

CUADERNILLO DE DEBATE

I.E.S. *Sofía*

¿QUÉ ES UN DEBATE ACADÉMICO?

Es una confrontación dialéctica regida por normas en la que se formula una pregunta. Una de las partes defiende con argumentos la postura a favor y otra en contra.

¿QUÉ ES UN ARGUMENTO?

Dar un argumento es ofrecer un conjunto de razones o de pruebas en apoyo de una conclusión. No todos los puntos de vista son iguales. Hay opiniones mejores que otras. Unas tienen un sustento más fuerte y otras más débil. Un buen argumento no es una mera reiteración de conclusiones, ofrece razones y pruebas.

REGLAS PARA LA COMPOSICIÓN DE ARGUMENTOS

1.- Distinguir entre premisas y conclusión

¿Qué estoy tratando de probar? ¿Cuál es mi conclusión? La conclusión es la afirmación a favor de la cual estamos dando razones. Las afirmaciones mediante las cuales ofrecemos razones son las premisas.

2.- Presentar las ideas en un orden natural.

Presentar el argumento en uno o dos párrafos. Hay que exponer las ideas en un orden tal que la línea de pensamiento sea lo más natural posible.

3.- Partir de premisas fiables.

Si las premisas son débiles, la conclusión es débil. Si no hay seguridad acerca de la fiabilidad de una premisa, puede que tengamos que hacer una investigación o dar un argumento cierto en favor de la premisa.

4.- Usar un lenguaje concreto, específico, definitivo.

Escribir y hablar concretamente, evitar los términos generales, vagos, abstractos.

5.- Evitar el lenguaje emotivo.

No se debe hacer que un argumento parezca bueno caricaturizando al oponente. Las personas defiende una posición con razones serias y sinceras.

6.- Utilizar términos consistentes.

Relacionar bien los términos. Que una cosa lleve a la otra.

7.- Usar un único significado para cada término.

Definir los términos clave que utilizamos. Luego, hay que tener cuidado de utilizarlos sólo como los hemos definido.



A	R1	R2	C	D
APERTURA	PRIMERA REFUTACIÓN	SEGUNDA REFUTACIÓN	CONCLUSIÓN	DOCUMENTALISTA
Primera impresión del equipo	Desarrollo del cuerpo argumental	Consolidar argumentos y contraponer	Consolidar argumentos y contraponer	Apoyo en la preparación y en la ejecución
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Exordio ✓ Saludo ✓ Cuerpo ✓ Peroración 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Refutación ✓ Exposición ✓ Pregunta ✓ Respuesta 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Refutación ✓ Exposición ✓ Pregunta ✓ Respuesta 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Acuerdo ✓ Desacuerdo ✓ Recuerdo ✓ Cierre 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Apoyo ✓ Discusión ✓ Evidencias ✓ Sustitución

EL EQUIPO

SORTEO DE POSTURAS

APERTURA	3'	APERTURA
REFUTACIÓN 1	4'	REFUTACIÓN 1
REFUTACIÓN 2	4'	REFUTACIÓN 2
CONCLUSIÓN	3'	CONCLUSIÓN



TURNOS

Sorteo

28' sin cortes

Deliberación

Feedback

30

Google

IV TORNEO DE DEBATE INTERCENTRO "ÁLVAR NÚÑEZ"

- **EXPOSICIÓN:** Un componente del grupo expondrá en un tiempo máximo de 3 minutos sus argumentos, a favor o en contra, del tema de debate.
- **RÉPLICA:** Cada grupo contará con un tiempo máximo de 2 minutos para hacer la réplica a los argumentos del otro equipo.
- **DISCUSIÓN ABIERTA:** Tras las réplicas se dispondrá de 5 minutos de interpelación mutua y abierta entre los grupos. Cada grupo contará, inicialmente, con 40 segundos para comenzar su primera intervención. Obligatoriamente, estos 40 segundos ha de consumirlos la persona responsable de esta parte del debate. A continuación la discusión es abierta, y deben intervenir el mayor número de componentes de ambos equipos. El moderador del debate controlará las intervenciones de los participantes para que el tiempo se reparta lo más equitativamente posible entre ambos equipos.
- **CONCLUSIÓN:** En esta fase final cada grupo contará con 2 minutos para rematar su intervención en el debate con unas conclusiones.

EL DEBATE DE ESTILO ACADÉMICO

ESTRUCTURA Y POSIBLES CONTENIDOS DE LOS DISCURSOS

(A título orientativo, para participantes noveles. Esta secuencia de contenidos no es obligatoria para un buen debate; dependiendo del tema y la postura que debas defender, usarás unos elementos u otros, cambiarás el orden o incluso añadirás los tuyos propios.)

- **INTRODUCCIÓN** (3 minutos):
 - Exordio (historia, noticia o anécdota que atrae y apunta a tu tesis).
 - Presentación de los Miembros de tu equipo.
 - Status Quo (describir la situación o problema que provoca el debate).
 - Analizar la Pregunta de Debate y Definición de sus términos.
 - Presentar nuestra postura sobre el tema y nuestra Tesis principal.
 - Presentar nuestros Argumentos (máximo 2 o 3, breves pero explicados).
 - Conclusión (conecta con el exordio inicial y con la tesis).

- **1ª REFUTACIÓN** (4 minutos):
 - Iniciar con una Cita o sentencia adecuada al tema.
 - Crítica a los argumentos del equipo contrario (1 min.)
 - Desarrollo de nuestros primeros argumentos (2 min.)
 - Responder una o dos preguntas del equipo contrario.
 - Conclusión (repaso de lo dicho y anunciar qué dirá el siguiente).

- **2ª REFUTACIÓN** (4 minutos):
 - Crítica extensa a los argumentos del equipo contrario (2 min.)
 - Desarrollo de nuestro último argumento (pero si vamos en contra, debemos explicarlo ya en la 1ª Ref. y aquí extenderlo) (1 min.)
 - Responder una o dos preguntas del equipo contrario.
 - Conclusión (repaso de lo dicho y cita o sentencia adecuada al tema).

- **CONCLUSIÓN** (3 minutos):
 - Agradecimiento a la organización y al equipo contrario.
 - Señalar el principal error del equipo contrario.
 - Enumerar cómo hemos destruido sus tres argumentos.
 - Repasar nuestros argumentos, que se quedan sólidamente en pie.¹
 - Terminar con una acción llamativa o una moraleja que resuma nuestra tesis y enlace con el exordio inicial.

¹ Otra opción para la conclusión es enumerar los puntos o temas de choque durante el debate, señalar las posturas y explicar al jurado cómo hemos ganado al equipo contrario en todos ellos con nuestros argumentos, preguntas...

Una idea para el inicio de debate.

TIPOS DE ARGUMENTO:

- ARGUMENTOS MEDIANTE EJEMPLOS: Se ofrece uno o más ejemplos en apoyo de una generalización. El requisito es que los ejemplos sean ciertos, para asegurarse de ello es importante investigar un poco. Es bueno dar más de un ejemplo. También se pueden utilizar encuestas (haciendo una investigación de trasfondo). Es importante comprobar las generalizaciones preguntándonos si hay contraejemplos. Si lo encontramos debemos revisar nuestra generalización.

"En épocas pasadas, las mujeres se casaban muy jóvenes. Julieta, en "Romeo y Julieta" de Shakespeare, aún no tenía catorce años. En la Edad Media, la edad normal del matrimonio para las jóvenes judías era de trece años. Y durante el Imperio romano muchas mujeres romanas contraían matrimonio a los trece años, incluso más jóvenes."

- ARGUMENTOS POR ANALOGÍA: Cuando un argumento acentúa las semejanzas entre dos casos. Tiene una estructura de dos premisas y conclusión. Primera premisa: formula una afirmación acerca del ejemplo usado como analogía. Segunda premisa: afirma que el ejemplo de la primera premisa es similar al ejemplo acerca del cual el argumento extrae una conclusión. Conclusión. Es importante que la analogía se base en una similitud relevante.

"Cuando usted forma parte de un equipo de fútbol americano, se compromete a atenerse a las decisiones de su quarterback. El presidente y su Gobierno son similares a un equipo de fútbol americano. Por lo tanto, cuando usted forma parte del Gobierno, se compromete a atenerse a las decisiones del presidente."

- ARGUMENTOS POR AUTORIDAD: Tenemos que confiar en otros para informarnos y para que nos digan lo que no podemos saber por nosotros mismos. Es importante que las fuentes sean citadas. También es importante que las fuentes sean cualificadas e imparciales.

"Amnistía Internacional informa, en el número de Amnesty International Newsletter (vol. 15, nº1, p.6) de enero de 1985, que algunos presos son maltratados en México. Por lo tanto, algunos presos son maltratados en México."

- ARGUMENTOS ACERCA DE LAS CAUSAS: A veces tratamos de explicar porqué sucede alguna cosa argumentando acerca de sus causas. Los buenos argumentos no apelan únicamente a la correlación, de A y B, también explican por qué tiene sentido para A causar B. La mayoría de los sucesos tiene muchas causas posibles. Hay que mostrar que ésa es la causa más probable.

"La mayoría de mis amigos que tienen una mentalidad abierta son cultos. La mayoría de mis amigos que tienen una mentalidad menos abierta no lo son. Parece probable que cuanto más lea usted, más se encontrará con nuevas ideas estimulantes, ideas que le harán tener menos confianza en las suyas. Leer también le saca de su mundo diario y le muestra cuán diferentes y variados estilos de vida puede haber. Leer, entonces, parece conducir a tener una mentalidad abierta."

- ARGUMENTOS DEDUCTIVOS: Los argumentos deductivos son aquellos en los cuales la verdad de sus premisas garantiza la verdad de sus conclusiones. Para discrepar con la conclusión se tiene que discrepar con alguna de sus premisas.

"Si en el ajedrez no hay factores aleatorios, entonces el ajedrez es un juego de pura destrezas. En el ajedrez no hay factores aleatorios. Por lo tanto, el ajedrez es un juego de pura destreza."

BOTIQUÍN DE EMERGENCIA CONTRA LAS FALACIAS MÁS COMUNES

FORMALES

A) **AFIRMACIÓN DEL CONSECUENTE:** muestre que la conclusión podría ser falsa (no ha llovido realmente) aunque las premisas sean ciertas. En general, demuestre que Q podría suceder como consecuencia de algo diferente de P (como haber regado el suelo).

B) **NEGACIÓN DEL ANTECEDENTE:** muestre que aunque las premisas sean ciertas (es verdad que no ha llovido) la conclusión podría ser falsa (el suelo sí está mojado). En general, demuestre que si no sucede P podría suceder Q como consecuencia de alguna causa distinta de P (regar plantas).

C) **FALACIA DE GENERALIZACIÓN:** Identifique el tamaño de la muestra que sirve para llegar a esa conclusión y el tamaño de la población o conjunto (¿a cuántos andaluces conoce usted para poder afirmar eso? Somos ocho millones). Demuestre que la muestra es demasiado pequeña.

INFORMALES

1.- **PETICIÓN DE PRINCIPIO** (o círculo vicioso): Demuestre que para aceptar la premisa (la Biblia dice la verdad) habría que aceptar primero la conclusión (que Dios existe), por lo cual no se está demostrando realmente nada, sino que se da por sentado la verdad de lo que había que probar.

2.- **ARGUMENTO AD BACULUM** (al bastón, a la amenaza): Identifique la amenaza (un parte) y la proposición (es importante atender en clase), y explique que la amenaza no tiene relación con la verdad o falsedad de la proposición, son dos ideas independientes.

3.- ARGUMENTO AD HOMINEM (ataque a la persona): Identifique el ataque personal (tú eres un borracho, tú también fumas) y demuestre que ni la personalidad ni las circunstancias de la persona tienen nada que ver con la verdad o falsedad de la proposición que se pretende defender (por ejemplo, que fumar es malo para la salud).

4.- ARGUMENTO AD IGNORANTIAM (recurso a la ignorancia): Identifique la proposición en cuestión (que los ovnis existen). Sostenga que puede ser cierta, pero que no se ha aportado ninguna prueba de si lo es o no. Quien ha hecho la afirmación es quien tiene que demostrarla, no usted.

5.- ARGUMENTO AD POPULUM (recurso a la mayoría): Explique que la verdad de una proposición no depende de cuánta gente esté de acuerdo con ella. La mayoría puede estar equivocada. Verdad no es igual a popularidad o a número de votos.

6.- ARGUMENTO AD MISERICORDIAM (recurso a los sentimientos): Identifique la propuesta (no llegar tarde) y la llamada a la compasión y sostenga que el estado de la persona (no puedo dormir, siento miedo...) no tiene nada que ver con la verdad de la propuesta (que hay que volver pronto a casa).

7.- ARGUMENTO DE LA PENDIENTE RESBALADIZA o la Bola de Nieve. Definición: con el fin de demostrar que la proposición P es inaceptable, se ofrecen una serie de consecuencias de P cada vez más inaceptables, sin demostrar que realmente ocurrirán si se produce P. Es un uso inadecuado del operador "si - entonces". Prueba: identifique la proposición P que se refuta (no te dejo ir a la discoteca), e identifique el último de los eventos en la serie (acabarás en la cárcel). Muestre que este último evento no necesariamente ocurrirá como consecuencia de P.

8.- FALACIA AD VERECUNDIAM (apelar a la autoridad):

Definición: Aunque algunas veces puede ser apropiado citar a una autoridad para apoyar una idea, muchas veces no lo es (cuando la persona citada no es un experto en esa materia, o cuando ni siquiera los expertos se ponen de acuerdo sobre el tema). Otro ejemplo de esta falacia es "hablar de oídas" para sostener que algo es verdad.

9.- ARGUMENTO POST HOC, ERGO PROPTER HOC (después de = a causa de, o argumento de la falsa causa)

Definición: alguien comete esta falacia cuando asume que, dado que un acontecimiento sucede después de otro, aquél fue causado por éste. Demuestre que la correlación es pura coincidencia explicando que (i) el efecto (agujetas) se habría producido aunque no hubiera ocurrido la presunta causa (dar filosofía), o que (ii) el efecto (suspender filosofía) fue causado por un motivo (no estudiaste) distinto de la causa propuesta (el gato negro).



TORNEO PROVINCIAL DE _____.

NOMBRE DEL JURADO: _____.

Ronda	EQUIPO A FAVOR	EQUIPO EN CONTRA
-------	----------------	------------------

ASPECTOS DE FONDO		ASPECTOS DE FORMA	
A FAVOR	EN CONTRA	A FAVOR	EN CONTRA
1. LÍNEA ARGUMENTAL definida y coherente.		6. LENGUAJE VERBAL (correcto, claro, preciso y elocuente).	
2. RELEVANCIA (responde a la cuestión planteada).		7. LENGUAJE CORPORAL (gestual, domina el espacio, contacto visual)	
3. ARGUMENTOS (veraces, profundos, sólidos y variados).		8. COMIENZOS cautivadores y FINALES contundentes.	
4. EVIDENCIAS (claras, rigurosas, pertinentes y variadas).		OTROS CRITERIOS	
5. REFUTACIÓN (críticas y réplicas; preguntas y respuestas audaces)		9. EQUILIBRIO entre los miembros del equipo.	
		10. ACERCAMIENTO de posturas (escuchar al equipo contrario).	

RECUERDA Puntúa cada ítem de 0 a 2	0	0'5	1	1'5	2
	Muy mal	Mal	Regular	Bien	Muy bien

SUMA TOTAL DE PUNTOS		EQUIPO GANADOR (tras la deliberación conjunta)
A FAVOR:	EN CONTRA:	
MEJOR ORADOR/A (voto individual)		

FIRMA DEL JURADO: