas las conclusiones necesarias para hacer nuestras elecciones. Por ejemplo, decido comprar el nuevo libro de determinado autor porque algunos libros de ese autor

que conozco son buenos y, en consecuencia, creo que probablemente el nuevo libro también será bueno y no porque sepa que todos los libros de ese autor son buenos. O elijo determinada cobertura de salud porque ha sido adecuada para algunos conocidos míos y, en consecuencia, creo que probablemente será adecuada también para mí y no porque sepa que es adecuada para todos. Este tipo de razonamientos, inductivos, son importantes y los utilizamos permanentemente en nuestro día a día.

A continuación, analizaremos tres tipos específicos de razonamientos inductivos: el razonamiento por generalización, el razonamiento por analogía y el razonamiento causal.

3. Razonamiento por generalización

Un primer tipo de razonamiento inductivo que analizaremos es el razonamiento por generalización. Cuando utilizamos un razonamiento de este tipo, lo que hacemos es concluir que algo es cierto para todos los miembros de un grupo basándonos en que es cierto para algunos de ellos: generalizamos a todos los miembros de un grupo lo que observamos para algunos de esos miembros. Veamos el siguiente ejemplo:

Premisa: En una encuesta realizada a 300 hombres adultos, el 60% dijo no haber chequeado su presión sanguínea en los últimos tres años.

Conclusión: El 60% de los hombres adultos no chequearon su presión sanguínea en los últimos tres años.

En este ejemplo, la premisa del razonamiento es la información obtenida a través de una encuesta y se concluye que el porcentaje observado entre los hombres adultos encuestados coincide con el porcentaje de la población entera (todos los hombres adultos).

En general, la estructura de este tipo de razonamiento es:

Premisa: en el X% de los Y observados es cierto que Z

Conclusión: en el X% de los Y sucede que Z

En nuestro ejemplo, X, Y y Z significarían:

X: 60; Y: hombres adultos; Z: no chequearon su presión sanguínea en los últimos tres años.

Cuando utilizamos un razonamiento por generalización, debemos prestar atención especial a que el conjunto de observaciones contenido en las premisas sea lo suficientemente numeroso y variado respecto de la población, es decir, que la muestra sea representativa de la población. Por ejemplo, si quisiéramos concluir algo sobre lo que sucede en todo Brasil, difícilmente sería adecuado tomar una muestra de sólo diez casos —sería poco numerosa— o que contuviera sólo casos de Brasilia —sería poco variada—.

4. Razonamiento por analogía

Otro tipo de razonamiento inductivo que analizaremos es el razonamiento por analogía. Cuando lo utilizamos, lo que decimos es que si dos cosas o individuos son similares en ciertos aspectos conocidos, y sabemos que una de esas cosas o individuos posee una característica adicional, es probable que la otra cosa o individuo también la posea. Por ejemplo:

Los glaciares de Groenlandia tienen una antigüedad de decenas de miles de años y están expuestos a una temperatura anual promedio de 8 grados, y están retrocediendo unos quinientos metros por año. Los glaciares de Chile también tienen decenas de miles de años de antigüedad y están expuestos a una temperatura anual promedio de 8 grados. Dadas estas similitudes, podemos decir que probablemente los glaciares de Chile también están retrocediendo unos quinientos metros por año.

En este ejemplo, lo que se busca es mostrar algunas similitudes entre los glaciares de

Groenlandia y los de Chile, y luego concluir que algo que sucede en los glaciares de Groenlandia probablemente suceda también, en consecuencia, en los de Chile. En general, la estructura de este tipo de razonamiento es:

Premisa 1: A y B comparten las características 1 y 2.

Premisa 2: A posee, además, la característica 3.

Conclusión: probablemente, también B posea la característica 3.

En nuestro ejemplo, A, B, 1, 2 y 3 serían:

A: glaciares de Groenlandia; B: glaciares de Chile.

1: tener una antigüedad de decenas de miles de años.

2: estar expuesto a una temperatura anual promedio de 8 grados.

3: estar retrocediendo unos quinientos metros por año.

Cuando utilizamos un razonamiento por analogía, debemos prestar atención a la cantidad y relevancia de las semejanzas y diferencias que presentan las cosas o individuos que comparamos. Cuantas más semejanzas relevantes —y menos diferencias relevantes—encontremos, mayor será la fuerza de la analogía.

5. Razonamiento causal

Finalmente, analizaremos el tipo de razonamiento inductivo conocido como razonamiento causal. Lo que buscamos al utilizarlo es identificar hechos de los que se pueda inferir una probable relación de causa-consecuencia. Por ejemplo:

Premisa: De vez en cuando el gobierno local aumenta la cantidad de policías en las calles y a los pocos días el nivel de delincuencia disminuye.

Conclusión: Es probable que un aumento en la cantidad de policías en las calles haga que el nivel de delincuencia disminuya.

Hay algunas consideraciones que debemos tener presentes a la hora de construir este tipo de razonamientos. En primer lugar, es importante tener presente que la constatación de una relación cronológica no indica necesariamente una causalidad. Por ejemplo, durante los años en que aumentó la pobreza en un país también puede haber crecido la venta de celulares. Sin embargo, no está claro que podamos inferir de allí que el nivel de pobreza y la cantidad de celulares vendidos sean uno la causa del otro.

Por otro lado, es importante no confundir el orden de las causalidades. Por ejemplo, el hecho de que llueva en los días en que Luisa lleva su paraguas en el bolso no indica que la ubicación del paraguas en el bolso causa la lluvia, sino, probablemente, el orden contrario: que la lluvia es la causa de que Luisa lleve su paraguas en el bolso.

Tomado de Weston Anthony, Las Claves de la argumentación, Ariel, Barcelona, 1994. Capítulo I. Adaptaciones realizadas para el FIDE.

6. Argumento de Autoridad.

A menudo, tenemos que confiar en otros para informarnos y para que nos digan lo que no podemos saber por nosotros mismos. No podemos probar nosotros mismos todos los nuevos productos de consumo, por ejemplo, y tampoco podemos conocer de primera mano cómo se desarrolló el juicio de Sócrates; y la mayoría de nosotros no puede juzgar, a partir de su propia experiencia, si en otros países los presos son maltratados. En su lugar, tenemos que argüir de la siguiente forma general:

X (alguna persona u organización que debe saberlo) dice que Y.

Por tanto, Y es verdad.

Los argumentos de esta forma son argumentos de autoridad. Por ejemplo:

Organizaciones de derechos humanos dicen que algunos presos son maltratados en México.

Por lo tanto, algunos presos son maltratados en México.

Sin embargo, confiar en otros resulta, en ocasiones, un asunto arriesgado. Los productos de consumo no siempre son probados adecuadamente; las fuentes históricas tienen sus prejuicios, y también pueden tenerlos las organizaciones de derechos humanos. Una vez más, debemos tener en cuenta un listado de criterios que cualquier buen argumento de autoridad debe satisfacer.

Las fuentes deben ser citadas

Las aseveraciones empíricas que no se defiendan de otro modo pueden ser sustentadas haciendo referencia a fuentes apropiadas. Algunas aseveraciones empíricas, por supuesto, son tan obvias que no necesitan sustento alguno. Normalmente no es necesario probar que la población de Estados Unidos es mayor a 200 millones de habitantes, o que Julieta amaba a Romeo. Sin embargo, una cifra más precisa de la población de los Estados Unidos, o, por ejemplo, la proporción actual de crecimiento de su población requiere una cita. Del mismo modo, la afirmación de que Julieta tenía sólo catorce años, debe citar unas pocas líneas de Shakespeare en su apoyo.

Las citas tienen dos propósitos. Uno es contribuir a mostrar la fiabilidad de una premisa.: recuerde la regla 3. Resulta menos probable que una persona u organización sea mal interpretada si proporciona una referencia exacta; el autor sabe que los lectores pueden comprobarla. El otro propósito es permitir, precisamente, que el lector o el oyente pueda encontrar la información por sí mismo. Por lo tanto, las citas deben incluir toda la información necesaria.

NO:

Las organizaciones de derechos humanos dicen que algunos presos son maltratados en México.

Por lo tanto, algunos presos son maltratados en México.

Si:

Amnistía Internacional informa, en el número de Amnesty International Newsletter (vol. 15, n.º 1, p. 6) de enero de 1985, que algunos presos son maltratados en México. Por lo tanto, algunos presos son maltratados en México.

¿Están bien informadas las fuentes?

Las fuentes tienen que ser calificadas para hacer las afirmaciones que realizan. El Census Bureau está legitimado para hacer declaraciones acerca de la población en los Estados Unidos; los mecánicos de automóviles están cualificados para discutir los méritos de los distintos automóviles; los médicos están cualificados en materias de medicina; los ecologistas y los científicos, de las ciencias de la Tierra sobre los efectos medioambientales de la polución, etc. Estas fuentes están cualificadas porque tienen la formación y la información apropiadas.

Un argumento debe explicar brevemente el fundamento o la información de una autoridad cuando no resultan claros de inmediato. Veamos un ejemplo:

Amnistía Internacional informa en el número de Amnesty International Newsletter

(vol. 15, n.º 1, p. 6) de enero de 1985, que algunos presos son maltratados en México.

Amnistía Internacional informa que tenía constancia del maltrato policial a sospechosos en el estado de Sinaloa desde hace ya varios años, y el artículo arriba citado recoge de forma detallada el testimonio de uno de ellos. Juan Antonio Núñez Villarreal fue torturado por la policía después de ser arrestado acusado de delitos comunes, y desde su puesta en libertad ha necesitado de dos operaciones de importancia. Los médicos le informaron que estuvo muy cerca de la muerte.

Una fuente bien informada no tiene que corresponderse necesariamente con nuestro modelo general de lo que es «una autoridad»; e incluso, una persona que se adapta a ese modelo puede no ser una fuente bien informada.

NO:

El director del Instituto Topheavy, señor Bernard, ha dicho hoy a padres y periodistas que las clases en dicho instituto promueven la imaginación y el libre intercambio de ideas. Por lo tanto, las clases en Topheavy promueven ya la imaginación y el libre intercambio de ideas.

El director de un instituto puede saber muy poco sobre lo que sucede en sus clases.

SI:

Un informe tabulado de todas las evaluaciones de los cursos de los estudiantes del Instituto Topheavy en los últimos tres años, realizado por una comisión autorizada, muestra que sólo el 5 % de todos los estudiantes respondió «Si» cuando fue preguntado sobre si las clases en el Topheavy promovían la imaginación y el libre intercambio de ideas. Por lo tanto, las clases en el Topheavy rara vez promueven la imaginación y el libre intercambio de ideas.

En este caso, los estudiantes son las fuentes mejor informadas.

Además, las autoridades sobre un determinado tema no están bien informadas, necesariamente, acerca de cualquier tema sobre el que opinen.

Einstein fue un pacifista; por lo tanto, el pacifismo debe tener razón.

El genio de Einstein en la física no le convierte en un genio en filosofía política.

A veces, por supuesto, tenemos que confiar en autoridades cuyos conocimientos son mejores que los nuestros, pero aun así, siempre son imperfectos. Los países

que maltratan a sus presos, por ejemplo, usualmente tratan de ocultar el hecho; de manera que organizaciones como Amnistía Internacional tienen que confiar, a menudo, en informaciones fragmentarias. Si usted tiene que confiar en una autoridad que posea informaciones incompletas, pero mejores que las suyas, reconozca el problema. A menudo, la información incompleta es mejor que ninguna.

Por último, desconfíe de las supuestas autoridades que pretenden saber lo que de ninguna manera pueden saber. Si un libro pretende haber sido «escrito como si el autor hubiera sido una mosca sobre la pared de la habitación más celosamente guardada del Pentágono»² razonablemente puede suponer que se trata de un libro lleno de conjeturas, habladurías, rumores y otras informaciones no fidedignas (a no ser que, por supuesto, el autor realmente haya sido una mosca sobre la pared de la habitación más celosamente guardada del Pentágono). De un modo similar, los moralistas religiosos han declarado, en ocasiones, que ciertas prácticas están equivocadas porque son contrarias a la voluntad de Dios. A ello, habría que contestar que se debería hablar en nombre de Dios con un poco más de cautela. La voluntad de Dios no es fácil de descubrir, y dado que Dios habla con una voz tan baja es fácil confundir Su Voluntad con nuestros prejuicios personales.

¿Son imparciales las fuentes?

Las personas que tienen mucho que perder en una discusión no son generalmente las mejores fuentes de información acerca de las cuestiones en disputa. Incluso, a veces, pueden no decir la verdad. La persona acusada en un proceso penal se presume inocente hasta que se pruebe su culpabilidad, pero rara vez creemos completamente su alegato de inocencia sin tener alguna confirmación de testigos imparciales. Pero incluso la voluntad de decir la verdad, tal como uno la ve, no siempre es suficiente. La verdad como uno honestamente la ve puede ser todavía sesgada. Tendemos a ver aquello que esperamos ver: observamos, recordamos y suministramos la información que apoya nuestras opiniones, pero no nos sentimos igualmente motivados cuando los hechos apuntan en la dirección contraria.

Por lo tanto, no confíe en el presidente si la cuestión es la eficacia de las medidas políticas del Gobierno. No confíe en que el Gobierno sea la mejor información sobre la situación de los derechos humanos respecto de aquellos países que ese mismo Gobierno apoya o combate. No confíe en los grupos de interés, cualquiera que sea su opinión, sobre una cuestión pública de la mayor importancia, para te-

² Publicidad en *The New York Times Book Review*, 9 de diciembre de 1984, p. 3.

ner una información más precisa sobre las cuestiones en juego. No confíe en el fabricante de un producto para tener la mejor información acerca de ese producto.

NO:

Epson afirma que su impresora de matrices de puntos FX80 imprime a un promedio de 160 caracteres por segundo. Por lo tanto, la impresora de matrices de puntos Epson FX80 efectivamente imprime alrededor de 160 caracteres por segundo.

Las fuentes deben ser imparciales. La mejor información sobre los productos de consumo proviene de las revistas independientes de consumidores y de los departamentos estatales de verificación, ya que estos departamentos no estarían relacionados con ningún fabricante y deben responder a los consumidores que quieren la información más precisa posible.

SI:

Consumer Reports probó la impresora de matrices de puntos Epson FX80 y encontró que imprime a 19 caracteres por segundo. Por lo tanto, la impresora de matrices de puntos Epson FX80 imprime alrededor de 19 caracteres por segundo.³

Los mecanismos y las empresas de servicios públicos independientes son fuentes de información relativamente imparciales. Amnistía Internacional es una fuente imparcial sobre la situación de los derechos humanos en otros países porque no trata de apoyar o combatir a ningún gobierno específico. En cuestiones políticas, en la medida en que los desacuerdos básicamente versan sobre estadísticas, consulte los departamentos independientes como el Census Bureau, o los estudios universitarios, u otras fuentes independientes. Para la estadística de delitos a mano armada consulte el National Center for Crime Statistics, no la National Rifle Association.

Asegúrese que la fuente es genuinamente independiente y no un grupo de interés disfrazado bajo un nombre que suena a independiente. Verifique sus fuentes de datos, sus otras publicaciones, el tono del informe o del libro que es citado. Al menos, trate de confirmar por sí mismo cualquier afirmación empírica citada de una fuente potencialmente sesgada. Los buenos argumentos citan sus fuentes (regla 13), por tanto, búsquelas. Asegúrese que la prueba se cita correctamente y que no está sacada fuera del contexto, y verifique la información adicional que

³ Esta información y la anterior provienen de Consumer Reports' 1984 Buying Guide Issue, vol. 48, n.º 12, Mount Vernon, Nueva York, Consumer Union of the United States, diciembre de 1983, p. 96.

pueda ser relevante. Usted estará, entonces, también autorizado a citar esas fuentes.

Compruebe las fuentes

Cuando no existe acuerdo entre los expertos, usted no puede confiar en ninguno de ellos. Antes de citar a alguna persona u organización como a una autoridad, debería comprobar que otras personas u organizaciones igualmente calificadas e imparciales están de acuerdo. Uno de los fundamentos de los informes de Amnistía Internacional, por ejemplo, es que usualmente resultan corroborados por los informes de otras organizaciones independientes de derechos humanos. (Desde luego, a menudo sus informes entran en conflicto con los informes gubernamentales, pero los gobiernos rara vez son tan imparciales.)

Las autoridades se ponen de acuerdo principalmente en cuestiones empíricas específicas. Si un preso ha sido o no torturado es una cuestión empírica específica, que a menudo es posible verificar. Pero cuando las cuestiones son más amplias y más intangibles, resulta más difícil encontrar autoridades que estén de acuerdo. En muchas cuestiones filosóficas es difícil citar a alguien como un experto incuestionable. Aristóteles no está de acuerdo con Platón, ni Hegel con Kant. Usted puede usar sus argumentos, pero no convencerá a ningún filósofo citando solamente las conclusiones de otro filósofo.

CONSTRUCCIÓN DE ARGUMENTO: MODELO EN CADENA. ACTIVIDAD.

Construir un argumento siguiendo el modelo en cadena

Afirmación



Fundamento/afirmación



Fundamento

TEXTO DE OPINIÓN/ ARGUMENTATIVO

*Fracciones del libro ¿Qué piensan los que no piensan como yo?, Diana Cohen Agrest, Editorial Debate, año 2008. Capítulo 7: **El alquiler de vientre.***

LOS HECHOS AL DESNUDO

Se calcula que de un 10 a un 15% de las parejas enfrentan problemas de infertilidad. De tratamiento en tratamiento, y de frustración en frustración, los sentimientos predominantes ante la imposibilidad de dar a luz un hijo son sumamente complejos. La insatisfacción personal es vivida como una falta de autorrealización, percibida en esas circunstancias como una discapacidad invisible que conlleva un sentimiento de anormalidad, de estrés, de culpabilidad, de escasa autoestima y de miedo. Desde hace un par de décadas, la biomedicina asociada a la tecnología ha revertido la esterilidad para numerosas disfunciones, tenida hasta entonces por definitiva e irreversible.

Este éxito, sin embargo, no es ilimitado. Cuando una mujer, pese a poseer ovarios que funcionan, es fisiológicamente incapaz de gestar un feto a término, no puede ser ayudada por los tratamientos de fecundación in vitro (FIV). En esos casos, la mujer puede recurrir a una madre sustituta —o gestacional, como también se la llama, porque precisamente “gesta” en su útero al futuro bebé— como un medio para tener hijos.

Como si esta práctica no fuera de por sí bastante polémica, recientemente parejas de hombres homosexuales han comenzado a recurrir a ella: con el fin de tener un hijo que genéticamente será el vástago de uno de ellos y, si así lo convienen, adoptado por el otro, se obtiene un embrión del esperma de uno de los miembros de la pareja unido por fertilización in vitro (FIV) a un óvulo de la mujer en cuyo útero será implantado ese embrión. Esa mujer será su madre genética y gestante, pero no social, dado que la crianza estará a cargo de la pareja homosexual.

Pese a su reciente difusión en los medios, se suele señalar que el alquiler de vientre no es una práctica tan novedosa como se suele creer. El hijo por encargo es un fenómeno transhistórico y transcultural. Una prueba de cuán antigua es se refleja en el relato bíblico del Génesis donde leemos la tradicional historia de Abraham, quien preñó a su sierva Agar, porque su esposa Sarah era incapaz de engendrar un hijo. En la Antigüedad romana, la maternidad sustituta aseguraba la renovación de las generaciones, por lo común amenazada por la infertilidad y la mortalidad materno-infantil. En ciertas

comunidades africanas, una mujer infértil puede casarse con una mujer fértil, que concibe un niño con el marido de la mujer infértil: este niño es considerado el hijo de la mujer fértil. Asimismo, y con el fin de preservar el linaje, en numerosas culturas es usual la concepción de un niño por el hermano del marido infértil o por la hermana de la mujer infértil.

Una nueva tecnología biomédica alteró esta práctica ancestral. Con el reciente advenimiento de la FIV, se volvió posible crear un embrión con el material genético de los dos padres contratantes, el que luego es transferido al útero contratado, de modo tal que la madre que presta su útero no posee vínculo genético alguno con el niño que lleva en su vientre.

Los primeros casos en que se recurrió a la FIV asociada al contrato de una madre gestante se conocieron desde los inicios de la década del 80 en Estados Unidos. Por cierto, una vez que se incorporó la intervención médica, se abandonó ese escenario estrictamente privado. No obstante, dada la confidencialidad que habitualmente acompaña a estos arreglos, hoy es imposible calcular el alcance de su expansión.

RAZONES

En contra

Reificación de la mujer

Los contratos de maternidad sustituta existen primariamente para satisfacer las necesidades psíquicas, sociales y hasta económicas de los adultos. Una de las principales objeciones apunta a que la maternidad de alquiler implica que una persona (la madre infértil) use de otra persona (la madre que presta su útero) como un medio para sus fines, criar un hijo, en cuyo caso la madre de alquiler es tratada como un instrumento y no como una persona. Y hasta se llega a afirmar que la maternidad de alquiler es análoga a la esclavitud, en la medida en que la madre sustituta es usada como un instrumento humano al servicio de la madre infértil. En un contexto obviamente dispar, Kant fue de los primeros en formular el principio que subyace a este argumento: nunca debemos tratar a los otros simplemente como un medio sino como un fin en sí mismo. En particular, esta práctica se opone al ya mencionado precepto kantiano según el cual se ha de obrar “de tal modo que uses la humanidad, tanto en tu persona como en la persona de cualquier otro, siempre como un fin al mismo tiempo y nunca solamente como un medio”.

La madre gestacional es vista como necesitada de ganar un dinero con su cuerpo. Y dado que la representación social de la familia exige que un niño tenga una sola madre, este requisito puede incitar a negar la existencia de la madre gestacional, reducida primero a la invisibilidad y, con el tiempo, a tornarse una especie de objeto desechable.

Coerción que refuerza la inequidad de género

Las fuertes presiones pronatalistas dominantes en nuestro orden social a favor de que las mujeres tengan niños vuelven imposible que determinadas mujeres puedan ser capaces de decidir por sí mismas aceptar ser madres sustitutas (Dodds y Jones, 1989: 10): las mujeres no pueden decidir autónomamente prestarse o no a dicha práctica, porque ser madres sustitutas es un índice de las presiones sobre ese colectivo que subyacen en una decisión en apariencia voluntaria. Al vivir en una sociedad patriarcal, muchas mujeres tienen su autoestima disminuida y han absorbido una imagen de sí mismas dominante en nuestra cultura, en la que se ve el valor de las mujeres primariamente en su sexualidad y en su capacidad de procrear. La ideología patriarcal es psicológicamente restrictiva de la autonomía, y una mujer que ve que su única contribución posible hacia el mundo es el niño que puede gestar podría volcarse a la maternidad sustituta cuando no lo habría hecho en otras circunstancias.

El niño como mercancía

En el caso de la maternidad sustituta comercial, la gestadora es usada por los padres sociales como una simple incubadora, una mercancía de intercambio sólo reconocida por su función de gestación, lo que vuelve a esta práctica deshumanizante e inhumana. En el otro polo de la relación materno-filial, la compensación económica hace del alquiler de vientre una venta de niños, modalidad condenada y proscripta por generaciones.

Se ha replicado que, a semejanza de la adopción, la maternidad sustituta no constituye una donación o venta de un niño, sino la cesión de los derechos y deberes parentales de la madre gestacional a la madre social. Aun cuando se sostenga que la retribución a la madre sustituta no es un pago por la venta del niño sino una compensación por los servicios prestados, tanto en la comercial como en la altruista el niño es concebido para ser dado a terceros. Por lo tanto, sean cuales fueren las razones por las cuales se lo trajo al mundo —por amor o por dinero—, en última instancia el niño es tratado como una mercancía a ser transferida a otros.

Una última objeción que se suele alzar a menudo en las objeciones a la mercantilización del niño en el marco de la maternidad sustituta comercial es que la sola introducción a un mecanismo de mercado con el fin de tener un hijo apadrina una suerte de demanda de calidad del producto adquirido: un caso resonante dio a conocer una batalla legal en la que los padres contratantes, tras pagar una importante suma de dinero a la madre gestante, se negaron a reconocer al niño que nació con malformaciones. Dado que la madre sustituta se negó también a reconocerlo como propio, el caso debió ser dirimido en los tribunales.

DECONSTRUCCIÓN DE ARGUMENTOS Y REFUTACIÓN

Extracto de Ganar debates. Una guía para debatir con el estilo del Campeonato Mundial Universitario de Debate. Cap. 4. Presenta modificaciones realizadas para el FIDE.

El dominio de la argumentación constructiva —aunque es un elemento absolutamente necesario para debatir con éxito— no es, por sí mismo, suficiente para asegurarlo. De hecho, si se le pidiera a la gente que describiera el debate, el esfuerzo por construir argumentos probablemente no sería lo primero que la mayoría usaría para explicar el proceso. En cambio, la mayor parte de las explicaciones se centrarían en la refutación de los argumentos contrarios.

La argumentación deconstructiva se refiere al proceso de desarmar los argumentos de los oponentes. Para continuar la metáfora usada para describir la argumentación constructiva, la argumentación deconstructiva es similar a una inspección (muy rigurosa) de un edificio. El objetivo de la inspección, en particular de un edificio nuevo, es asegurar que la estructura esté bien construida. La inspección se ocupa de certificar que quienes van a ocupar el edificio sean conscientes de cualquier deficiencia estructural, carencia o defecto. En un debate, la argumentación deconstructiva critica la sustancia y la estructura de los argumentos contrarios de modo tal que la audiencia y los jueces sean conscientes de sus debilidades y deficiencias.

Es más, la argumentación deconstructiva produce el contraste al punto constructivo del lado contrario; sirve como el desafío al que se enfrenta el argumento de un oponente en un punto de estasis. Es en estos enfrentamientos entre la argumentación constructiva y deconstructiva donde el debate existe.

Para deconstruir exitosamente el argumento de un oponente, se debe adoptar una mentalidad crítica: en palabras simples, la mentalidad crítica se basa en tener conciencia de que no es necesario deconstruir cada argumento que un oponente presenta. Este principio, aunque es en apariencia simple, para los debatientes es, a menudo, muy difícil de comprender. Muchos abordan la deconstrucción de manera indiscriminada; parecen creer que deben rebatir cada argumento

presentado. 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.

Los debatientes exitosos tienen una variedad de tácticas disponibles para deconstruir argumentos, pero el método más elemental sigue siendo la crítica directa a los argumentos de los oponentes. La argumentación deconstructiva exitosa tiene dos componentes: 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.

I. ESTÁNDARES DE CALIDAD DE LOS ARGUMENTOS

Robert Trapp ofrece un análisis detallado de algunos estándares para la calidad de los argumentos centrado en las expectativas respecto de las pruebas ofrecidas, las justificaciones empleadas y las afirmaciones presentadas. Los estándares de *aceptabilidad*, *relevancia* y *suficiencia* les proporcionan a los debatientes un método estructurado para la deconstrucción de los argumentos de sus oponentes.

Aceptabilidad

El estándar de aceptabilidad se refiere a la calidad de las pruebas en las que se basa un argumento. Recordemos del capítulo 2 que 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 del cual la audiencia puede ser movida a aceptar la afirmación.

Por medio del uso de este estándar, se puede deconstruir el argumento de un oponente al demostrar que el fundamento ofrecido para una afirmación no es aceptable o aceptado. Si se logra probar que el juez no debería aceptar el fundamento (o que no se ha presentado un fundamento aceptable), el argumento fracasa.

Por lo general, se puede tomar una de tres posturas deconstructivas relacionadas con la aceptabilidad del fundamento ofrecido para un argumento.

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. Recordando el modelo de cadena discutido en el capítulo 2, se reconoce que este enfoque deconstructivo intenta exponer la falta de fundamento para la afirmación o para niveles más profundos de afirmaciones que, por su parte, han sido utilizadas como fundamento para otras siguientes. Tomemos, por ejemplo, el argumento a continuación:

El castigo corporal
debería ser declarado ilegal

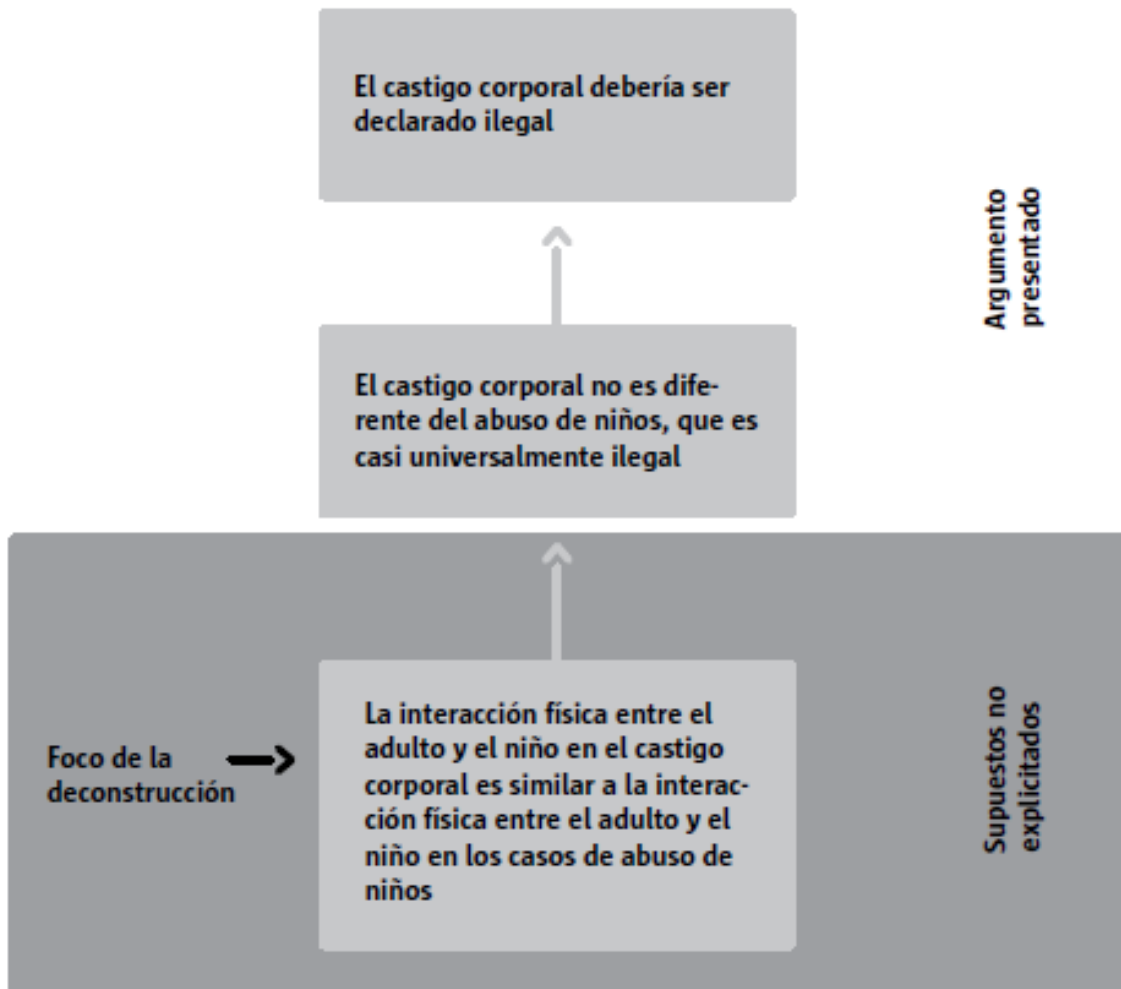


El castigo corporal no es diferente
del abuso de niños, que es casi
universalmente ilegal

Como argumento, tiene los elementos necesarios: la afirmación está basada en un fundamento que busca servir como base.

Un oponente astuto, sin embargo, reconocerá que este argumento es más extenso que la versión presentada y que las mejores oportunidades deconstructivas no residen en oponerse directamente a la afirmación (intentar argumentar que el castigo corporal no debería ser ilegal) ni tampoco en cuestionar las pruebas (que el abuso de niños no es ilegal), sino en exponer la debilidad del fundamento sobre el que el *propio* fundamento está basado.

De esta manera, el trabajo deconstructivo que intentara revelar la falta de un subargumento convincente se enfocaría en un nivel inferior de fundamento para el argumento:



En este caso, el oponente articulando la falta de similitudes y las diferencias importantes entre el castigo corporal y el abuso de niños debilitaría la cadena de razonamiento que une al fundamento con la afirmación.

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. Imaginemos que un argumento intenta demostrar que la violencia en los medios de comunicación conduce a la violencia real. El argumentador puede afirmar que la gente aprende

modos de comportamiento apropiados “practicando” su comportamiento en situaciones hipotéticas o tomando como modelo el comportamiento de los demás, y que ambas opciones están influenciadas por la exposición a medios de comunicación violentos. Se infiere, entonces, afirma el debatiente, que si alguien consume de forma regular medios violentos, es más propenso a adoptar conductas violentas reales.

La oposición a este argumento es clara: no existe una creencia comúnmente aceptada de que las personas son incapaces de distinguir entre la violencia real y la ficticia. De hecho, el saber popular sugiere exactamente lo opuesto: la mayoría de la gente ha estado expuesta a imágenes violentas en la cultura popular, pero la gran mayoría no es violenta. La afirmación de una relación causal entre los medios de comunicación y la violencia real está comprometida porque el fundamento ofrecido no es aceptable como saber popular.

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 a 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).

Si intentara argumentar que se exageran los riesgos de fumar pasivamente apoyándome en pruebas producidas por el *Tobacco Institute* (Instituto del Tabaco), estaría exponiéndome a que un oponente critique que mis pruebas carecen de validación externa. El *Tobacco Institute*, una organización fundada y financiada por productores de tabaco con el propósito expreso de rebatir la investigación que buscó demostrar los impactos de fumar en la salud, ha sido ampliamente desacreditado. Cualquier prueba producida por esa fuente sería sospechosa.

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.

Los estándares de relevancia son exclusivos del tipo de razonamiento empleado por cada argumento en particular. De hecho, hay muchas pruebas de relevancia diferentes para cada tipo de razonamiento. Aunque no voy a catalogarlos a todos aquí, la siguiente tabla proporciona un resumen de las principales pruebas de relevancia relacionadas con los modos de razonamiento más prominentes. Se puede usar cada una de las pruebas como un punto de partida para criticar la relevancia del fundamento para la afirmación de los argumentos que se pretenda deconstruir.

Argumento por medio del ejemplo	Argumento	“Nuestras escuelas ya no son seguras: miren lo que sucedió en Jonesboro, Arkansas; Littleton, Colorado; y Springfield, Oregon”.
	Prueba	<i>Tipicidad:</i> ¿Los ejemplos son típicos?
	Respuesta	“Aunque sucedieron aproximadamente al mismo tiempo, estos incidentes fueron anomalías. La gran mayoría de las escuelas son pacíficas y seguras”.

Argumento por analogía	Argumento	“Alaska debería legalizar el juego; miren la cantidad de ingresos generados en Nevada”.
	Prueba	<i>Semejanza:</i> ¿Hay similitudes adecuadas entre las cosas que se comparan?
	Respuesta	“Alaska no tiene ni la estructura normativa ni la base turística de Nevada. No hay ninguna razón para esperar que el juego genere ingresos significativos”.
Argumento causal	Argumento	“El esfuerzo de los Estados Unidos por librar la Guerra Mundial contra el Terrorismo ha dado origen, en realidad, a una mayor cantidad de terroristas”.
	Prueba	<i>Alternación:</i> ¿Hay otras causas, diferentes de las presentadas, que podrían dar lugar al efecto supuesto?
	Respuesta	“Hay más terroristas ahora por el aumento del fundamentalismo islámico en estas naciones. Incluso sin la participación de los Estados Unidos, esos fundamentalistas emplearían la violencia para influir en el cambio”.
Argumento basado en un principio	Argumento	“La censura, incluso del discurso del odio, está mal porque es contraria a la libertad de expresión”.
	Prueba	<i>Aplicabilidad:</i> ¿El principio está vinculado con el caso al que se aplica?
	Respuesta	“La libertad de expresión tuvo la finalidad de proteger el discurso político. Castigar a quienes lanzan comentarios racistas no afecta la

		capacidad de una persona de participar en el discurso político valioso”.
Argumento basado en una autoridad	Argumento	“El ex Director General de Salud Pública de los Estados Unidos C. Everett Coop ha dejado muy claro que fumar pasivamente es peligroso para la salud de los no fumadores”.
	Prueba	<i>Credibilidad:</i> ¿La fuente que hace la declaración está calificada para hacer una afirmación creíble sobre el tema?
	Respuesta	“El Dr. Coop se formó y especializó en cirugía pediátrica. Investigó poco acerca de las consecuencias de fumar pasivamente”.
Argumento por incompatibilidad	Argumento	“George W. Bush afirma querer hacer más seguro a los Estados Unidos, pero su política exterior enardece a nuestros enemigos y aleja a nuestros aliados”.
	Prueba	<i>Inconsistencia:</i> ¿Existen discrepancias suficientes como para comprometer la veracidad de alguna o ambas posiciones?
	Respuesta	“La política exterior de Bush ha tenido poco impacto real. La mayoría de nuestros aliados importantes están con nosotros en nuestro esfuerzo por hacer seguro al mundo, y aquellos contra quienes estamos luchando serían radicales y violentos con o sin nuestra política exterior”.

Argumento por disociación	Argumento	“No me opongo a los gastos del Gobierno; me opongo a los gastos <i>innecesarios</i> del Gobierno”.
	Prueba	<i>Legitimidad:</i> ¿La división del concepto en categorías disociadas es una partición válida y exhaustiva?
	Respuesta	“Hay una gran zona gris entre los gastos buenos y los malos. Muchos programas pueden tener objetivos nobles pero estar mal administrados. La reforma, no la eliminación, es la respuesta”.

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.

Por lo general, la suficiencia requerida para un argumento dado es una función del tema de ese argumento y del contexto en el que ocurre. El grado de prueba necesario para hacer convincente un argumento está vinculado con el tema: un argumento para convencer a una asamblea de la comunidad local de instalar un semáforo en un cruce muy transitado requerirá un grado diferente de prueba que uno para convencer al Consejo de Seguridad de la ONU de que autorice la invasión “preventiva” de un país. El alcance, la magnitud y las consecuencias de cada uno de estos argumentos difieren enormemente; el grado de prueba requerido para cada uno también debería hacerlo.

El contexto en el que un argumento ocurre también influye en el grado de prueba requerido por una audiencia para aceptarlo. En palabras simples, los estándares de suficiencia pueden variar según “dónde” ocurre el argumento.

El estudioso de la argumentación Thomas Goodnight imagina que los argumentos funcionan de manera diferente según el ámbito en que se encuentre el argumento. Goodnight⁴ describe la diferencia entre la esfera personal de la argumentación (entre individuos que comparten una relación interpersonal), la esfera técnica (entre las autoridades de un campo en particular, como la medicina o la ingeniería) y la esfera pública (entre los miembros de una sociedad relacionados por la necesidad de tomar una decisión colectiva)¹. Cada una requiere un nivel de esfuerzo diferente para alcanzar un nivel de certeza suficiente para que una audiencia acepte la afirmación en esa esfera en particular. En otras palabras, el grado de prueba requerido para convencer a una audiencia en la esfera pública es probable que sea muy diferente al requerido para crear un argumento persuasivo en la esfera técnica.

Consideremos el debate sobre el cambio climático global. Establecer el impacto de la actividad humana sobre el cambio climático global en la esfera científica (técnica) requirió años de recopilación, análisis y publicación de datos, y haber puesto a prueba varias hipótesis. En la esfera pública, esfuerzos mucho más informales —como la popularidad de la película del exvicepresidente Al Gore *An Inconvenient Truth* (Una Verdad Incómoda)— constituyen, para muchos, una prueba suficiente de la necesidad de tomar medidas.

El estándar de suficiencia puede constituir un método útil para la argumentación deconstructiva: para oponerse a un argumento, se debe sostener que no alcanza un nivel de prueba suficiente para que la audiencia lo acepte. Se puede realizar mediante el examen de la esfera de la argumentación en la que el argumento existe (“La posición de mi oponente puede constituir una prueba suficiente para convencer a un amigo de que un problema existe, pero no establece la certeza necesaria para servir como base para una política pública”) o a través de la comparación del grado de certeza que logran determinados argumentos en cuanto a las consecuencias de cada uno de ellos (“Reconoceremos que no podemos

⁴ Goodnight, G. Thomas: “The personal, technical, and public spheres of argument: A speculative inquiry into the art of public deliberation”. *Journal of the American Forensics Association* 18 (4, Spring): 214, 1982.

probar absolutamente que retirar nuestras tropas de Irak producirá una guerra civil, pero los riesgos de hacerlo son tan grandes que deberíamos rechazar la propuesta por el simple riesgo de una consecuencia negativa”).

ALGUNAS FALACIAS COMUNES

Extracto de “Tolerancia crítica y ciudadanía activa.” Una introducción práctica al debate educativo. H. Bonómo, J.M. Mamberti, J. Miller. Ed. IDEBATE, Cap. 7. Presenta adaptaciones realizadas para el FIDE.

Las falacias son construcciones que pretenden que aceptemos una afirmación sin darnos buenas razones para hacerlo.

1) Generalización apresurada: obtener conclusiones sobre una población basados en una muestra no representativa.

En las elecciones presidenciales, el 80% de los votantes de la provincia de Santa Clara votaron a la candidata Pérez. Sobre la base de este resultado, es razonable pensar que la candidata Pérez obtendrá aproximadamente el 80% de los votos de todo el país.

2) Analogía falsa: justificar un razonamiento basados en la comparación de dos cosas o individuos que se diferencian en puntos importantes.

Tanto Australia como la Argentina son países ubicados en el hemisferio Sur y poseen clima templado. Además, Australia se encuentra entre los primeros países del Índice de Desarrollo Humano. Por lo tanto, probablemente la Argentina también se encuentre entre los primeros países del Índice de Desarrollo Humano.

3) Causa falsa: cometer errores en la definición de las relaciones causales.

Cada vez que hay recesión económica en Estados Unidos, la cantidad de remesas enviadas a los países latinoamericanos disminuye. En consecuencia, si queremos

generar una recesión económica en Estados Unidos debemos limitar la cantidad de remesas que desde allí se envían a los países de América Latina.

4) Contra la persona: intentar desmerecer un argumento criticando a quien lo presenta, en lugar de criticar al argumento mismo.

Las estadísticas presentadas por mi oponente indican por qué luego de despenalizar el consumo de drogas no aumentarán los problemas sociales. Sin embargo, él pertenece a una organización conocida por su militancia a favor de la despenalización del consumo de drogas. En consecuencia, no deberíamos confiar en sus argumentos relacionados con este tema.

5) Cadena de sucesos: asumir, sin la evidencia adecuada, que un acontecimiento dará lugar a una serie de sucesos que llevarán a un resultado final.

Si despenalizamos el consumo de marihuana, eso será el primer paso en una serie de liberalizaciones que incluirá a otras drogas con consecuencias más graves para la salud, como la cocaína y el LSD. Esto afectará fuertemente a la salud de los consumidores, lo que generará un caos generalizado en las comunidades y un creciente desmembramiento de las familias.

6) Dicotomía falsa: sostener que sólo hay dos alternativas cuando en realidad hay más.

El gobierno debe aumentar los impuestos, o bien recortar el programa de emergencia alimentaria para los más pobres, lo que generaría un aumento en la desnutrición. Por lo tanto, si el gobierno no aumenta los impuestos, la desnutrición aumentará.

7) Apelar a la ignorancia: afirmar que la falta de evidencia sirve como prueba de algo.

Dios debe existir, porque nadie ha demostrado su inexistencia.

8) Apelar a la tradición: sostener que un comportamiento o afirmación está justificado porque se lo ha practicado o defendido durante mucho tiempo.

Los niños en adopción han sido históricamente integrados a familias de parejas heterosexuales. Dado que esta ha sido nuestra práctica desde siempre, no deberíamos cambiar y permitir la adopción por parte de parejas homosexuales.

9) Apelar a la popularidad: defender un comportamiento o afirmación basados en que mucha gente actúa o piensa de ese modo.

La gran mayoría de la población de este país desconfía de los informes del gobierno. Por lo tanto, es razonable pensar que los informes del gobierno no son confiables.

MODELO DISCURSIVO PARA REFUTACIÓN

ESTRUCTURACIÓN DE LA REFUTACIÓN

Basado en Ganar Debates Una guía para debatir en el estilo del Campeonato Mundial Universitario de Debate. Ed. IDEBATE. Cap. 4. Adaptaciones introducidas para el FIDE.

Como la mayoría de los otros aspectos de la argumentación, la capacidad para estructurar claramente la refutación es fundamental para tener éxito. El desarrollo de habilidades para estructurar apropiadamente la refutación requiere conocer algunas reglas generales para estructurar la refutación y dominar un patrón específico en el momento de deconstruir los argumentos de los oponentes.

Por lo general, la refutación será más efectiva si sigue dos reglas. 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 oponente¹. 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.

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. Por lo general, el mejor método es el denominado “puntual”, que toma lo que puede ser un argumento de un oponente complejo y con matices, y lo reduce a su esencia. De ese modo, si el oponente tiene un caso con tres líneas argumentativas

principales, completamente desarrolladas y con fundamentos, nuestra refutación comenzaría por volver a presentar cada una en una sola frase. Al final, entonces, habremos reducido un caso bien desarrollado de siete minutos a tres frases que reciben una adecuada atención de refutación (y todas se desestiman en el primer minuto y medio de nuestro discurso).

Un modelo estructural para la refutación

Aunque la tarea de deconstruir el argumento de un oponente es compleja, variada y depende de la sustancia del argumento y el contexto en que es presentado, un método estándar para la refutación puede darle coherencia y claridad. Este patrón puede ser recordado mediante el acrónimo ICE: *Identificar, Criticar y Explicar*.

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. En cualquier caso, el objetivo es conducir a la audiencia al terreno argumentativo en el que tendrá lugar la deconstrucción; si el juez no sabe a cuál de los argumentos del oponente aplicará la refutación, es probable que no resulte eficaz.

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 discutidos con anterioridad. Se puede criticar el argumento de los oponentes al sostener que la prueba ofrecida no es *aceptable* como prueba para la afirmación, que no es *relevante* para la afirmación presentada o que el argumento no desarrolla un nivel de certeza *suficiente* para ser aceptado en este contexto.

3. Explicar la importancia del trabajo deconstructivo. El paso final en el proceso de deconstrucción es explicar la importancia de la refutación. Aquí lo 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.

Con el método ICE, la deconstrucción de un argumento podría proceder así:

En el primero de sus tres argumentos a favor de hacer ilegal el castigo corporal, nuestros oponentes afirman que el castigo corporal es comparable con el abuso de niños (*identificación* del argumento de los oponentes). Esta comparación es defectuosa: el castigo corporal no solo está establecido de larga data como un modo de corrección aceptable para los niños, sino que está motivado por el amor a los niños y por un deseo de ayudarlos a aprender lo correcto a partir de lo incorrecto (*crítica* del argumento contrario; aplicación del estándar de relevancia para mostrar que la analogía es defectuosa). Debido a que el castigo corporal no puede ser comparado con el acto ilegal del abuso de niños, no existe una base legal sobre la que prohibir el castigo corporal ni, en consecuencia, una justificación para hacer ilegal el castigo corporal (*explicación* de la importancia de la deconstrucción).

La argumentación deconstructiva es el motor del debate: la puesta a prueba de los argumentos en competencia, unos contra otros, distingue al debate competitivo de la simple oratoria. Cuando se base en la aplicación de estándares de calidad de argumentos y se estructure para promover la eficacia de la refutación, la argumentación deconstructiva expondrá las debilidades de los argumentos contrarios y servirá como un paso necesario en la persuasión de la audiencia para que acepte los propios.

EL AMOR ES UNA FALACIA

Se trata de un relato de ficción tomado de la popular novela “Los muchos amores de Dobie Gillis” de Max Schulman. **Traducción de Ana María Vicuña.**

La historia ofrece una encantadora, aunque extrema, ilustración de cómo los razonamientos falaces pueden afectar nuestra vida cotidiana y nos recuerda, también, las limitaciones del razonamiento lógico.

Escrita en los comienzos de la década del 50.

“EL AMOR ES UNA FALACIA”

Yo era frío y lógico. Agudo -calculador, perspicaz, certero y astuto- todo eso era yo. Mi cerebro era tan poderoso como dinamo, tan preciso como las balanzas de un químico, tan penetrante como el bisturí de un médico. Y - ¡piensen en esto!- solo tenía 18 años.

No sucede a menudo que alguien tan joven tenga un intelecto tan gigantesco. Tomen, por ejemplo, a Petey Bellows, mi compañero de cuarto en la universidad. La misma edad, el mismo origen social, pero tonto como un buey. Un tipo bastante agradable, pero sin nada en la cabeza. Del tipo emocional. Inestable. Impresionable. Y lo peor de todo, esclavo de la moda. Opino que las modas son la verdadera negación de la razón. Ser barrido y arrastrado por cada nueva locura que llega, rendirse a la idiotez sólo porque todos los demás lo hacen – esto, para mí, es el pináculo de la irracionalidad. Sin embargo, no lo era para Petey.

Una tarde encontré a Petey tirado en su cama con una expresión tal de desesperación en su cara, que inmediatamente diagnosticué apendicitis. “No te muevas”, le dije. “No tomes ningún laxante. Llamaré un médico”.

- “Mapache”, murmuro con voz ronca.

- “Mapache” pregunté, deteniéndome en mi carrera.

- “Quiero un abrigo de mapache”, se lamentó Petey.

Me di cuenta de que su problema no era físico, sino mental. “¿Por qué quieres un abrigo de mapache?”

- “Debí haberlo sabido”, grito, golpeándose las sienes. “Debí haber sabido que volverían cuando el Charleston volvió. Como un estúpido gasté todo mi dinero en textos de estudio y ahora no puedo comprarme un abrigo de mapache.”

- “Quieres decir”, dije incrédulamente, “¿que la gente realmente está usando abrigos de mapache de nuevo?”.

- “Todos los grandes hombres del campus los usan. ¿Dónde has estado tú?”

- “En la biblioteca”, dije, nombrando un lugar no frecuentado por los grandes hombres del campus.

Petey saltó de la cama y se paseó por el cuarto. “¡Tengo que tener un abrigo de mapache!”, dijo apasionadamente. “¡Tengo que tenerlo!”.

- “Pero, ¿por qué, Petey? Míralo desde una perspectiva racional. Los abrigos de mapache son insalubres. Echan pelos. Huelen mal. Pesan demasiado. Son desagradables de ver. Son...”

- “Tu no entiendes”, me interrumpió con impaciencia. “Es lo que hay que hacer. ¿No quieres estar con el boom?”

- “No”, respondí con toda verdad.

- “Bueno, yo sí”, declaro. “Daría cualquier cosa por un abrigo de mapache. ¡Cualquier cosa!

Mi cerebro, ese instrumento de precisión, comenzó a funcionar a toda máquina. “¿Cualquier cosa?”, Pregunte mirándolo escrutadoramente.

- “Cualquier cosa”, respondió en vibrantes tonos.

Golpee mi barbilla pensativamente. Sucedió que yo sabía cómo poner mis manos en un abrigo de mapache. Mi padre había tenido uno en su época de estudiante. Ahora estaba en un baúl en el altillo de mi casa. También sucedía que Petey tenía algo que yo quería. No la tenía exactamente, pero tenía primer derecho sobre ello. Me refiero a su chica, Polly Espy.

Por mucho tiempo yo había ambicionado a Polly Espy. Permítaseme enfatizar que mi deseo por esta joven no era de naturaleza emocional. Ella era, por cierto, una chica que me excitaba las emociones, pero yo no era alguien que fuera a dejar que mi corazón gobernara sobre mi cabeza. Yo quería a Polly por una razón astutamente calculada, enteramente cerebral.

Yo era un estudiante de primer año de leyes. En pocos años saldría a practicar la abogacía y estaba bien consciente de contar con el tipo adecuado de esposa para promover la carrera de un abogado. Los abogados exitosos que yo había observado estaban, casi sin excepción, casados con mujeres hermosas, gráciles e

inteligentes. Con una sola omisión, Polly llenaba estas características perfectamente.

Era hermosa. No era aun de proporciones perfectas, pero yo estaba seguro de que el tiempo supliría la falta. Ella ya tenía todos los atributos necesarios para lograrlo.

Era grácil. Por grácil quiero decir llena de gracia. Tenía una distinción al caminar, una libertad de movimiento, un equilibrio, que claramente indicaba la mejor educación. En la mesa sus modales eran exquisitos. Yo la había visto en el restaurante de la esquina del campus comiendo la especialidad de la casa- un sándwich que consistía en trozos de carne asada, salsa, nueces picadas y una gran porción de chucrut- sin ni siquiera humedecerse los dedos.

Inteligente no era. De hecho se orientaba en la dirección opuesta. Pero yo pensaba que bajo mi tutela y guía se pondría más despierta. En todo caso, valía la pena hacer el intento. Después de todo, es más fácil hacer inteligente a una hermosa niña tonta que hacer hermosa a una fea niña inteligente.

- “Petey”, le dije, “¿estás enamorado de Polly Espy?”.
- “Pienso que es una chica aguda”, contesto, “pero no sé si llamarlo amor. ¿Por qué?”.
- “¿Tienes”, le pregunte, “algún tipo de arreglo formal con ella? Me refiero a si estás pololeando con ella o algo por el estilo.
- “No. Nos vemos bastante, pero ambos tenemos otras citas. ¿Por qué?”
- “¿Existe”, pregunte, “otro hombre por el cual ella siente algún cariño particular?”
- “No que yo sepa. ¿Por qué?”.
- “En otras palabras”, dije con satisfacción, “si tu estuvieras fuera del cuadro, el campo estaría libre. ¿No es así?”
- “Supongo que sí. Pero, ¿Qué estas tramando?”
- “Nada, nada”, dije inocentemente, y saque mi maleta del closet.
- “Oye”, me dijo, agarrándome del brazo con gran desesperación, “cuando estés en tu casa, ¿no podrías conseguir algo de plata con tu viejo?, ¿podrías?, ¿Y prestármela para que yo pudiera comprarme un abrigo mapache?”
- “Puedo hacer algo mejor que eso”, dije haciéndole un misterioso guiño y cerré mi maleta y me fui.

- “ ¡Mira!” le dije a Petey cuando volví el lunes en la mañana, y abrí de golpe la maleta dejando ver el grande, peludo y deportivo objeto que mi padre había usado en su Stutz Beercat en 1925.

- “¡Por Santo Toledo!”, Grito Petey reverentemente. Hundió sus manos en el abrigo de mapache y luego hundió su cara y repitió “¡por Santo Toledo!” Quince o veinte veces.

- “¿Lo quieres?”, Le pregunté.

- “¡Claro que sí!” Gritó apretando la grasienta piel contra su cuerpo. Luego una mirada prudente apareció en sus ojos: “¿qué quieres a cambio?”

- “A tu chica”, dije sin escatimar palabras.

- “¿Polly?” Dijo en un horrorizado suspiro, “¿quieres a Polly?”

- “así es”

Lanzó el abrigo lejos y dijo resueltamente: “¡jamás!” Yo me encogí de hombros. “okey” le dije, “si no quieres estar en el boom, es asunto tuyo.”

Me senté en una silla y me hice el que leía un libro, pero con el rabillo del ojo me mantuve vigilante observando a Petey. Era un hombre destrozado. Primero miró el abrigo, con la expresión de un hambriento ante la vitrina de una pastelería.

Después se dio vuelta y levanto la barbilla resueltamente. Luego, volvió a mirar el abrigo, aun con mayor deseo reflejado en su rostro. Luego se dio vuelta, pero no con tanta resolución esta vez. Finalmente, ya no dio vuelta la cara, sino que se quedó mirando fijamente el abrigo, enloquecido por el deseo.

- “No es que yo estuviera enamorado de Polly”, dijo con voz ronca. “o que estuviera pololeando con ella, o algo por el estilo”

- “Es cierto” murmure.

- ¿Qué es Polly para mí o para ella?”

- “Nada” respondí yo.

- “Ha sido solo una relación casual –solo unas pocas risas, eso es todo”

- “Pruébate el abrigo”, dije.

Acepto. El abrigo sobresalía por arriba de sus orejas y caía hasta abajo, hasta la punta de sus zapatos. Se veía como una montaña de mapaches muertos. “Me

queda estupendo”, dijo feliz. Me levante de mi silla. “¿Es un trato?”, Pregunté, extendiéndole la mano. Trago saliva. “Es un trato”, dijo, apretando mi mano.

Tuve mi primera cita con Polly la tarde siguiente. Fue una especie de examen. Yo quería averiguar cuanto tendría que trabajar para lograr que su mente llegara al nivel que yo requería. Primero la llevé a comer. “Fue una comida deli”, dijo cuando salimos del restaurante. Después la lleve al cine. “Fue una película sensa”, dijo al salir del teatro. Y luego la lleve a casa. “Lo pase súper”, dijo al despedirse.

Volví a mi cuarto con el corazón apesadumbrado. Había subestimado gravemente la magnitud de mi tarea. La falta de información de esta niña era espeluznante y tampoco bastaría simplemente con proporcionarle información. Primero había que enseñarle a pensar. Este parecía un proyecto de no escasas dimensiones, y al principio estuve tentado en devolvérsela a Petey. Pero luego empecé a pensar en sus abundantes encantos físicos y en el modo como entraba a una habitación y el modo como manejaba el cuchillo y el tenedor, y decidí hacer un esfuerzo.

Procedí en esto, como en todas las cosas, sistemáticamente. Le di un curso de lógica, de modo que tenía todos los datos en la punta de mis dedos.

- “Polly”, le dije, cuando la pase a buscar en nuestra siguiente cita, “esta noche iremos a caminar y conversaremos”

- ¡Oh, fantástico!, dijo. Una cosa debo decir de esta niña, es difícil encontrar otra tan fácil de agradar.

Nos fuimos al parque, el lugar de citas del campus, y nos sentamos bajo un añoso roble. Ella me miró expectante y pregunto: “¿de qué vamos a conversar?”

- “De lógica”.
- Lo pensó por un momento y decidió que le agradaba.
- - “¡sensa!”, Dijo.
- - “La lógica”, dije yo, aclarando mi garganta, “es la ciencia del pensamiento. Antes que podamos pensar correctamente, debemos aprender primero a reconocer las falacias más comunes de la lógica. Nos ocuparemos de ellas esta noche”.
- - “¡Bravo!” gritó aplaudiendo con anticipado placer.
- Yo sentí encogerseme el corazón, pero continúe valientemente.
- - “Primero” dije, “examinemos la falacia “Dicto Simpliciter”.

- - “¡De todos modos!” rogó Polly batiendo sus pestañas con entusiasmo
- - “Dicto Simpliciter es un argumento basado en una generalización no limitada. Por ejemplo, “el ejercicio es bueno. Por lo tanto, todos deberían hacer ejercicio.”
- - “Estoy de acuerdo”, dijo Polly con entusiasmo. “Me refiero a que el ejercicio es maravilloso. Quiero decir que mantiene el cuerpo en forma y todo
- - “Polly” le dije amablemente, “el argumento es una falacia. “El ejercicio es bueno” es una generalización no limitada. Por ejemplo, si sufres de una enfermedad al corazón, el ejercicio es malo para ti, no bueno. A muchas personas sus médicos les ordenan no hacer ejercicios. Es necesario limitar la generalización diciendo que el ejercicio es generalmente bueno o que el ejercicio es bueno para la mayoría de la gente. De lo contrario, estarás cometiendo Dicto Simpliciter. ¿Te das cuenta?
- - “No” confesó. “Pero es súper. ¡Haz más!”
- - “Sería mejor si dejaras de tironearme la manga” dije y cuando desistió continúe: “A continuación, tomemos la falacia llamada “generalización apresurada “. Escucha atentamente: tú no sabes hablar francés. Por lo tanto, debo concluir que nadie en la universidad de Minnessota sabe hablar francés.”
- - “¿De veras?” dijo Polly, incrédula, “¿nadie?”
- Oculté mi desesperación. “Polly”, es una falacia. La conclusión se alcanza demasiado apresurada. Hay demasiado pocas instancias para apoyar tal conclusión.”
 - “¿Conoces más falacias?” Pregunto ansiosamente. “¡Esto es más entretenido que ir a bailar!”
- Luche con una ola de desesperación. No estaba llegando a ninguna parte con esta niña, absolutamente a ninguna parte. Sin embargo, si hay alguien persistente, ese soy yo. Así que continúe: “ahora nos corresponde “post hoc.” Escucha esto: “no llevemos a Bill a nuestro picnic; cada vez que salimos con él, llueve.”
- - “Conozco a alguien igual”, exclamó. “Es una chica de mi pueblo, Eula Becker se llama. Nunca falla. Cada vez que la llevamos a un picnic...”

- - “Polly” la interrumpí, cortante. “Es una falacia. Eula Becker no es causa de que llueva. No tiene ninguna relación con la lluvia. Si le hechas la culpa a Eula Becker, eres culpable de Post Hoc.”
- - “No lo volveré a hacer”, prometió contrita. “¿Estás enojado conmigo?”
- - “No, Polly, no estoy enojado” suspiré.
- - “entonces, cuéntame más falacias”
- - “Bueno” dije. “veamos Premisas contradictorias”
- - “Sí. Veámoslas”, dijo guiñando sus ojos con placer. Yo fruncí el entrecejo, pero seguí adelante. “Aquí tienes un ejemplo de premisas contradictorias: si Dios puede hacerlo todo, ¿puede hacer una piedra tan pesada que El mismo no fuera capaz de levantarla?”
- - “Por supuesto que sí”, respondió.
- - “Pero si puede hacerlo todo, puede levantar la piedra” dije.
- - “Sí”, dijo pensativa. “bueno, entonces supongo que no puede hacer la piedra”
- - “Pero Él puede hacerlo todo”, le recordé. Se rascó su preciosa y vacía cabeza. “Estoy tan confundida” admitió.
- - “Por supuesto que lo estás. Porque cuando las premisas de un argumento son contradictorias entre sí, no puede haber argumento. Si existe una fuerza irresistible, entonces no puede existir un objeto inamovible. Si existe un objeto inamovible, entonces no puede existir una fuerza irresistible. ¿Entiendes?”
- - “Cuéntame más de este tema tan agudo”, dijo ansiosamente.
- Consulté mi reloj. “Pienso que basta por esta noche. Te llevaré a casa ahora y tú repasas todas las cosas que aprendiste. Tendremos otra sesión mañana por la noche.”
- La fui a dejar a los dormitorios de las niñas, donde me aseguro que había tenido una noche perfectamente sensa y me fui malhumorado a mi cuarto. Petey estaba roncando en su cama con el abrigo de mapache arrollado a sus pies como una gran bestia peluda. Por un momento consideré la posibilidad de despertarlo y decirle que podía tener a su chica de vuelta. Me

parecía evidentemente que mi proyecto estaba fatalmente destinado al fracaso. La chica simplemente tenía una cabeza a prueba de lógica.

- Pero después lo reconsideré. Ya había perdido una noche. Podría perder otra. ¿Quién sabe? A lo mejor, en alguna parte, en el extinto cráter de su cabeza algunas pocas brasas aun ardían en silencio. Tal vez, de alguna manera, yo podía hacerles salir llamas. Admito que no era un prospecto forjado con esperanza, pero decidí hacer un último intento.
- Sentados bajo el roble, la noche siguiente, le dije: “nuestra primera falacia de esta noche se llama “ad misericordiam” Ella tembló de gusto.
- - “Escucha atentamente” dije, “un hombre solicita un trabajo. Cuando el patrón le pregunta cuáles son sus méritos, replica que tiene esposa y seis hijos en casa, que la esposa es inválida sin remedio, los niños no tienen qué comer, ni qué ropa ponerse, ni zapatos en sus pies. No hay camas en la casa, ni carbón en la despensa y el invierno está llegando”
- Una lagrima rodó por casa una de las rosadas mejillas de Polly.
- - “¡Oh! Esto es terrible”, gimoteó.
- - “ Si, es terrible” acepté, pero no es un argumento. El hombre nunca respondió la pregunta del patrón sobre sus méritos. En vez de eso, apelo a la piedad del patrón. Cometiéndole la falacia “ad misericordiam, “¿comprendes?”
- - “¿Tienes un pañuelo?”, Dijo entre sollozos.
- Yo le alargué un pañuelo y trate de evitar gritar, mientras ella se enjuagaba los ojos. “Ahora”, dije, en un tono cuidadosamente calculado, “discutiremos la “falsa analogía”. He aquí un ejemplo: a los estudiantes se les debería permitir consultar sus textos de estudio durante los exámenes. Después de todo, los cirujanos tienen rayos X para guiarlos durante una operación, los abogados tienen escritos para guiarlos durante un juicio y los carpinteros tienen planos para guiarlos cuando construyen una casa. Entonces, ¿por qué los estudiantes no pueden mirar sus textos durante los exámenes?”
- - “¡Fantástico!” dijo con entusiasmo. “Es la idea más sensata que he escuchado en años.
- - “Polly”, le dije exhausto, “el argumento está completamente malo. Los doctores, los abogados y los carpinteros no están dando exámenes para probar cuanto han aprendido, pero los estudiantes, sí. Las situaciones son

completamente diferentes y no puedes establecer una analogía entre ellas.”

- - “De todos modos, creo que es una buena idea” dijo Polly.
- - “Tonterías” murmure. Pero, resueltamente continúe avanzando. “Ahora examinaremos la “hipótesis contraria a los hechos.”
- - “Suenan exquisita” respondió Polly.
- - “Escucha: si Madame Curie no hubiera dejado por casualidad una placa fotográfica en un cajón junto a un trozo de pecblenda, el mundo actual no conocería el radio.”
- - “Verdad, verdad” exclamó Polly asintiendo con la cabeza. “¿Viste la película? Me fascinó. Ese Walter Pidgeon es un sueño. Quiero decir que me trastorna.
- - “Si te puedes olvidar del señor Pidgeon por un momento”, dije con frialdad, “me gustaría hacerte notar que esa afirmación es una falacia. Tal vez Madame Curie habría descubierto el radio en una fecha posterior o tal vez otra persona lo habría descubierto. Un montón de cosas podrían haber pasado, tal vez. No puedes empezar con una hipótesis que no es verdadera y luego deducir alguna conclusión que sea sostenible a partir de ella.”
- - “Deberían hacer más películas con Walter Pidgeon” dijo Polly. “Ya casi no lo puedo ver nunca.”
- Una oportunidad más, decidí. Pero sería la última. Hay un límite para la resistencia humana. “La próxima falacia se llama “envenenar el pozo”, anuncie.
- - “¡Qué amor!” gorjeó.
- - “Dos hombres están participando en un debate. El primero se levanta y dice: “mi opositor es un conocido mentiroso. Ustedes no pueden creer una sola palabra de lo que va a decir...” ahora Polly, piensa. Piensa bien. ¿Qué está mal?”.
- La observe con atención mientras su linda frente se arrugaba en un esfuerzo de concentración. De pronto, un leve resplandor de inteligencia –el primero que yo veía- se asomó a sus ojos. “¡No es justo!”, Exclamo con indignación. “No es justo en lo más mínimo. ¿Qué oportunidad tiene el segundo hombre si el primero lo llama mentiroso, incluso antes de que empiece a hablar?”

- - “¡Correcto!” grité, saltando de felicidad. “Ciento por ciento correcto. No es justo. El primer hombre ha “envenenado el pozo “antes que cualquier persona pudiera beber de él. Ha imposibilitado la defensa de su oponente antes que se haya podido siquiera empezar. Polly, estoy orgulloso de ti.”
- - “Mm” murmuró, enrojeciendo de placer.
- Ya vez querida, que estas cosas no son tan difíciles. Todo lo que tienes que hacer es concentrarte. Pensar -examinar- evaluar. Veamos, revisemos todo lo que hemos aprendido.
- - “Estoy lista”, dijo ella, haciendo un grácil movimiento en el aire con su mano invitándome a disparar.
- Fortalecido al constatar que Polly no era totalmente estúpida, empecé un largo y paciente repaso de todo lo que le había enseñado. Una y otra, y otra vez, le cite las instancias, le indique las faltas, martillando sin descanso. Era como cavar un túnel. Al principio, todo era trabajo, sudor y oscuridad. No tenía idea de cuando alcanzaría la luz, o siquiera si la alcanzaría. Pero yo persistía. Machacaba, arañaba, raspaba y finalmente fui recompensado. Vi una grieta de luz que luego se hizo más grande y el sol se derramo por ella haciendo brillar todo.
- Cinco agotadoras noches tomo este trabajo, pero valió la pena. Había logrado convertir a Polly en una persona lógica, le había enseñado a pensar. Mi trabajo había terminado. Por fin ella era digna de mí. Ahora ella era una esposa adecuada para mí, la anfitriona adecuada para mis muchas mansiones, la perfecta madre para mis acaudalados hijos.
- No se debe pensar que yo no sentía amor por esta niña. Muy por el contrario. Tal como Pigmalion amaba a la mujer perfecta que había modelado, así amaba yo a la mía. Había llegado el momento de cambiar nuestra relación de académica a romántica.
- - “Polly” le dije la próxima vez que nos sentamos bajo nuestro roble, “esta noche no vamos a hablar de falacias.”
- - “¡Qué pena!” dijo ella, desilusionada.
- - “Querida” le dije, obsequiándole mi mejor sonrisa, “ya hemos pasado juntos cinco noches. Nos hemos llevado espléndidamente bien. Es evidente que estamos hechos el uno para el otro.”

- - “Generalización apresurada” exclamó ella. “¿Cómo puedes afirmar que estamos hechos el uno para el otro sobre la base de solo cinco citas?”
- Reí para mis adentros con placer. La querida niña había aprendido bien su lección. “Querida” dije, acariciando su mano con pequeños golpecitos tolerantes, “cinco citas es mas que suficiente. Después de todo, no es necesario comerse la torta entera para saber que está buena.”
- - “Falsa analogía” respondió Polly prontamente. “Yo no soy una torta, soy una niña.” Sonreí para mis adentros con un poco menos de placer. La querida niña había aprendido su lección tal vez demasiado bien. Entonces decidí cambiar la táctica. Obviamente el mejor abordaje era una simple, firme y directa declaración de amor. Me detuve un momento mientras mi potente cerebro elegía las palabras adecuadas. Entonces comencé:
 - - “Polly, te amo. Tu representas todo el mundo para mí, y la luna y las estrellas y todas las constelaciones del espacio exterior. Por favor, querida mía, di que aceptaras ser mi novia. Si no lo haces, mi vida carecerá de sentido. Languideceré, me rehusare a comer y vagare por la faz de la tierra como un viejo casco de barco tambaleante y con ojos vacíos.”
- Listo pensé, cruzando mis brazos. Esto debería lograrlo.
- - “<Ad misericordiam” dijo Polly.
- Rechiné los dientes. Yo no era Pigmaleon, sino Frankenstein. Había creado un monstruo y este me tenía agarrado del cuello. Desesperadamente luche contra la ola de pánico que me inundaba. A toda costa tenía que mantener la calma.
- - “Bien Polly” dije, esforzándome por sonreír, “realmente aprendiste tus falacias”
 - “¡Por supuesto que sí!” dijo con un vigoroso movimiento de cabeza.
- - “¿Y quién te las enseñó, Polly?”
- - “Tú fuiste.”
- - “Correcto. Por lo tanto, me debes algo, ¿no es cierto, querida? Si yo no hubiera aparecido, tu nunca habrías aprendido nada acerca de las falacias.”
- - “Hipótesis contraria a los hechos, replicó Polly al instante.
- Sacudí con violencia el sudor de mi frente.

- - “Polly” gruñí, “no debes tomar estas cosas tan literalmente. Quiero decir que esto es solo materia de clases y tú sabes que las cosas que se aprenden en la escuela no tienen nada que ver con la vida.”
- - “Dicto simpliciter” dijo ella, levantando burlescamente su dedo hacia mí.
- Esa fue la gota que rebalsó el vaso. ¿Será mi novia o no?.”
- - “No”
- - “¿Por qué no?”
- - “Porque esta tarde le prometí a Petey Bellow que sería la novia de él.”
- Caí hacia atrás abrumado por la infamia de Petey. Después que me prometió, que hizo un trato conmigo, que me dio la mano. “¡Que rata!” chillé pateando el pasto. “No puedes irte con él, Polly. Es un mentiroso. Un tramposo. Es una rata.”
- “Envenenar el pozo” dijo Polly. “Y deja de gritar. Creo que gritar debe ser una falacia también.”
- Con un enorme esfuerzo de voluntad module mi voz y dije: “muy bien. Eres una persona lógica. Miremos las cosas lógicamente. ¿Cómo pudiste escoger a Petey Bellow en lugar de escogerme a mí? Mírame: soy un estudiante brillante, un gran intelectual, un hombre con el futuro asegurado. Mira a Petey: una cabeza confusa, un atado de nervios, un tipo que nunca sabrá donde obtendrá su próxima comida. ¿Podrías darme una razón lógica por la cual deberías convertirte en la novia de Petey Bellow?” - “por supuesto que puedo” dijo Polly. “Tiene un abrigo de mapache.”

HABLAR EN PÚBLICO: LENGUAJE VERBAL, NO VERBAL Y ESTRUCTURA DEL DISCURSO

Basado en *Manual del Orador*. Basado en “Manual del Orador” (Cap. 2, 3 y 5)
Autor: Dr. Paciano Padrón.

Para que se de la comunicación oral se requieren 3 elementos:

- a) El emisor, el orador, quien envíe el mensaje.
- b) El receptor, diríamos el interlocutor.
- c) El mensaje, lo que ha de “ponerse en común”, objeto de la persuasión.

Comunicar = comunicari = poner en común

LOS CUATRO INSTRUMENTOS:

1) LA VOZ: SONIDO

Las palabras que emitimos, nuestra voz, es el elemento fundamental para la comunicación verbal, para hablar y transmitir nuestras ideas. La voz es el sonido que produce el aire expelido de los pulmones, al pasar por las cuerdas vocales.

- a) **Volumen**
- b) **Ritmo**
- c) **Modulación o entonación**
- d) **Dicción o pronunciación**

a) Volumen. Es la fuerza o amplitud de los sonidos, es la extensión de la voz, la potencia de la voz.

b) Ritmo. Es la cadencia o compás de la voz, es la velocidad con la que emitimos las palabras. Hablamos más rápido o más lento.

c) Modulación o entonación. Son las flexiones diversas de la voz que permiten pasar melódicamente de un volumen a otro, y de un ritmo a otro. La modulación es la magia de la voz, es la belleza, es la melodía.
Dicción o pronunciación

d) Dicción o pronunciación: Es la acción o efecto de pronunciar, es la manera de articular las letras, sílabas y palabras. La dicción es el modo de hablar, es la elocución, es la parte de la retórica que contiene las reglas del estilo.

EJERCICIO DEL USO DE LA VOZ:

“Yo no le dije a Juan que tú eras estúpido”.

Yo no le dije a Juan que tú eras estúpido.

Yo **no** le dije a Juan que tú eras estúpido.

Yo no le **dije** a Juan que tú eras estúpido.

Yo no le dije a **Juan** que tú eras estúpido.

Yo no le dije a Juan que **tú** eras estúpido.

Yo no le dije a Juan que tú **eras** estúpido.

Yo no le dije a Juan que tú eras **estúpido**.

2) LOS OJOS: CONTACTO VISUAL

- La mirada es expresiva, transmite
- Ayuda a mantener la atención del interlocutor
- Controla el auditorio
- El orador escucha con sus ojos los mensajes silentes de sus interlocutores

3) EL CUERPO: GESTICULACIÓN

Hablar con el cuerpo es lo que comúnmente se llama lenguaje corporal

- Acompañamos la palabra
- Le damos fuerza
- Le damos dramatismo
- Enfatizamos
- ¿Dónde colocar las manos?
- ¿Cómo colocar los pies?

4) LOS PULMONES: RESPIRACIÓN ADECUADA

Una respiración adecuada es fundamental:

- Para la voz
- Para el bienestar del orador
- Para disipar el miedo
- Para ganar tranquilidad
- Para el dominio del escenario

Los 3 mensajes: el mensaje verbal, el mensaje vocal y el mensaje visual. “El debatiente sabe que sus mensajes verbal, vocal y visual deben ser coincidentes y complementarios, nunca contradictorios. Un mensaje hablado no es en realidad uno, son tres en uno; si ellos no coinciden convergentemente, es el caos. Un mensaje oral es simultáneamente un mensaje VERBAL, un mensaje VOCAL y un mensaje VISUAL.

El *MENSAJE VERBAL* lo constituyen las palabras que salen de nosotros con informaciones, reflexiones y opiniones, son las ideas que transmitimos o deseamos transmitir, es el objeto de la comunicación, es lo que queremos “poner en común”, es lo que queremos dejar en los otros para compartir con ellos; pero no es todo el mensaje, es tan solo una parte, ya que el emisor simultáneamente transmite un mensaje vocal y uno visual.

El *MENSAJE VOCAL* es el segundo de los mencionados, que sale al escenario junto con el verbal y el visual. El mensaje vocal lo constituye la forma en que son pronunciadas las palabras, el volumen, el ritmo, la modulación, la proyección y la resonancia de la voz, los énfasis, los sentimientos y la emoción que se le impriman a las palabras.

El *MENSAJE VISUAL* lo constituye lo que los interlocutores ven en el orador, sus expresiones, los gestos, los movimientos de manos y brazos, la posición de cuerpo y piernas, el peso simultáneamente sostenido por ambos pies, digamos pues, la expresión corporal. Como ya antes quedó dicho, todo el cuerpo habla, dice, transmite, revela emoción, convicción y estado de ánimo.

Es bueno queden claras tres afirmaciones: el mensaje es triple, no pueden contradecirse entre sí, y no todos tienen el mismo peso.

1ª. El mensaje oral es un triple mensaje, un tres en uno como ya quedó dicho.

2ª. Las tres facetas que encierra el mensaje oral pueden ser transmitidas con diferentes grados de acierto, pero lo dañino es que se trate de mensajes contradictorios.

3ª. Los tres mensajes NO tienen el mismo peso persuasivo.

Los especialistas atribuyen credibilidad de distintos pesos a cada mensaje, coincidiendo en afirmar que el menor peso recae en el mensaje verbal; el segundo lugar se le atribuye al mensaje vocal, y el mayor peso al mensaje visual. El profesor Morabian señala que en el mensaje oral, la credibilidad se presenta así: La parte verbal credibilidad del 7 %, La parte vocal influye en un 38 %, La parte visual contribuye con un 55 %.

Un buen orador es siempre un buen escucha.

DECÁLOGO DEL DISCURSO PERSUASIVO:

- 1) Defina el objetivo de su discurso ¿de qué va a persuadir?,
- 2) Caracterice la audiencia y el escenario o ambiente al que dirigirá su intervención,
- 3) Estudie, investigue sobre el tema objeto de su disertación,
- 4) Diseñe el contenido del discurso,
- 5) Establezca el orden argumental. La oratoria moderna suele organizar así la argumentación: 1º. Se usan los argumentos más fuertes, 2º. Se echa mano a argumentos menos fuertes, 3º. Se exponen argumentos débiles, 4º. Se concluye con un argumento súper fuerte, demoledor.
- 6) Escriba su discurso o, según el caso, prepare la “chuleta” o esquema del mismo. 1º Impacto inicial o exordio, 2º Idea principal e ideas secundarias, 3º Pruebas o confirmación, 4º Conclusión o epílogo.
- 7) Seleccione y diseñe los apoyos que utilizará,

- 8) Practique su discurso y prepare la escena,
- 9) Pronuncie bien y asertivamente su discurso,
- 10) Auto-evalúese y hágase evaluar para avanzar.

EL DISCURSO EFICAZ:

El discurso eficaz debe ser comprensible:

- 1) Organización lógica de las ideas,
- 2) Énfasis en la idea principal,
- 3) Buen uso de los cuatro instrumentos para hablar,
- 4) Buena dicción o pronunciación,
- 5) Corrección en el lenguaje.

El discurso eficaz debe ser breve: Un discurso bueno y breve, es dos veces bueno. Un discurso malo y largo, es dos veces malo. Un discurso malo pero breve, no es tan malo. Un discurso bueno pero largo, no es tan bueno.

Cuatro dislates que no deben cometerse en materia argumental:

- 1) No tener un plan de argumentación
- 2) Desacatar su propio plan de argumentación
- 3) La hipoargumentación
- 4) La hiperargumentación.

EL MIEDO ESCÉNICO

El miedo escénico es un sentimiento de inquietud causado por un peligro, es una conmoción del espíritu ante un riesgo, sea ese peligro o riesgo, inminente o no, real o imaginario. El miedo es respuesta del organismo ante un peligro, con consecuencia de afectarnos emocional y físicamente, lo que puede generar un estado caótico y de pérdida del equilibrio.

CAUSAS DEL MIEDO ESCÉNICO:

La fundamental es el temor a hacer el ridículo y afectar la reputación. Ese temor a fracasar puede tener, en su base, una de estas dos razones: 1) Autoestima disminuida, sub-valoración de si mismo 2) Sobre-estimación, sobre-valoración del riesgo que corre al poner en juego su reputación.

FACTORES QUE ESTIMULAN LA EXPRESIÓN DEL MIEDO ESCÉNICO:

La competencia (medirse comparativamente con otros), La evaluación (saberse supervisado), La expectativa (esperar más de uno o de los demás), La incertidumbre (dudar sobre lo que acontecerá). La inexperiencia (carecer de práctica previa), La intensidad (circunstancias especiales), La novedad (enfrentar lo desconocido)

El lenguaje verbal

Extracto de “Tolerancia crítica y ciudadanía activa.” Una introducción práctica al debate educativo. H. Bonómo, J.M. Mamberti, J. Miller. Ed. IDEBATE, Cap. 3. Presenta adaptaciones realizadas para el FIDE.

A la hora de preparar nuestro discurso, debemos tener en cuenta algunos consejos respecto de la elección de las palabras:

- Elijamos palabras familiares para la audiencia y expliquemos aquellos términos que podrían resultar confusos o desconocidos.

Por ejemplo, si un orador se refiere al *calor antropogénico* —calor generado por actividad humana—, es muy posible que la audiencia no lo comprenda. Si reemplaza el término por su definición —es decir, “calor generado por actividad humana”— su argumento tendrá una recepción más favorable.

- Cuando queramos transmitir conceptos abstractos, ayudemos a nuestra audiencia con ejemplos concretos.

Por ejemplo, un orador podría comenzar así: “Las leyes del Congreso no pueden ir en contra de las normas de la Constitución”. Y, a continuación, agregar un caso concreto: “Por ejemplo, si la Constitución prohíbe la pena de muerte, una ley del Congreso no puede permitirla”.

- Utilicemos un lenguaje vívido e interesante. Podemos utilizar descripciones visuales o sensoriales y lenguaje figurado.

Por ejemplo, para transmitir un concepto como el “efecto invernadero”, un orador puede pedir a la audiencia que se imagine corriendo afuera, en un día soleado, vestidos con una camiseta negra. Entonces, podría comparar al calor extra que ocasiona la camiseta negra al atraer mayor radiación solar con el calor extra que

ocasiona a la tierra el dióxido de carbono y otros gases que generan efecto invernadero al capturar mayor cantidad de radiación solar.

Las comparaciones sirven para definir conceptos que no resultan familiares a la audiencia relacionándolos con otros que sí lo son.

Los símiles consisten en comparar expresamente una cosa con otra:

- *Se cortó el pelo como su ídolo.*
- *Estaba nervioso cual si se tratara de un examen.*
- *La discusión ilumina el entendimiento tal como el Sol da luz a la Tierra.*

Las metáforas consisten en expresar un concepto con un significado distinto o en un contexto diferente del habitual:

- *Esa idea es intragable.*
- *Ese salón era un refrigerador.*
- *Están locos de amor.*

La estructura de un discurso

Para un debatiente, la manera más fácil de comunicar su estructura sería proporcionarle a cada participante un esquema escrito, pero en la mayoría de los casos no podrá darse ese gusto. En cambio, el debatiente deberá comunicar la estructura del argumento así como comunica su esencia: en el propio discurso. Afortunadamente, algunos **recursos estructurales** simples pueden ayudar a comunicar esta estructura. Los recursos estructurales más eficaces son, muchas veces, los más simples.

Los siguientes consejos pueden ayudarnos a lograr este objetivo:

- Limitemos la *cantidad de puntos principales*, de modo que cada uno pueda ser bien explicado y comprendido. Mantengamos un balance adecuado en la cantidad de tiempo destinado a explicar cada uno de los argumentos.
- Repitamos los puntos principales a lo largo del discurso:
 - un anticipo de los argumentos principales en la *introducción*,
 - un desarrollo completo de cada argumento durante el *cuerpo* y
 - un repaso de sus aspectos principales en la *conclusión*.

“Dile a tu audiencia lo que le vas a decir, dile lo que tienes para decirle y, finalmente, dile lo que ya le has dicho”.

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.

- Podemos utilizar una *estructura paralela*: presentar los argumentos de manera que sean similares en extensión y selección de palabras. Por ejemplo:
 - 1) La adopción de un seguro de salud universal *constituiría un gran incentivo para reactivar la economía* de nuestro país.
 - 2) La adopción de un seguro de salud universal *aumentaría el bienestar de los ciudadanos* de nuestro país.
 - 3) La adopción de un seguro de salud universal *mejoraría la situación de los médicos y otros trabajadores de salud* en nuestro país.

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 discutir las en el mismo orden en el cuerpo del discurso y repasarlas en el mismo orden en la conclusión.

- Enunciemos los argumentos de manera que su idea principal pueda describirse en una frase corta (por ejemplo: “reduce la contaminación”, “viola el derecho a la vida”, etc.)
- Utilicemos distintas transiciones para unir las distintas partes del discurso:
- 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.

— “Transiciones en dos partes” entre los principales argumentos (repasando el punto que se acaba de presentar y anticipando el siguiente), por ejemplo:

Ahora que hemos visto cómo un seguro de salud universal es un incentivo para reactivar la economía de nuestro país, avancemos hacia mi segundo

argumento, que apunta a demostrar que un seguro de salud universal mejoraría el bienestar de nuestra población.

— “Previsualizaciones internas”: adelantos ubicados al comienzo de la explicación de un argumento principal, por ejemplo:

A continuación demostraremos cómo un seguro de salud universal mejora la salud física, el bienestar psicológico y, en suma, contribuye a una sociedad más sana y fuerte.

— “Marcaciones temporales” para indicar en qué parte del discurso nos encontramos, por ejemplo:

“Mi primer argumento es...”, “...mi segundo argumento es...”, “finalmente, mi tercer argumento es...”.

— Silencios, para reemplazar expresiones como “eeem” y “esteem”.

Estas técnicas incrementan las posibilidades de que un argumento siga una estructura evidente. Si la estructura de un argumento es evidente, los demás participantes en la ronda tomarán nota de la claridad y progresión del argumento. Tales argumentos ocupan la mayor parte del espacio en la mente de los otros participantes y, por lo tanto, es probable que reciban la mayoría de la atención en el debate. Los argumentos bien estructurados son fundamentales para debatir de manera eficaz.

Primer orador afirmativo

Apertura: _____

Idea central: _____

Definiciones:

Adelanto de los argumentos a favor (mencionar brevemente los argumentos):

Desarrollo de los argumentos a favor:

1) _____

2) _____

3) _____

Repaso de los principales puntos (reexpresar brevemente la idea central y los argumentos a favor):

_____ ; _____ , _____ , _____

Cierre: _____

Primer orador negativo

Apertura: _____

Idea central: _____

Definiciones (¿de acuerdo con las del equipo afirmativo?):

Parfraseo breve de los argumentos a favor y refutación:

1) _____

2) _____

3) _____

Adelanto de los argumentos en contra (mencionar brevemente los argumentos):

_____, _____, _____

Desarrollo de los argumentos en contra:

1) _____

2) _____

Repaso de los principales puntos (reexpresar brevemente la idea central y los argumentos en contra)

_____; _____, _____

Cierre: _____

CARACTERÍSTICAS DE LAS MOCIONES. REDACCIÓN Y TIPOS.

Extracto de “Tolerancia crítica y ciudadanía activa.” Una introducción práctica al debate educativo. H. Bonómo, J.M. Mamberti, J. Miller. Ed. IDEBATE, Cap. 5. Presenta adaptaciones realizadas para el FIDE.

1. Desafío

- Proponer un desafío frente a los valores, creencias o comportamientos de la audiencia y de los participantes del debate

2. Balance

- Contemplar un equilibrio entre los argumentos a favor y en contra de la resolución. Las resoluciones no deben ser exageradamente desafiantes.

Ejemplos desaconsejados:

Nuestro gobierno debería asesinar al 50% de nuestra población.

Las personas no necesitan aire para vivir.

- Evitar términos que tomen partido por alguna de las posiciones del debate. Ejemplo desaconsejado:

*El seguro médico es un **desperdicio** de fondos por parte del gobierno.*

En su lugar, elegir términos neutrales. Por ejemplo:

El dinero que el gobierno destina al seguro médico podría ser mejor aprovechado.

El gobierno debería destinar menos fondos al seguro médico.

3. Claridad

- Focalizar la discusión en un conjunto de asuntos suficientemente delimitado. Veamos un ejemplo de poca claridad:

El gobierno debería modificar su política exterior.

¿Se discutirá sobre la relación con nuestros países vecinos, con los lejanos o con todos? ¿Se referirá al tono de nuestras conversaciones, a su contenido o a ambos? ¿Tendrá que ver con el modo de nombramiento de cancilleres y embajadores?

- Evitar palabras cuya definición pueda complicar la focalización del debate en los temas deseados. Por ejemplo, si utilizamos la palabra “plata” para referirnos al dinero, podemos generar una confusión entre “plata” como dinero y “plata” como elemento químico. En ese caso, agregaríamos más claridad cambiando la palabra “plata” por “dinero”.
- Evitar que la resolución incluya más de una afirmación simultáneamente. Ejemplo desaconsejado:

Nuestro país debería retirarse de la guerra y aumentar los impuestos a las importaciones.

Sería mejor crear dos resoluciones:

Nuestro país debería retirarse de la guerra.

Nuestro país debería aumentar los impuestos a las importaciones.

Tres formas de abordar mociones

A continuación, analizaremos una distinción que habitualmente se hace entre tres tipos de resoluciones: *de hechos*, *de valores* y *de políticas*. El objetivo de hacer esta distinción no es tanto poder distinguir luego si una resolución es de tal o cual tipo, sino, más bien, ilustrar la diversidad de temas —y modos de abordaje— a los que se puede dar lugar en un debate.

1. Resoluciones de hechos

Las resoluciones de hechos tratan sobre la veracidad o falsedad de alguna afirmación objetiva. Se puede tratar de afirmaciones sobre el pasado, el presente o el futuro, o sobre relaciones entre hechos de diferentes momentos. Algunas resoluciones tratan sobre relaciones de causa-consecuencia; otras, sobre si determinado hecho sucedió o no —o si sucederá—; otras, sobre explicaciones alternativas a diferentes sucesos, etcétera. Por ejemplo:

La cantidad de abortos aumentaría si éstos fueran legalizados.

En este caso, la resolución trata sobre qué sucedería con la cantidad de abortos si se legalizaran. El debate, en este caso, sería sobre la veracidad o no de una la relación causal entre la legalización y la cantidad de abortos.

2. Resoluciones de valores

Las resoluciones de valores, en cambio, se concentran en evaluaciones subjetivas que estipulan relaciones referidas a conceptos cuyos significados o interpretaciones varían entre individuos, como la belleza, la importancia, la ética, la moral, el gusto, etc.

Si la vida de la madre está en peligro, el aborto es éticamente aceptable.

En este caso, la resolución plantea una discusión acerca de un asunto ético; en particular, permite indagar sobre si es éticamente aceptable o no realizar una acción —practicar un aborto— en determinadas situaciones —cuando la vida de la madre está en peligro—. En general, los valores sirven como criterio para elegir y justificar comportamientos, guían en la determinación sobre qué está bien y qué está mal, y permiten evaluar el mérito de una idea, objeto o práctica.

3. Resoluciones de políticas

Finalmente, las resoluciones de políticas promueven debates sobre si determinadas acciones deberían ser realizadas o no. Estas resoluciones siempre se enfocan en el futuro y, habitualmente, se refieren a cambios en acciones del gobierno o en la legislación. Por ejemplo:

El aborto debería ser legalizado.

En este caso —asumiendo que el aborto es actualmente ilegal— la resolución propone un debate sobre un cambio en las políticas, de modo que el aborto pase a ser legal.

Los ejemplos de cada tipo de resolución permiten ver cómo un mismo tema —en los tres casos, el aborto— puede ser abordado desde diferentes perspectivas; tener presente la distinción entre los diferentes tipos de resoluciones puede ayudarnos a aprovechar más la versatilidad que ofrece la práctica de debates.

FOTOCOPIA: ANÁLISIS Y DEFINICIONES. HOJA DE ANÁLISIS.

Basado en material del IDEA YF, México 2012 (Topic analysis worksheet).

La moción y su trasfondo son importantes para realizar una discusión porque...

2. ¿Cuáles son los términos claves en esta moción?

3. ¿Cómo podemos definir esos términos?

4. Esta moción puede abordar de diversas maneras o desde distintos enfoques. ¿Cuáles son esos posibles enfoques?

6. Algunos argumentos afirmativos que se pueden construir son...

7. Algunos argumentos afirmativos que se pueden construir son...

8. Algunos de los puntos importantes que cada lado (afirmativo/negativo) debe recordar incluir son...

DESARROLLAR COMPETENCIAS PARA LA INVESTIGACIÓN

Extracto del capítulo 12 de “Discovering the World through Debate”. Por Joseph P. Zompetti. Traducción de Marc Fuster. Presenta adaptaciones realizadas para el FIDE.

La investigación te puede ayudar a encontrar razones que respalden tus argumentos, a comprender el contexto del tema que se trata y a actualizar los conocimientos para mantenerte al día de los acontecimientos actuales. En resumen, la investigación te permite a ti y a los compañeros de equipo ser "expertos" en el tema que estén debatiendo.

LA IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

El conocimiento general, una de las razones por las que la gente debate, permite entender el panorama general de un tema en particular. La visión general permite encuadrar el contexto de cualquier asunto controvertido. La historia, los datos clave relacionados con la materia y una primera aproximación a cuestiones más específicas se encuentran en el conocimiento general.

Por ejemplo, si una proposición estableciera que la cultura es más importante que el crecimiento económico, el conocimiento general sobre la materia incluiría definiciones de cultura, análisis de sociedades donde se combate el hecho de privilegiar el crecimiento por encima de la cultura, así como la relación entre cultura y crecimiento económico.

Obtener un conocimiento general sobre un tema de debate contribuye a las habilidades de los debatientes para comprender cuestiones más específicas. Cuanta más información general tengan sobre una materia, mayor será su capacidad para obtener conocimiento más específico.

El conocimiento específico es la comprensión de un asunto complejo, particularmente de los argumentos clave relacionados con el asunto.

Utilizando el ejemplo anterior sobre cultura frente a crecimiento, podemos ver el conocimiento específico como las distintas formas en que la cultura es beneficiosa para la sociedad (por ejemplo, el lenguaje), y, en contraste, las distintas formas en que el crecimiento puede ser perjudicial (por ejemplo, el deterioro medioambiental). Así como el conocimiento general ayuda a contextualizar un asunto, el conocimiento específico ayuda a ubicar los argumentos concretos necesarios para construir un caso, generar argumentos de debate y, en última instancia, ganar una competición de debate.

Habitualmente, al participar en el proceso de investigación se comenzará por la comprensión del conocimiento general en torno al tema, con el propósito de adquirir finalmente los conocimientos específicos para formular argumentos de debate.

EL PROCESO DE INVESTIGACIÓN

La clave de una investigación exitosa está en desarrollar un plan para poder trabajar de manera eficiente. Los debatientes pueden utilizar muchas estrategias, pero un proceso de dos fases es generalmente muy efectivo para investigar todo tipo de temas. La primera fase proporciona los antecedentes y el contexto de la materia, ayudando a definir las cuestiones; la segunda facilita el proceso de encontrar y elaborar argumentos.

Fase 1: Investigación del conocimiento general

Etapa 1. Identificar los antecedentes

Etapa 2. Acumular conocimiento general

Etapa 3. Determinar las cuestiones generales esenciales

Etapa 4. Revisar notas y bibliografía de las fuentes principales para encontrar elementos específicos

Fase 2: Investigación del conocimiento específico

Etapa 1: Delinear las cuestiones específicas esenciales

Etapa 2: Recopilar los conceptos clave con relación a las cuestiones específicas

Etapa 3: Acumular investigación sobre cuestiones específicas

Etapa 4: Revisar e investigar notas y bibliografía de las fuentes de conocimiento general y específico

LAS ETAPAS DEL PROCESO DE INVESTIGACIÓN

Fase 1: Conocimiento general

- Etapa 1: Identificar los antecedentes.

Comienza tu investigación preguntando a otros acerca de la proposición y de los argumentos que ellos pudieran haber utilizado debatiendo proposiciones similares en el pasado.

Al mismo tiempo, piensa tú mismo los argumentos principales que pueden estar asociados con la proposición.

El siguiente paso es buscar en catálogos de bibliotecas, bases de datos en línea e Internet materiales que proporcionen antecedentes históricos y sitúen al tema en su contexto.

- Etapa 2: Acumular y procesar el conocimiento general

Una vez reunida la información fruto de experiencias anteriores, Internet y fuentes impresas, puedes analizar ese material y ganar una comprensión básica de la materia. Debes buscar información que proporcione los antecedentes históricos y el contexto, así como pistas de cuestiones específicas en torno al tema.

- Etapa 3: Determinar las cuestiones generales esenciales.

Antes de completar la fase 1, querrás ver si tu investigación general produce alguna vía útil para encontrar los argumentos más específicos.

Al pasar de un nivel de abstracción mayor a uno menor, tu conocimiento general puede informarte mejor acerca cuestiones concretas.

- Etapa 4: Revisar e investigar notas y bibliografía.

Las notas y bibliografía de tus fuentes generales pueden ahorrarte tiempo a la hora de encontrar fuentes más específicas. Además, las notas pueden contener información que apoye argumentos más específicos y matizados, ayudándote a focalizar el enfoque de tu investigación.

Fase 2: Conocimiento específico

Utilizando la información que se ha obtenido en la fase 1, podrás centrarte en una investigación en profundidad de los elementos y argumentos específicos del tema.

- Etapa 1: Delinear las cuestiones específicas esenciales.

Durante la fase 1 se delimitaron cuestiones generales. Ahora, usando esas categorías generales puedes ser más específico.

A partir de hacer un mapa de los puntos más específicos, determina si debes profundizar tu búsqueda.

- Etapa 2: Recopilación de los conceptos clave.

Al llegar a este punto, ya tienes un conocimiento extenso del contexto y los antecedentes históricos del asunto, así como sobre los argumentos específicos que son vitales para discutirlo. Sin embargo, puedes haber pasado por alto algunos argumentos que necesitas para la investigación.

Para detectar si falta algo, debes revisar el material general y emprender una lluvia de ideas con los compañeros de equipo para encontrar argumentos específicos potenciales que puedas haber descuidado.

Finalmente, tienes que pensar términos alternativos para la búsqueda en catálogos de bibliotecas, bases de datos e Internet.

- Etapa 3: Acumulación de investigación sobre cuestiones específicas.

Una vez que has organizado los elementos específicos, observado cualquier posible elemento omitido, recopilado otros argumentos esenciales y descubierto términos clave alternativos, puedes investigarlos.

En esta etapa debes hacer una lista de las citas para realizar la investigación específica desde las distintas fuentes a tu disposición: libros, almanaques, revistas, periódicos, etc. Deberás ser tan exhaustivo como sea posible para asegurarte que cubres todos los puntos específicos esenciales.

- Etapa 4: Revisar e investigar notas y bibliografía.

Finalmente, tendrás que revisar e investigar las notas y bibliografías de las etapas de conocimiento general. Dicha revisión es necesaria porque puede ser que hayas encontrado material enumerado en notas y bibliografía en la investigación previa. Después de haber revisado y comparado las citas en tu material de investigación, deberías poder identificar si algunos argumentos específicos necesitan investigación adicional. Esta etapa es relativamente sencilla y simple, aunque la información obtenida puede resultar extremadamente significativa y productiva.

CONSTRUCCIÓN DE CASOS

Basado en material empleado en el Youth Forum IDEA, Mexico 2012

Cada equipo debe presentar un caso a favor y en contra de la moción para defender la postura que le fue asignada. El caso se construye a partir de las razones o argumentos elegidos para convencer de la postura que debe ganar. Hay que considerar las variables de tiempo y distribución de la presentación del caso en el formato.

En Karl Popper, los primeros oradores de cada equipo deben desarrollar el caso de cada equipo, sobre los cuales va a progresar el debate.

Las partes esenciales de un caso son: postura, idea central o tesis del equipo, definición e interpretación de la moción, argumento I, argumento II, argumento III (por ejemplo), cierre.

Construcción de caso afirmativo

1. Comparación de ventajas

I. Plan de acción:

- A. ¿Qué actor debería implementar el plan?
- B. ¿Qué acciones específicas se van a proponer?
- C. ¿Qué otros aspectos debería ser tenidos en cuenta?

II. Ventajas:

- A. Demostrar que el estado actual de cosas no genera las ventajas perseguidas.

Identificar la fuente del problema:

- i. ¿Dónde reside la causa del problema?
- ii. ¿Cómo se vincula dicha causa con la acción (política) propuesta?

- B. Demostrar como el plan propuesto alcanza las ventajas buscadas.

- C. Demostrar la magnitud de las ventajas: cuantitativa y cualitativamente.

2. Caso de necesidades-beneficios.

- I. Necesidad: ¿Hay necesidad de generar un cambio?
 - A. Identificar el problema.
 - B. Demostrar la magnitud del problema: cuantitativa y cualitativamente.
 - C. Identificar la causa del problema.
- II. Plan: Presenta tu plan de acción
- III. Beneficios: Muestra cómo tu plan satisface las necesidades.

3. Caso de principios

- I. Designar el principio
 - A. Identificar y designar el principio involucrado
 - B. Generar razones que fundamente la prioridad del principio en relación a otros valores en juego.
- II. Aplicar el principio a la acción propuesta
 - A. ¿El principio demanda que se realice la acción propuesta como una exigencia moral, de valores?
 - B. ¿El principio proscribiera alguna otra acción excluida de nuestro plan desde una mirada valorativa?

Construcción de caso negativo

1. Desarrollo de los argumentos negativos

Algunas de las alternativas que el equipo puede elegir son:

- Defender un sistema alternativo de valores.

- Defender explícitamente las acciones del estado de cosas actuales.
- Defender las acciones del sistema presente en principios y ofrecer reparaciones menores.
- Ofrecer una contrapropuesta.

2. Construcción de argumentos que se opongan a los del equipo afirmativo.

A. No hay necesidad de modificar el actual estado de cosas:

- i. Demostrar que los problemas descritos por el lado afirmativo no ocurren o no son significantes cuantitativamente o cualitativamente. (¿Por qué?)
- ii. Demostrar que el sistema presente es apto para resolver el problema.

B. El plan no va a tener éxito

- i. Demostrar que los problemas descritos por el lado afirmativo no son causados por el estado de cosas actuales que proponen modificar.
- ii. Demostrar como el plan no es adecuado para resolver el problema o para generar las ventajas que dicen que se conseguirán.

C. Desventajas del caso afirmativo

- i. Describir alguna característica del caso afirmativo.
- ii. Vincular la característica con algún efecto.
- iii. Demostrar que ese efecto es peor que el problema que el equipo afirmativo intenta resolver.

D. Propuesta de una escala alternativa de valores

- i. Señalar que el valor moral o principio propuesto por el lado afirmativo no es apropiado: porque no se vincula con el problema de la moción, porque no se ve afectado como proponen, etc.
- ii. Desinar la alternativa moral o el principio que la oposición cree que es el fundamento de la acción.

- I. Demostrar por qué la alternativa moral propuesta es preferible a la presentada por el equipo Afirmativo.
 - iii. Aplicar el principio alternativo y demostrar por qué se viola a partir del caso afirmativo.
- E. Presentar una contrapropuesta mejor que la del afirmativo.
- i. Presentar un curso de acción alternativo.
 - ii. Demostrar porque es mejor que la propuesta del afirmativo.
 - I. Resuelve el problema planteado por el afirmativo.
 - II. Evita algunas desventajas que presenta el caso afirmativo.

CONSTRUCCIÓN DE CASO. ACTIVIDAD

Basado en "Tolerancia crítica y ciudadanía activa." Una introducción práctica al debate educativo. H. Bonómo, J.M. Mamberti, J. Miller. Ed. IDEBATE. Presenta adaptaciones realizadas para el FIDE.

Caso afirmativo

Resolución: _____

Posición: _____

Enfoque de la moción:

Definiciones (de palabras importantes en la resolución):

Plan (si corresponde):

Argumentos a favor de la posición

1) Afirmación:

Inferencia:

Fundamento:

2) Afirmación:

Inferencia:

Fundamento:

3) Afirmación:

Inferencia:

Fundamento:

CASO NEGATIVO

Resolución: _____

Posición:

Enfoque de la moción:

Definiciones (de palabras importantes en la resolución):

Plan (si corresponde):

Argumentos a favor de la posición

1) Afirmación:

Inferencia:

Fundamento:

2) Afirmación:

Inferencia:

Fundamento:

3) Afirmación:

Inferencia:

Fundamento:

I) Refutación:

4) Identificación de argumento del lado afirmativo: _____

Crítica del argumento:

Explicación: _____

5) Identificación de argumento del lado afirmativo:

Crítica del argumento:

Explicación:

I)

6) Identificación de argumento del lado afirmativo:

Crítica del argumento:

Explicación:

FORMULAR Y RESPONDER PREGUNTAS

Extracto de “Tolerancia crítica y ciudadanía activa.” Una introducción práctica al debate educativo. H. Bonómo, J.M. Mamberti, J. Miller. Ed. IDEBATE. Presenta adaptaciones realizadas para el FIDE.

Formular preguntas

Veamos algunos consejos para formular preguntas en un debate:

- Las preguntas deben ser claras y concisas.

¿Para qué hacer preguntas?

- Para aclarar aspectos poco entendidos en los discursos de los oponentes.
Usted dijo que “grupos de ciudadanos” deberían participar en el proceso de revisión de las leyes sobre el medio ambiente. ¿Puede aclarar cómo estarían conformados estos grupos y de qué manera funcionarían?
- Para resaltar debilidades de los argumentos de los oponentes (en la evidencia o el razonamiento):
Usted dijo que el 20% más pobre de los ciudadanos de nuestro país pagó el 50% de los impuestos el año pasado, pero, de acuerdo con las estadísticas gubernamentales, el 50% más pobre pagó el 20% de los impuestos. ¿Hay aquí una confusión o usted posee otras fuentes que respaldan sus estadísticas?
- Para anticipar refutaciones propias o conseguir concesiones para nuestros discursos restantes.
Usted afirma que el sistema de impuestos vigente, que nosotros defendemos, es discriminatorio con los más pobres. ¿Cómo explica entonces el hecho de que la Asociación Antidiscriminación, un grupo

dedicado a luchar por los derechos de los más pobres, se oponga a cualquier cambio en el sistema impositivo actual?

Responder preguntas

Veamos algunos consejos para responder preguntas en un debate:

1. **Sea amable.** Los gestos y el tono de voz deben transmitir confianza y amabilidad. Enfóquese en mantener la calma y en responder de manera firme y constructiva.
2. **Sea conciso.** El tiempo es limitado, por lo que es mejor que responda rápidamente las preguntas para poder realizar las propias preguntas o continuar el discurso. Asegúrese de tener tiempo suficiente para responder de manera adecuada, pero no sea muy detallista.
3. **Responda con evidencia si es posible.** Las respuestas más persuasivas suelen tener forma de evidencia (estadísticas o hechos precisos). Por ejemplo:

Pregunta: ¿Cómo explica la diferencia entre las cincuenta muertes que usted mencionó y el informe del gobierno que sólo habla de quince?

Respuesta: El informe del gobierno omite algunos datos importantes. De acuerdo con el Centro de Estudios sobre Derechos Humanos, el gobierno no incluye en su lista a los treinta y cinco individuos ejecutados oficialmente por presuntos vínculos con actividades terroristas.

4. **No dé lugar a preguntas fuera del tema.** En ocasiones, las preguntas buscarán sacarlo del tema del debate. Se trata de técnicas de “distracción” y pretenden hacerlo hablar de cuestiones que no se refieren a la resolución. Una buena manera de tratar estas preguntas es mencionar que se encuentran fuera de tema y utilizar el tiempo disponible para desarrollar las ideas propias.

5. **Refuerce sus propios argumentos al responder preguntas.** Sus respuestas son una oportunidad para seguir promoviendo su posición. Cuando sea posible, considere responder incorporando elementos que sirvan de apoyo para sus propios argumentos y refutaciones. Un ejemplo de cómo podríamos mostrar que la pregunta en realidad sirve para defender nuestra posición:

Pregunta: ¿Por qué quiere quitarle a nuestra sociedad toda su creatividad negando el financiamiento a nuestros artistas?

Respuesta: La falta de financiamiento, en realidad, podría estimular la creatividad. Ustedes sostienen que la falta de financiamiento a los artistas va a disminuir la creatividad, pero nuestra historia muestra que los períodos de mayor creatividad han tenido lugar durante las peores recesiones económicas. La escasez de recursos puede incrementar la creatividad en nuestra sociedad.

ORGANIZAR UN TORNEO

Extracto de “Tolerancia crítica y ciudadanía activa.” Una introducción práctica al debate educativo. H. Bonómo, J.M. Mamberti, J. Miller. Ed. IDEBATE. Apéndice 2. Presenta adaptaciones realizadas para el FIDE.

Algunos puntos a tener en cuenta para preparar 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).
- Iniciar la promoción del torneo: enviar invitaciones y publicar los temas o resoluciones que se discutirán en el torneo (según lo que establezcan las reglas).
- Encargar trofeos u otros reconocimientos.

Dos semanas antes del torneo

- Preparar la lista de resoluciones que se utilizarán en las diferentes rondas (según lo que establezcan las reglas).
- Preparar copias de la “Guía para jueces”.
- Llamar a la inscripción de jueces.
- 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; en ese caso, asegurarse de tener una computadora con impresora disponible).

Durante la semana del torneo

- Crear una lista de participantes (enviársela a los líderes de cada grupo para que la chequeen).
- Preparar los comprobantes correspondientes al cobro de arancel de participación o pago de honorarios a jueces (si corresponde).

- Preparar los sobres para las planillas de votación.
- Indicar las resoluciones de debate en las planillas de cada ronda (si la resolución es variable entre rondas).
- Preparar una cartelera para la publicación de la información sobre las rondas y novedades en un lugar de uso general.

Esté atento a que haya siempre una atmósfera agradable y respetuosa, que favorezca el desarrollo de la actividad sin inconvenientes. Para esto, es importante solicitarles a los presentes que se mantengan en silencio: que eviten conversar entre ellos, que no entren y salgan de la sala, que silencien sus teléfonos celulares, etc.

MODELO PLAN CURRICULAR CLUB DE DEBATE

Contenido: En esta fotocopia usted encontrará un modelo de plan de trabajo para la construcción de un plan curricular para un club de debate. No se trata de un documento exhaustivo, sino precisamente una guía que podrá ser adaptada a las características y objetivos específicos del grupo.

1. Justificación

[En esta sección deberá describir la necesidad o el problema que subyace a la creación del club de debate. Su relevancia en el contexto en el cual su grupo se encuentra. Adicionalmente, deberá exponerse la forma como la creación de un club de debate podría entrar a satisfacer a satisfacer esta necesidad o a satisfacer el problema. Ejemplos de necesidades pueden o problemas pueden ser: Actualmente, los estudiantes de educación básica ingresan a la universidad con dificultades comunicativas y de expresión oral y escrita. La manera en que un club de debate podría solucionar este problema podría ser: Crear un club de debate que potencialice las habilidades comunicativas de sus participantes y que interioricen diferentes modelos y esquemas argumentativos para la producción textual y no textual.]

Objetivos

[En esta sección se deberán presentar los objetivos que tendrá el club de debate. El objetivo general estará guiado hacia solucionar el problema o satisfacer la necesidad planteada en la justificación. Los objetivos específicos serán los medios o instrumentos para cumplir el objetivo que se ha propuesto el club de debate. Un ejemplo de objetivo general es: Potencializar las habilidades comunicativas de los estudiantes de la institución educativa y fomentar la interiorización y aplicación de

modelos y textos argumentativos en la producción textual y no textual. Un ejemplo de objetivo específico sería: Presentar los elementos básicos del debate educativo y realización de debates bajo el formato Karl Popper sobre temáticas de interés local.]

2. Objetivo General

Objetivos específicos

2.1.

2.2.

2.3.

2.4.

3. Contenidos y actividades por sesiones.

[En esta sección deberán delimitarse y describirse las actividades que desarrollará el club de debate. El número de actividades y sus contenidos dependerán del problema que se pretenda solucionar y las características del grupo. Un ejemplo de actividad sería: 1. Presentación del debate educativo y formatos de debate: En esta sesión los participantes conocerán el concepto del debate educativo, su importancia, función y los diferentes formatos que existen. Al finalizar la sesión se realizará un debate bajo el formato Karl Popper.]

3.1 Sesión 1

3.2 Sesión 2

3.3 Sesión 3

3.4 Sesión 4

3.5 Sesión 5

4. Metodología

[La metodología dependerá de la naturaleza del grupo y describirá los mecanismos que se utilizarán para desarrollar las temáticas del club de debate. Un ejemplo sería: Realización de sesiones con un componente teórico, presentación de temas de actualidad y finalmente realización de un debate.]

DISEÑO DE PROYECTO DE DEBATE

Nombre de la organización

Nombre del Proyecto

Autor/es

Año

Índice

Resumen ejecutivo

p.

Máximo 2 páginas. Resume todo el proyecto.

Naturaleza del proyecto

p.

En aprox. 250 palabras en **qué** consiste el proyecto.

Modelo replicable en otros ámbitos o mercados.

Origen y fundamentación

p.

El **por qué**. La razón de ser, sus justificaciones y fundamentos. Necesidad a la que responde, público al que apunta, etc. Todo lo que aporte a argumentar en pos del proyecto.

Necesidad o no de alianzas.

Objetivos generales

p.

En ítems o viñetas. Cada una con una corta frase que lo justifique.

Objetivos específicos

p.

En ítems o viñetas. Cada una con una corta frase que lo justifique.

Localización física p.

Dónde estará ubicado y las ventajas de tal locación.

Método y actividades p.

El **cómo**. La manera en que funcionará el proyecto detalladamente.

Estrategia de sustentabilidad / seguimiento p.

La perspectiva general para lanzar y mantener el proyecto ante los participantes y la comunidad.

Estrategia y táctica de comunicación p.

Ídem pero específicamente respecto al área de comunicación.

Cronograma p.

Al menos los primeros 12 meses, divididos en semanas y las actividades que se desarrollarán. Es un gráfico.

Destinatarios y beneficiarios p.

Destinatarios: público necesario para mantener el proyecto en marcha.

Beneficiarios: público que lo utilizará.

Cada uno debe estar definido. Ej.: características socio-económicas, demografía, geografía.

Recursos humanos p.

Todos los puestos, las tareas que implica cada uno y la/s personas que lo ocuparán.

Recursos materiales p.

Todo lo necesario exceptuando dinero. Ej.: espacios físicos, útiles, etc.

Recursos económicos p.

Un presupuesto que abarque al menos un año. Ingresos y egresos.

Reflexión final p.

Síntesis acotada que demuestra que quien presenta el proyecto lo comprende y está comprometido con él.

Anexo p.

Cualquier información adicional relevante pero no esencial para comprender el proyecto. Ej.: si se formará una entidad sin fines de lucro, cifras sobre el universo al que se sumará, índices de pobreza, alfabetización, etc.

MATERIAL EMPLEADO Y CONSULTADO:

- Extracto de “Tolerancia crítica y ciudadanía activa”. Una introducción práctica al debate educativo”, de Hernán Bonomo, Juan M. Mamberti y Jackson B. Miller. Ed. IDEBATE.
- Libro “Ganar debates. Una guía para debatir en el estilo del Campeonato Mundial Universitario de Debate”, de Steven L. Johnson. Traducción de Juan M. Mamberti. Ed. IDEBATE.
- Paquetes para participantes del Global Youth Forum 2012, IDEA.
- Manual del Orador. Basado en “Manual del Orador” (Cap. 2, 3 y 5) Autor: Dr. Paciano Padrón.
- Weston Anthony. “Las claves de la argumentación”, Ariel, Barcelona, 1994. Capítulo I.
- “Discovering the World through Debate”. Capítulo 12. Por Joseph P. Zompetti. Traducción de Marc Fuster.