

# EL DEBATE EN EL AULA

## OBJETIVOS:

- Mejorar la capacidad comunicativa en público.
- Aprender fórmulas nuevas de comunicación, lectura y declamación.
- Ofrecer unos conocimientos básicos de tipos de discurso y sus técnicas.
- Fortalecer el pensamiento crítico, la reflexión y los recursos personales.
- Desarrollar la agilidad mental y la creatividad.
- Mejorar la empatía y el encuentro de posturas contrapuestas.
- Conocer y detectar los discursos falaces y manipuladores.
- Introducir en la búsqueda, tratamiento y exposición de información.
- Fomentar el trabajo en equipo y el reparto de tareas.

## REGLAS BÁSICAS PARA EL DEBATE:

Hay una serie de normas que siempre hemos de tener en cuenta en un debate, y que nos permitirán desarrollar adecuadamente nuestros argumentos y reaccionar ante los de tu oponente. El éxito de nuestra intervención estará marcado por todas y cada una de estas reglas:

- 1.- **Escucha con atención a tu oponente.** Si no estás atento no comprenderás a tu oponente y no podrás rebatirlo.
- 2.- **Defiende tu punto de vista con argumentos.** Cuando hagas una afirmación deberás justificarla con argumentos.
- 3.- **Responde a las objeciones de tu oponente.** Cuando tu oponente haga objeciones a tu argumentación, debes responderle.
- 4.- **Sé firme y decidido defendiendo tu tesis.** No te apartes del tema. No uses argumentos endebles.
- 5.- **Justifica tu postura con suficientes razones.** Ofrece razones variadas en cantidad y calidad.
- 6.- **Sé claro.** Evita frases ambiguas, sé conciso, habla con claridad.
- 7.- **Trata de buscar la verdad.** No aportes ideas que sepas o creas que son falsas.
- 8.- **Juega limpio:** respeta los turnos de palabra, ten cortesía con tus oponentes, evita expresiones o gestos fuera de tono, sé prudente, respeta al moderador y los jueces, reconoce la victoria de tu contrincante.

## TÉCNICAS ARGUMENTATIVAS PARA ESTABLECER TU POSTURA

1. **Argumentos causales.** Sirven para establecer y discutir las causas. El argumento causal es aquel que explica un hecho como efecto o resultado de otro hecho que lo causa (causa-efecto). Ejemplo: si pongo el coche al sol lo normal es que se caliente (los rayos solares emiten calor y producen el calentamiento de las cosas).

2. **Argumentos condicionales.** Son aquellos que establecen una conexión entre una condición o antecedente y un resultado o consecuente, de tal forma que el hecho de que ocurra lo primero conllevará que suceda lo segundo (Si hay guerra, entonces habrá muertos).
3. **Argumento por analogía.** La analogía es una comparación entre dos hechos o situaciones distintas pero que en algún elemento o propiedad se corresponden, por lo que parecen idénticos y podemos extraer conclusiones similares (ayer no estudié y no supe responder al profesor; hoy tampoco he estudiado y sucederá lo mismo si me pregunta).
4. **Argumentos disyuntivos y dilemas.** El argumento disyuntivo nos sitúa ante dos opciones contrarias, de forma que si una es falsa, la otra debe ser verdadera o es de día o es de noche, o es verdad o es mentira). En el caso del **dilema**, se nos dan también dos alternativas, pero ambas nos conducen a resultados indeseables (o robo la medicina o no la conseguiré de otro modo. Si robo las medicina para mi hijo, me meterán en la cárcel. Si no la robo, mi hijo se morirá. Por tanto, o voy a la cárcel o mi hijo morirá).
5. **Argumento de autoridad.** Se basa en el testimonio de personas que, por su formación científica o intelectual, son expertas en un tema, por lo que sus opiniones sobre dicho tema son opiniones autorizadas sobre las que fundamentar nuestra exposición A es un experto en tal tema y dice X; por tanto, X debe ser cierto).
6. **Argumento pragmático.** Cuando analizamos un acto por sus consecuencias favorables o desfavorables estamos valorando su utilidad. De esta forma, valoramos las acciones como buenas fijándonos en la cantidad de bienestar que produce (o la cantidad de malestar que evita) al mayor número posible de personas (utilitarismo). Es un argumento de tipo condicional: “si..., entonces...” (A Cataluña no le interesa independizarse de España, porque si lo hiciera, sus empresas perderían gran parte de su negocio).
7. **Argumento moral o de medios-fines.** A veces no basta con buscar la utilidad, sino que recurrimos a otros principios y valores (justicia, libertad, vida, honestidad...) que sirva de justificación acerca de por qué algo debe o no debe hacerse (usar medios anticonceptivos es menos malo que embarazos no deseados o contagio de enfermedades venéreas).
8. **Los precedentes.** Cuando hay semejanza entre dos acciones o situaciones, las reglas que se han aplicado al primer caso deben aplicarse de igual modo al resto de los casos semejantes (Si a Ronaldo le sancionaron con 5 partidos por empujar al árbitro en su protesta, todo el que proteste y empuje al árbitro debe ser sancionado igualmente).
9. **Ejemplos y contraejemplos.** Es el tipo de argumento en el que concluimos una verdad o establecemos una norma a partir de un caso que sirve de ejemplo paradigmático o típico de esos tipos de hechos, y cuyas características concretas son extrapolables a otros hechos de la misma índole (Muchos personajes adinerados tuvieron comienzos humildes. Muchos personajes idolatrados acabaron arruinando sus vidas).
10. **Argumentos por generalización.** Se trata de un razonamiento inductivo en el que partimos de premisas referidas a casos particulares y concretos que sirven para llegar a establecer una conclusión que vale para todos los casos con carácter general. La verdad de las premisas de las que partimos asegura la verdad de la conclusión que establecemos (todos los mamíferos se alimentan de leche materna: el hombre, el delfín, el perro...)

## TÉCNICAS PARA REBATIR LAS IDEAS DEL ADVERSARIO

Consiste en la refutación del punto de vista defendido por el adversario. Podemos usar distintas vías:

- 1.- Pasar de largo de una proposición contraria, como si la considerásemos irrelevante.
- 2.- Aceptar una proposición contraria si puede ser usada a mi favor.
- 3.- Aceptar la parte que me convenga de una proposición contraria, adaptándola, y rechazando el resto.
- 4.- Preguntar y solicitar pruebas para crear dudas sobre lo que afirma el oponente.
- 5.- Negar la proposición del oponente alegando no demostrar nada, no ser coherente o completa, no ser verdadera o verosímil...
- 6.- La objeción: planteando preguntas, solicitando aclaraciones, pedir más razones que justifiquen la argumentación.
- 7.- La refutación: mostrando mediante un contraargumento que la tesis defendida por el contrario está equivocada o es falsa.

## RÚBRICA PARA LA EVALUACIÓN DEL DEBATE

DEBATE	INDICADOR DE EXCELENCIA	0	1	2	3	4
<b>Conocimiento y dominio del tema</b>	Muestra un buen nivel de preparación, conocimiento y dominio del tema tratado.					
<b>Argumentación y sustento de las ideas</b>	Fundamenta siempre sus ideas con argumentos claros y convincentes.					
<b>Uso de un vocabulario apropiado</b>	Utilizó un vocabulario adecuado y lo utilizó con claridad, propiedad y precisión.					
<b>Escucha y respeta los argumentos y el turno de palabra</b>	Mantuvo una actitud receptiva de escucha de todas las opiniones y respetó los turnos de palabra.					
<b>Replica los argumentos de sus contrarios</b>	Muestra respeto hacia los argumentos contrarios y los rebate con serenidad y seguridad.					
<b>Usa información de fuentes fiables</b>	Maneja diversas fuentes de información y cita autores durante su exposición.					
<b>Claridad y firmeza de las conclusiones</b>	La exposición de las conclusiones se hace de forma clara y comprensible, teniendo coherencia con el resto del discurso.					

0	1	2	3	4
No realizado	Poco conseguido	Regularmente conseguido	Adecuadamente conseguido	Excelentemente conseguido

