

EL DEBATE:

En las sociedades democráticas actuales, el debate es un método vigente tanto en instituciones públicas, como pueden ser los parlamentos o los juzgados, como en los medios de comunicación, o en las juntas directivas de las empresas y otras organizaciones. Esta es la razón por la que el debate es parte fundamental en los programas de formación y por la que consideramos que debe ser un elemento educativo importante.

1.- CLASES DE DEBATE:

Existen diferentes tipos de debate como por ejemplo el debate judicial, el debate parlamentario, el debate no formal, el debate académico, etc. El que vosotros pondréis en práctica será este último, esto es, el **debate académico**, cuya finalidad reside en la búsqueda de formación o consolidación de una serie de objetivos académicos, sociales y personales en los alumnos, siguiendo para ello una normativa previamente establecida.

2.- ORGANIZACIÓN DE UN DEBATE ACADÉMICO.

2.1. Organización:

Debes tener en cuenta que las normas que rigen este debate académico que te proponemos son las siguientes:

- Número de alumnos por equipo: 4 miembros.
- Número de intervenciones: 4 por equipo.
- Tiempo de las mismas:
 1. **A favor** Exposición Inicial: 3 minutos.
 2. En contra Exposición Inicial: 3 minutos.
 3. En contra Refutación: 2 minutos.
 4. **A favor** Refutación: 2 minutos.
 5. **A favor y en contra, preguntas y respuestas, 4 minutos**
 6. **A favor** Conclusiones: 2 minutos.
 7. En contra Conclusiones: 2 minutos

El tema está previamente establecido: LA REALIDAD, ¿SE NOS ESCAPA DE LAS MANOS? (de acuerdo con el tema planteado por la Red Española de Filosofía: "Realidad y apariencia en el mundo actual") y la postura que debe defender cada equipo se sorteará al comenzar el debate.

Su defensa se estructurará en turnos de exposición inicial, refutación, réplica y contrarréplica y conclusión.

Dos equipos se enfrentarán entre sí para defender dos proposiciones, una a favor y otra en contra sobre el tema propuesto.

La realización de dicho debate te permitirá ampliar tus conocimientos previos sobre el tema de dicho debate, y analizar sus implicaciones sociales, morales y políticas, a la vez que adquirir destrezas en tus relaciones sociales e interpersonales.

2.2. Los equipos:

Para triunfar en el debate y que nuestra postura prevalezca sobre la otra deberemos de tener en cuenta los siguientes aspectos: el equipo ha de actuar siempre como un todo, desde la toma de decisiones en cuanto al plan que vamos hasta su defensa ante el jurado. El trabajo es más eficaz si se suman esfuerzos.

3.- PREPARACION DEL DEBATE:

Una vez conocido el tema, los pasos que deberán de seguir ambos equipos para preparar el debate se pueden enunciar de esta manera:

- Acercarse al tema (pros y contras)
- Investigar (medios y fichas)
- Reflexionar (enfoque)
- Preparar un plan.
- Definir la proposición.

3.1. Acercarse al tema.

Todo tema parece al principio muy difícil y complicado. Cuanto mayor sea tu conocimiento del mismo, mayor seguridad tendrás al debatirlo. Para ello es necesaria una **amplísima documentación**. Cuanto más exhaustiva mejor, porque para desechar ideas siempre hay tiempo. En la página web del instituto, en "Proyectos Educativos" y en "Concurso de Debate", encontrarás abundante material para preparar el debate; información

sobre el tema y recursos y estrategias para preparar bien tu exposición.

A pesar de todo, nunca hay que tratar de evitar esta fase: es la más importante y la que exige mayor esfuerzo, pero a la vez es la que proporciona unos cimientos sólidos.

- ✓ En primer lugar será conveniente que cada miembro del equipo analice el tema individualmente y ANOTE las ideas que se le ocurran
- ✓ Después es conveniente poner esas ideas en común mediante un "torbellino de ideas" de todo el equipo que puede durar entre 20 y 40 minutos, anotando las ideas a favor y después en contra en otra sesión. En principio toda idea vale (fase "luz verde") Después, en una fase "luz roja", se eliminan las ideas que no sirvan. Posteriormente se clasifican por orden de importancia aquellas ideas que apuntan directamente al objetivo que se persigue en el debate y se seleccionan sólo las más relevantes. **Lo ideal es que el esqueleto del debate se monte alrededor de 2 o 3 ideas básicas.** Debéis procurar concentraros en una sola idea central, el concepto básico que queréis transmitir. Las otras ideas que tenga vuestro equipo deberán estar al servicio de esta.
- ✓ Sed **coherentes**. Procurad evitar la dispersión. Si utilizáis demasiados argumentos, en lugar de proporcionar fuerza a vuestro debate, lo haréis confuso y poco efectivo. Los argumentos que utilicéis en el debate deberán seguir una **línea fluida**. El mensaje debe tener la suficiente cohesión como para que cada idea enlace de forma armónica con la anterior y esta con la siguiente.
- ✓ Cuando realicéis el torbellino de ideas podéis hacerlo en forma de árbol. A cada concepto importante se le añaden distintos componentes que lo enriquecen y al final se elimina la "hojarasca".
- ✓ **Escribid los conceptos básicos. Haced una ficha** con los datos fundamentales, pues os ayudará a centraros en el tema y a explicarlo mejor. Definid claramente para vosotros mismos DE QUÉ VAIS A HABLAR.
- ✓ Pensad en vuestro **público y jurado**: cómo es, qué le interesa, cuál es su edad y sexo, cómo puede reaccionar. Tened en cuenta que las reacciones del público influyen en el jurado: ¿Cómo ganárselo? ¿Cómo convencerlo?
- ✓ Especialmente tened claro cuál es el objetivo de vuestra charla: qué es lo que pretendéis lograr y qué es lo que debéis evitar. Después estructurad la charla: cómo la haréis, qué hechos son relevantes, cómo relacionar la información, cómo va a empezar vuestro discurso, cómo cerrarlo de forma brillante, de qué tiempo disponéis, cómo tener los datos a mano a través de fichas...

PLANTILLA BASE

- Tema /Concepto básico.
- Público / Jurado.
- Objetivos.
- Estructura / Disposición de contenidos.
- Cuestiones de organización.
- Forma y táctica.

3.2. Investigar (medios y fichas).

Para realizar una completa investigación es conveniente reunirse el equipo y distribuir las tareas: qué nos interesa recopilar, quién ha de hacerlo, cómo y dónde buscar esa información (fuentes).

El contenido debe de ser sólido, con fuerza, aportando pruebas, Debe interesar al jurado y al público, captando su atención durante todo el debate y ha de tener valor académico: argumentación lógica, labor de síntesis, crítica razonada... Será necesario realizar con el mismo interés dos distintas labores de búsqueda: una a favor y otra en contra de la proposición que se trate.

Una buena norma a tener en cuenta es que cuanto mayor sea la *actualidad* de los datos que esgriman mayor será el interés del jurado y del público.

Cuando ya se sabe lo que se ha de buscar es el momento de **repartir el trabajo** entre los distintos miembros del equipo. Como la información puede ser excesiva, es necesario buscarla de manera responsable, identificando en cada caso todos los datos y su procedencia en una ficha.

Las fuentes de información pueden ser muy variadas Internet bibliotecas, periódicos, revistas, archivos del centro, medios de comunicación, centros especializados, instituciones públicas y privadas...

En un análisis posterior se cribará la información obtenida seleccionando los datos que puedan resultar más útiles.

Los datos que se aportan dan solidez a las argumentaciones y pueden obtenerse de estadísticas, informes, ensayos, citas, ejemplos, leyes...:

- Las estadísticas son estudios comparativos y pueden ser oficiales o bien extraoficiales. Suelen ser necesarias para informar con objetividad, pero a veces pueden servir para demostrar dos proposiciones contrarias. No olvidéis conocer las leyes vigentes.
- Los estudios y ensayos aportan credibilidad y fuerza y son el grueso de la información. Es mejor resumirlos, citando en todos los caso fuente y autor.
- Las citas refuerzan, siempre que sean de personas importantes y con autoridad intelectual. Es conveniente no abusar de ellas.
- Los ejemplos y anécdotas proporcionan gran credibilidad y acercan al público y al jurado. Haced fichas, pero luego al hablar, no proporcionéis demasiados datos.

3.3. Reflexionar (enfoque).

El acercamiento y la investigación del tema proporcionan un amplio espectro de datos y puntos de vista sobre los que se debe de establecer la defensa. Para trabajar correctamente con ellos, primero se deben de relacionar a través de esquemas que ayuden a fijar la línea argumental.

Estos mismos esquemas permitirán analizar cuáles son los argumentos más fuertes que se pueden presentar en la exposición de la tesis y cuáles son los más débiles, sobre los que puede trabajar en el turno de réplica.

3.4. Preparar un plan.

Estos esquemas se traducirán en un plan de actuación o línea de defensa, tanto para la alternativa a favor, como para la alternativa en contra.

Este es el esqueleto del discurso y en él estarán definidos: las ideas centrales de cada propuesta, las soluciones planteadas para cada alternativa, los argumentos más vulnerables, susceptibles de esgrimirse en el turno de réplicas.

Es, en definitiva, un avance de lo que será la argumentación de cada una de las alternativas.

3.5. Definir una proposición.

Establecida la línea de argumentación, el siguiente paso será la redacción definitiva de las propuestas, a favor o en contra (proposiciones de debate) La proposición es el **titular de la línea central de cada discurso**. Debe resumir la forma de enfocar el aspecto que vamos a decidir y adelantar, sucintamente, la solución que se persigue. Debe reducirse, en la medida de lo posible, a una sola frase.

4.- REALIZACIÓN DE DEBATE.

Todo debate atiene tres partes claramente diferenciadas: exposición, réplica y contrarréplica y, por último, conclusión.

4.1. Exposición inicial

Se trata de presentar al jurado la línea de defensa o argumentación sobre la alternativa que ha correspondido al equipo en el sorteo. La argumentación se debe plantear en forma de discurso que incluya además de la **proposición** ("sí hay un respeto de las minorías étnicas en nuestra sociedad" o "no se respeta suficientemente a las minorías étnicas"), **el razonamiento y la justificación** de la opción que proponemos. Recordad que la exposición del tema debe ser como un **disparo** y despertar **de entrada** el interés del auditorio. Es decisivo, a su vez, saber que **un auditorio no es capaz de retener más de dos ideas fundamentales**. Por tanto, os centraréis en tratar de propagar sólo dos conceptos básicos, para que vuestro público no se desoriente.

Vuestro mensaje debe presentar las siguientes partes para ser eficaz:

- Introducción.
- Cuerpo.
- Conclusión.

A/ Introducción.

El fin de la introducción o primera parte del discurso es la **presentación de la proposición**. Ha de ser **impactante** para captar la atención del público y del jurado y puede durar un máximo de 1 minuto.

Para que la introducción sea efectiva resulta útil iniciar la charla con algún incidente notable, esto es, una anécdota, caso real, cuento, chiste abogando para ello a mecanismo del humor, un suceso ("recuerdo que...") Tras suscitar el interés del público, se debe simplemente enunciar la proposición de la alternativa que vais a defender, sin entrar en argumentos pero creando ya expectativas en el auditorio.

B/ Cuerpo.

El cuerpo de la exposición constituye el centro neurálgico de ésta, el grueso de la información y en él se presentará al auditorio las pruebas o evidencias en las que hay que basarse para defender la tesis.

La tesis ha de resultar creíble, convincente, y para ello, las pruebas son fundamentales. Así, a cada argumento debe precederle un dato científico, una cita de autoridad, opiniones probadas o descripción de situaciones vividas, en definitiva, pruebas con las que el discurso cobre la mayor fuerza posible. Para esto, acudiréis a toda la documentación que previamente hayáis recopilado en fichas.

Por otro lado, se debe tener, presente que la **propuesta a favor** que defendáis explicará una situación o punto de vista socialmente establecido, con lo que, no es necesario crear una línea de actuación, sino explicar la ya existente siguiendo este modelo:

- Estado actual de la situación.
- Su justificación.
- Los objetivos que con ella se alcanza.
- Los problemas que con ella se evitan.
- Las vías de actuación que permiten.

Por el contrario, la propuesta **en contra** rechaza la solución admitida comúnmente. Esto requiere establecer desde un primer momento una opción alternativa que contemple:

- Las deficiencias de la situación actual.
- Las medidas que se deben adoptar.
- La justificación de dichas medidas.
- Los nuevos objetivos que se persiguen.

Para que la propuesta en contra tenga mayor fuerza es aconsejable apuntar desde el principio una crítica consistente, centrada en alguno de los puntos clave de la alternativa a favor.

C/ Conclusión.

Consiste en una pequeña síntesis de nuestra propuesta a modo de cierre. Con ella los puntos fundamentales del discurso han de quedar perfectamente claros al jurado y **nuestra tesis se mostrará como la mejor.**

4.2. Refutación.

La **refutación** es la parte del discurso cuyo objetivo fundamental radica en la invalidación de la tesis contraria y el refuerzo de la propia. Se trata de hacer un discurso que recoja los elementos criticables de la exposición del equipo contrario y reforzar los argumentos propios.

La crítica que se realice a la tesis contraria será siempre una crítica constructiva. Es importante que durante la exposición del equipo contrario se escuche atentamente el discurso apuntando:

- Puntos débiles de su razonamiento.
- Lagunas informativas.
- Imprecisiones a la hora de citar las fuentes,
- Falta de exactitud en sus datos.

El objetivo siguiente será cotejar las anotaciones con los listados ya preparados y la información de vuestros ficheros, seleccionando aquellos que mejor se puedan invalidar convirtiéndolos en preguntas directas o refutaciones indirectas.

4.3- Réplica/contrarréplica

La **réplica** se apoyará en preguntas con el fin de demostrar que la tesis del oponente es falsa o errónea, destruyendo las bases de su razonamiento y señalando las lagunas de su defensa. ¿Cómo plantear las preguntas?

- Se deben evitar las preguntas abiertas porque facilitan al oponente la posibilidad de divagar.
- Las preguntas nunca deben plantear argumentos que no se hayan desarrollado previamente.
- Pueden ir introducidas por una afirmación o dato.
- Se buscarán preguntas cuya respuesta sea lo más breve posible.

La **contrarréplica** será la respuesta a dichas preguntas o explicaciones que consoliden la tesis y aclaren dudas suscitadas por la alternativa contraria. Su éxito depende de lo familiarizado que se esté con las pruebas y razonamientos de cada proposición. Un conocimiento exhaustivo de la postura evitará las sorpresas.

Al igual que en las preguntas, se deben de establecer determinadas consideraciones a la hora de formular respuestas efectivas:

- Al responder hay que tener en cuenta que cada pregunta está destinada a destruir la propia teoría o consolidar el caso del equipo contrario. Consecuentemente, se debe de estar en todo momento en guardia.
- Toda pregunta razonable tiene que ser respondida evitando una contestación en términos de sí o no que buscará nuestro oponente.
- Se evitará responder las preguntas ambiguas o intimidatorias.
- Cuando se desconoce la respuesta a una pregunta hay que admitirlo rápidamente.
- No se debe de intentar defender un razonamiento que es en sí mismo indefendible.

4.3. Conclusión.

El discurso de conclusión será la última intervención y como tal ha de ser un **resumen preciso** de los argumentos, réplicas y contrarréplicas. Constituye el momento álgido de todo debate. El turno de conclusiones será también el más breve en cuanto a la duración de las intervenciones.

La **estructura de la conclusión** debe ser la siguiente:

- Identificar de forma clara los argumentos claves de la línea de defensa.
- Establecer sucintamente la postura.
- Señalar las pruebas y razonamientos utilizados a lo largo del debate.
- Resumir las refutaciones hechas a la alternativa contraria durante el turno de réplica, remarcando sus errores o debilidades.
- Demostrar la primacía de la tesis propia en detrimento de la alternativa contraria.