**DEBATE**

1.- Introducción

2.- Argumentación a favor

3.- Réplica

3.- Argumentación en contra

4.- Contrarréplica

5.- Conclusión a favor

6.- Conclusión en contra

**-000-**

1.- Introducción:

**Exordio**: llamar la atención, p ej. Una anécdota

**Presentación**: 1° El Equipo, 2a A sí mismo 3° Al jurado, 4° Al público 5° Saludo a los contrincantes

**Contextuaiizar el tema**: 1° Hablar de la pregunta 2° Definiciones 3° Preguntas retóricas 4° Situar la posición

**Enumerar** los argumentos y nombrarlos dándoles coherencia

**Cierre**: repetir el título y enlazarlo con la historia inicial

2.- Argumentación: se llaman Pruebas:

**Sintomático:** "No sería extraño que Juan tuviese un infarto, fuma y bebe demasiado

Por **generalización**: se parte de un caso particular y se generaliza: "Si sigue saliendo por la noche, acabará como su hermano"

**Nexos causales**: las razones se presentan como las causas que provocan la conclusión. Uno es causa del otro: "Correr 5 Km. Diarios provoca bienestar: corra por su vida"

**Analógicos**: dar atributos semejantes a cosas diferentes, p. ej. "Debe haber una preocupación permanente por el medio ambiente, igual que en un automóvil, éste se debe mantener limpio, repararlo cuando se requiera y usar de un modo racional sus beneficios"

**Evidencias estadísticas**: se incluyen cifras o datos concretos relacionados con lo que se defiende en el discurso argumentativo, p. ej. "Según una encuesta realizada por la Consejería de Bienestar Social, el 25% de los andaluces..." Pero hay que legitimar las fuentes, y hay que eliminar las estadísticas discrepantes.

**Evidencias observables**: directamente en el debate, p. ej. "Si la mayoría de personas que acuden hoy en esta sala son mujeres podemos concluir...."

**Evidencias históricas**: poner ejemplos históricos o narraciones: "Si César ganó la batalla sólo alentando a sus soldados, con mayor motivo nosotros ganaremos este debate"

**Testimoniales**: son las llamadas "Citas de autoridad" son aquellos argumentos que están basados en afirmaciones que han hecho personas o instituciones de prestigio, p. ej. "Científicos de la Universidad de Sevilla han demostrado que..." Pero hay que tener en cuenta 1° que tengan credibilidad entre la audiencia, y 2° que no hayan perdido actualidad con el paso del tiempo.

**Argumentos de conocimiento general**: aquellos que coinciden con la opinión de la mayoría, p. ej. "Todo el mundo sabe que.." "Es vox populi que...." Están además los proverbios, los refranes y las sentencias, p. ej. "No vale la pena que los hagamos ahora, ya que, como dice el refrán no por mucho madrugar, amanece más temprano"

**Argumentos que apelan a los sentimientos**: el emisor pretende despertar en el público efectos de tipo emocional que provoquen compasión, ternura, miedo...p. ej. "Nadie está a salvo de padecer alopecia: utiliza nuestro champú X para prevenir la caída"

**Falacias**: una argumentación insuficiente aunque aparentemente válida, es considerada una falacia: p. ej. 1° falsa generalización: "Mi primera novia me traicionó, luego todas las mujeres son traidoras, 2° Razones irrelevantes: las razones que plantea no tienen relación con la conclusión, p. ej. "Estoy en desacuerdo con las prácticas educacionales de la profesora, ella no tiene hijos" y 3° Premisa problemática: la razón que plantea para concluir no puede ser aceptada universalmente, p. ej. "Sostengo que los extraterrestres existen, el otro día vi a Pepe Pérez en la tele y contó que fue secuestrado por ellos"

**HERRAMIENTAS DE TRANSICIÓN Y CONECTORES**

"No sería extraño que..."

"Si sigue así...."

"Debe de haber..."

"Según una encuesta..."

"Si la mayoría de personas piensa que..."

"Todo el mundo sabe que...."

"Es voxpopuli que... "

"No vale la pena que..."

"Nadie está a salvo de..."

"Debemos estar en desacuerdo con..."

"Sostengo que..."

"Ustedes han dicho que..."

"Sin embargo..."

"Porque..."

"Y, por tanto.,.."

**Conectores**: "Ahora que hemos visto las ventajas de este primer argumento,

avancemos...."

**Previsualizaciones**: "A continuación demostraremos como X contribuye a un mayor

bienestar..."

**Marcadores temporales**: "Mi primer argumento es..." "Mi segundo argumento es...."

"Finalmente..."

**TÉCNICAS DE REFUTACIÓN**

*Mi oponente afirma que nuestro país debería adoptar la pena de muerte porque hacerlo disminuye la tasa de delitos violentos. Sin embargo, las investigaciones que utilizan para respaldar su argumento son del año 1960. Los mismos investigadores, en 1980, mostraron que esas conclusiones eran equivocadas y que, en realidad, de su estudio no podía concluirse que la adopción de la pena de muerte hiciera caer la tasa de delitos violentos. En consecuencia, el argumento del equipo contrario pierde fuerza, pues está basado en resultados de investigadores que, años después, confirmaron que sus conclusiones habían sido erróneas.*

Lo que el orador hace en el ejemplo es mostrar que la evidencia que el oponente presentó en apoyo a la pena de muerte no es confiable: de hecho, sus mismos investigadores aclararon que los resultados del estudio eran erróneos. De este modo, el orador busca desacreditar el argumento de su oponente por estar respaldado en fuentes inadecuadas.

Alternativamente, podríamos adoptar una estrategia de refutación basada en el razonamiento, en la que lo que atacamos es el razonamiento exhibido por nuestro opositor. En este tipo de refutación, resulta especialmente útil conocer las formas de razonamiento y falacias. Por ejemplo, consideremos el siguiente caso de refutación basada en un razonamiento:

*Nuestros oponentes dicen que no debemos legalizar el matrimonio entre personas del mismo sexo porque eso iría en contra del concepto mismo del matrimonio, ya que siempre ha sido entre un hombre y una mujer. Sin embargo, esta apelación a la tradición no constituye una razón para que nos opongamos al matrimonio entre personas de igual sexo. Ellos, además de decir simplemente eso, deberían habernos mostrado, por ejemplo, cuál es el valor de mantener esa costumbre que se perdería de aprobarse esta legalización, pero no lo han hecho. En consecuencia, no encontramos aquí —además de esta falacia— ninguna razón que podamos analizar.*

En este ejemplo, el orador ha puesto el foco de la refutación en mostrar que el equipo contrario —en lugar de haber presentado una buena razón— cometió la falacia de apelar a la tradición.

Por otro lado, un recurso que podemos tener en cuenta a la hora de presentar nuestras refutaciones son las preguntas retóricas, es decir, preguntas que el orador presenta sin la expectativa de obtener una respuesta directa por parte del oponente. El propósito de una pregunta retórica es sembrar dudas en el jurado y en la audiencia sobre la firmeza de algún argumento presentado por nuestro oponente. Por ejemplo, en un debate sobre una reforma al sistema de salud, el argumento de refutación es la que introducimos en el segundo paso de este modelo de refutación. Esta afirmación puede ser una afirmación opuesta a la de nuestro contrincante, una objeción a su razonamiento o a la evidencia presentada, o bien una explicación de por qué su argumento no es importante. Por ejemplo, una afirmación opuesta al ejemplo en un debate sobre la despenalización del consumo de drogas podría ser:

*Ellos dijeron que la despenalización del consumo de drogas generaría un aumento en la cantidad de drogas consumidas, pero el consumo de drogas caería si se aprobara la despenalización*.

En otros casos, podríamos tener, por ejemplo:

*Ellos dijeron..., pero no lo han demostrado .Ellos dijeron..., pero en realidad sucederá lo contrario .Ellos dijeron..., pero sus fuentes no son confiables. Ellos dijeron..., pero esa razón no merece mucha importancia.*

Lo importante en este segundo paso es sentar de manera clara la afirmación que vamos a defender en nuestro argumento de refutación.

**Tercer paso: "Porque..."**

Habiendo presentado la afirmación de nuestro argumento de refutación, debemos mostrar cuál es el razonamiento y la evidencia con que la respaldamos, es decir, debemos terminar de presentar nuestro contraargumento. Así, el tercer paso del modelo suele comenzar con la palabra "porque" y en él debemos justificar la afirmación de nuestro argumento de refutación.

Un modo de hacerlo es presentar información que contradice la evidencia utilizada por nuestro oponente. Por ejemplo, otro modo de responder ante el argumento de la pena de muerte del caso anterior podría ser el siguiente:

*Mi oponente afirma que nuestro país debería adoptar la pena de muerte porque hacerlo disminuye la tasa de delitos violentos, pero debemos desconfiar de esa afirmación, porque hay evidencia reciente de que no es correcta. Las investigaciones que mi oponente utiliza para respaldar su argumento son del año 1960; hallazgos de 1995 —treinta y cinco años después— muestran que, en realidad, no hay relación entre la adopción de la pena de muerte y la tasa de delitos violentos.*

Hacer notar la existencia de contradicciones claras entre nuestra evidencia y la evidencia provista por nuestros oponentes facilita al jurado y a la audiencia la comparación entre ambos argumentos. En este caso, también es importante

equipo contrario- se construyen del mismo modo que las refutaciones que objetan los argumentos originales, pero, en su caso, se trata de objeciones a los argumentos de refutación.

*Fuentes "Tolerancia crítica y ciudadanía activa: una introducción práctica al debate educativo", Hernán Boromo, Juan M Mamberti y Jackson B. Mille*

**REFUTACIÓN**

Refutar es demostrar que lo dicho por otra persona no es válido, útil o conveniente Formas:

1. **Oscuridad**: lo que dice el equipo contrario no se entiende

2. **Improbabilidad**: lo que dice el equipo contrario es falso y no se puede probar

3. **Imposibilidad**: lo que dice el equipo contrario es imposible que suceda

4. **Contrariedad**: lo que dice el oponente es contrario a lo lógico y natural

5. **inmoral**: lo que dice el oponente es contrario a la moral y a las costumbres

6. **inutilidad**: lo que dice el equipo contrario no sirve para nada