



MANUAL DE DEBATE

Año 2019

Manual de Debate

República de Panamá
Panamá, 2019

Co-autores:

Alejandro Benítez
David García
Orlando Carrasquilla
Arturo Serrano
Carolyne Castillo
Augusto de León

**Coordinación Ejecutiva
Consejo Nacional de Clubes de Debate**

María Fernanda Cortizo F.
Coordinadora Ejecutiva

Alejandro Benítez
Coordinación Académica

Diego Rivera
Coordinador de Logística y Administración

Daniela Noriega
Coordinación de Recursos Humanos

Irma Hernández
Coordinación de Relaciones Públicas

Reservados todos los derechos. No se permite la reproducción total o parcial de esta obra, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio (electrónico, mecánico, fotocopia, grabación u otros) sin autorización previa y por escrito de los titulares del copyright. La infracción de dichos derechos puede constituir un delito contra la propiedad intelectual.

CONTENIDO

05	SECCIÓN 1 Introducción
09	SECCIÓN 2 La Moción
13	SECCIÓN 3 Argumentación
17	SECCIÓN 4 Refutación
22	SECCIÓN 5 Comparativas
26	SECCIÓN 6 Formato para la Copa Nacional de debate
30	SECCIÓN 7 Anexos del Formato World School
33	SECCIÓN 8 Construcción de casos
37	SECCIÓN 9 Clubes de debate
41	SECCIÓN 10 Otros Formatos de debate
45	SECCIÓN 11 Técnicas de Oralidad

El debate se basa justamente en buscar la vía correcta para que se pueda convencer.

El objetivo de este manual es enseñar a usar la palabra, el razonamiento, la lógica y la persuasión para ayudar a la juventud a resolver conflictos por medio del diálogo y el debate.

Sección 1

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

En octubre de 1936, España ya se encontraba bajo el régimen militar de Francisco Franco. El día 12 de octubre de ese año, durante la celebración del Día de la Raza, se produjo una fuerte discusión entre el entonces rector de la Universidad de Salamanca, Miguel de Unamuno, escritor que había criticado duramente la rebelión de los militares liderada por Francisco Franco contra el Gobierno; y el general José Millán-Astray, fundador de la Legión Española y figura importante del régimen de Franco.

El general se encontraba acompañado de una gran cantidad de simpatizantes, incluyendo varios legionarios armados y, en un determinado momento, luego de un breve discurso, dijo "¡Muera la inteligencia! ¡Viva la muerte!". Fue entonces que Unamuno respondió con su famosa frase: "Venceréis, pero no convenceréis. Venceréis porque tenéis sobrada fuerza bruta; pero no convenceréis, porque convencer significa persuadir. Y para persuadir necesitáis algo que os falta: razón y derecho en la lucha."

Esta anécdota ilustra claramente la diferencia entre vencer por tener fuerza y convencer por medio de la persuasión. En ambos casos, si se tiene éxito, el fin al que se llega es el mismo: se logra que la opinión o postura propia prevalezca.

Sin embargo, el camino para llegar a esto hace toda la diferencia.

El debate se basa justamente en buscar la vía correcta para que se pueda convencer.

El objetivo de este manual es enseñar a usar la palabra, el razonamiento, la lógica y la persuasión para ayudar a la juventud a resolver conflictos por medio del diálogo y el debate.

Es importante saber que debatimos todos los días, aunque no nos demos cuenta. En nuestros hogares, cuando queremos convencer a nuestros padres para que nos dejen salir con amigos; con nuestros compañeros de clases para decidir a dónde ir a pasar la tarde; inclusive con nuestros maestros cuando queremos cuestionar algo. También vemos el debate en la política y en nuestras instituciones, como la Asamblea Nacional, o en los debates entre candidatos políticos. No escapa el ámbito profesional, es decir, en nuestro trabajo, cuando queremos tener mejor comunicación y entendimiento con nuestros colegas.

En definitiva, no hay espacio en donde no debatamos, por lo que aprender a hacerlo bien es una ventaja que no debemos dejar pasar.

Aunque este manual tiene un enfoque competitivo o académico, con el paso de los capítulos el estudiante logrará desarrollar habilidades que le servirán a lo largo de su vida sin importar el ámbito en que se desarrolle. Es un mito que el debate solo tiene que ver con política o que solo es útil para los abogados. El debate es una puerta llena de oportunidades, ofreciendo a los que lo practican atributos como:



El debate es una herramienta que ayuda a lograr lo que te propongas, desde ganar las elecciones, conseguir trabajo, hacer una buena charla o resolver problemas de tu entorno. De igual forma, el debate es un proceso académico que tiene como fin ser más consciente de lo que ocurre alrededor, al cuestionar la información que recibes y aprender a defender con fundamento tus ideas, convirtiéndote así en agente de cambio para la sociedad.

Sin embargo, como sabemos que el debate también es una competencia, y la Copa Nacional de Debate es una de ellas, debemos saber los aspectos generales del debate en el sentido competitivo. Así como el fútbol necesita de una cancha y dos equipos, el debate competitivo siempre necesitará lo siguiente:

LA MOCIÓN

En palabras sencillas, es el tema que se busca debatir. Es un término muy importante, por lo que en otro capítulo desarrollaremos el mismo a profundidad. Podemos establecer como ejemplo de moción la siguiente:

“El uso de teléfonos celulares en las escuelas debería ser prohibido”.

LOS EQUIPOS

Para realizar un debate clásico, se requieren dos equipos, uno que argumente a favor de la moción (el equipo afirmativo) y otro que argumente en contra de la moción (el equipo negativo).

Los equipos tendrán la misma cantidad de miembros. El rol de cada miembro en el equipo quedará a discreción del mismo equipo.

LA POSICIÓN AFIRMATIVA

La misión del equipo afirmativo es buscar persuadir que la proposición contenida en la moción es válida. Esto lo hará dando argumentos que apoyen su postura. Además, el equipo a favor debe refutar y comparar los argumentos presentados por el equipo negativo.

Ejemplo:

Moción: El uso de teléfonos celulares en las escuelas debería ser prohibido

En este caso, la posición afirmativa debe respaldar que el uso de teléfonos celulares en las escuelas trae más perjuicios que beneficios. No debe defender temas fuera de la moción, como debatir cómo se van a prohibir los celulares, o si es posible prohibirlo. Se sugiere analizar cada palabra de la moción para poder establecer una buena estrategia.

LA POSICIÓN NEGATIVA

La misión del equipo negativo es persuadir que la proposición contenida en la moción no es válida. El equipo negativo debe argumentar, refutar y comparar en oposición a los argumentos presentados por el equipo de la posición afirmativa.

Ejemplo:

Moción: El uso de teléfonos celulares en las escuelas debería ser prohibido

En este caso, la posición negativa debe apoyar que el uso de teléfonos celulares en las escuelas trae más beneficios que perjuicios.

ROLES ACCESORIOS

Además de los miembros del equipo, participan en el debate un moderador y los jueces. La presencia de público es opcional.

MODERADOR

El moderador se encarga de la presentación del debate, da inicio y concluye el debate y maneja el tiempo de los oradores. Le anuncia a cada miembro cuando comienza su discurso, cuando está cerca de terminar y cuando ha terminado. Se encargará de mantener el orden en el debate.

LOS JUECES

Los jueces son quienes calificarán a los debatientes. Los jueces en algunas rondas tendrán la oportunidad de brindar retroalimentación sobre su participación, siempre en el marco del respeto con el propósito de que los participantes puedan fortalecer sus debilidades y mejorar.

Sección 2

LA MOCIÓN

LA MOCIÓN

Ya mencionamos que la moción se encuentra en el centro del debate, ya que desarrolla el tema que se va a debatir. Todo lo que esté fuera de la moción sale del esquema del debate.

Una moción es una proposición que:

MOCIÓN DE HECHO

Nos pide demostrar la veracidad o falsedad de una afirmación.

MOCIÓN VALORATIVA

Nos pide demostrar que algo es o ha sido positivo o negativo. A esto se le llama un Juicio de Valor.

MOCIÓN POLÍTICA

Nos propone crear una política en particular para tratar con un problema, demostrar por qué es posible hacer dicha política y por qué resolvería el problema. A ese plan se le llama Modelo o Plan Político.

Es importante notar que las mociones (a menos que se diga textualmente lo contrario) no están limitadas a un lugar o tiempo específico diferente del actual.

CARGAS PROBATORIAS

Las cargas probatorias son las premisas o afirmaciones (en relación a la moción) que los equipos deben probar, y que si prueban, ganan el debate.

Si nos preguntamos “¿Qué debo probar?”,

la respuesta será nuestra carga probatoria. Las cargas probatorias varían dependiendo del tipo de la moción.

Si la moción es de hecho, la carga probatoria será demostrar la veracidad o falsedad de una afirmación.

Ejemplo de una moción de hecho:

El teléfono celular es dañino para la salud de los jóvenes.

En este debate se debe probar si los celulares son perjudiciales o no para la salud de los jóvenes. El equipo afirmativo defendería que la afirmación es correcta, mientras que el negativo defendería que la afirmación es incorrecta.

Si la moción es valorativa, la carga probatoria será demostrar que algo es bueno o malo, generalmente comparando los beneficios y perjuicios prácticos.

Ejemplo de una moción valorativa:

El salario mínimo debería ser eliminado.

No se debe cuestionar sobre si se puede o no se puede hacer. El argumento del equipo de la afirmativa deberá buscar persuadir al público que el salario mínimo debe ser eliminado, porque cumple cierto criterio de valor. Mientras que el equipo de la negativa deberá persuadir al público para evitar que esto suceda, porque no cumple el criterio de valor.

Un criterio de valor podría ser sobre si la afirmación genera más beneficios que perjuicios. A estos criterios de valor los llamamos métricas. Y las métricas son la manera de medir quien ganó el debate. En este caso, sabemos que ganó el debate el que mostró si el salario mínimo tiene más beneficios que perjuicios o vice versa.

Si la moción es política, las cargas probatorias serán:

- Demostrar que hay un problema.
- Demostrar que resolvemos el problema.
- Demostrar que podemos realizar la solución del problema.
- Demostrar que es la solución más efectiva.

Ejemplo de una moción política:

“Esta casa retiraría la beca universal en Panamá.”

En las mociones políticas, cada equipo debe buscar cuál es el problema al que se refiere la moción. En esta moción el problema es lo controversial que es la beca. Ayuda a muchos, pero también es un programa muy costoso y por ser universal, hay personas que piensan que se la ganan estudiantes que no la merecen. El equipo afirmativo debe establecer por qué hay que solucionar el problema, un mecanismo viable mediante el cual implementarían la acción y demostrar cómo el mecanismo resuelve el problema. Por el otro lado, el negativo tiene cuatro opciones. Puede cuestionar que el problema deba resolverse, si la acción resuelve el problema, la eficacia de la acción para resolver el problema, o sugerir una contrapropuesta que trate con el mismo problema y lo resuelva mejor.

DEFINICIONES Y REDEFINICIONES

En el debate competitivo, las mociones se deben definir. Esto lo hace la bancada afirmativa.

Definimos los términos claves de la moción que deben dejarse claros para que el debate sea posible. No debemos definir todos los términos, solo aquellos que podrían ser confusos.

Por ejemplo, términos como “Panamá” o “escuelas” no deberían definirse.

Términos como “público” sí, porque tienen diferentes significados en diferentes contextos:

“Se deberían usar uniformes en escuelas públicas.” (Haciendo referencia al Estado).

“Se debería tener una lista pública de los declarados culpables por delitos violentos.” (Haciendo referencia a que todos pueden tener acceso a la lista).

No necesitamos utilizar definiciones de diccionario. Sin embargo, debemos aprender lo que no debemos hacer a la hora de definir, siendo las redefiniciones la herramienta a utilizar cuando el equipo afirmativo haya definido incorrectamente.

Las redefiniciones son un mecanismo mediante el cual el primer orador de la bancada negativa considera que las definiciones dadas por el primer orador de la bancada afirmativa son injustas y no permiten que haya un debate. Solo se puede redefinir cuando:

La definición dada es autocomprobatoria

La definición es autocomprobatoria cuando el equipo que define gana la moción, solo definiendo. Si la moción es sobre si la posesión de riqueza extrema es o no es inmoral, y el primer orador del afirmativo define la posesión de riqueza extrema como un acto inmoral, la definición es autocomprobatoria. Esto es porque ya la posesión de riqueza extrema es un acto inmoral por definición, por lo cual no hay debate. El primer orador negativo puede redefinir, utilizando una definición justa y citando la razón por la cual está redefiniendo. Una definición más justa para el debate sería definir la posesión de riqueza extrema como tener una gran cantidad de dinero que supere los millones de dólares.

La definición cierra el debate a espacio o a tiempo

La definición cierra el debate a espacio o a tiempo cuando define términos ubicándolos en un lugar geográfico específico, o los define en otro momento histórico. Si la moción es sobre legalizar el consumo de marihuana, entonces definir el debate en Australia o el distrito de Panamá es cerrar el debate en espacio. Esto no significa que no podamos usar ejemplos de algún país en específico, si no que no debemos cerrar los ejemplos a solo los de ese país. Si definen el debate en la Edad Media o 1920, entonces la definición cerraría el debate a tiempo. Cuando esto sucede se recomienda expandir el debate, aclarar que se debatirá de manera general (siempre y cuando la moción no diga lo contrario) y en la actualidad.

La definición es ardilla

Se dice que la definición es ardilla cuando se aleja gravemente de lo que el término quiere decir. Por ejemplo, si la moción es sobre si debiera existir la pena de muerte, y el primer orador del afirmativo define pena de muerte como un sentimiento de vergüenza extrema, esa definición es ardilla porque se aleja de la realidad del debate. El primer orador del negativo podría redefinir citando que la definición es ardilla y redefinir pena de muerte como sentencia que implica la muerte del culpable.

Nota: Cuando se redefina, se debe explicar por qué la definición que estamos redefiniendo cumple uno de los criterios que presentamos, no se debe redefinir sin explicar la razón de la misma. Los debates de definiciones, cuando los equipos no se ponen de acuerdo sobre cuál debería ser la definición, no son deseados. Siempre hay que definir de manera que el rival pueda argumentar y evitar ser injustos.

Sección 3

ARGUMENTACIÓN

ARGUMENTACIÓN

Un argumento es una idea razonada y estructurada que busca demostrar un punto. Son importantes ya que constituyen la herramienta por excelencia que tendrá un equipo para ganar el debate.

Son razonados porque hay un conjunto de elementos que los hacen ciertos. Y son estructurados porque hay un orden que conecta las ideas para que el argumento sea más claro y entendible.

MODELO AREL

Es un modelo argumentativo que consiste en una afirmación o idea central que sostiene nuestro argumento y es la esencia de lo que queremos probar; un razonamiento que busca demostrar la veracidad a través de explicaciones desarrolladas; una evidencia o ejemplo

que sirve para ver cómo en la vida real se aplica la afirmación y finalmente un link (nexo) que busca demostrar la importancia de nuestro argumento.

Este modelo sirve como guía para construir argumentos ordenados y bien explicados.

EJEMPLO DE MOCIÓN:

Crearemos un argumento para el equipo a favor.

¿Se debería obligar a los hijos de los políticos a asistir a colegios públicos?

AFIRMACIÓN:

Se puede obtener preguntándose:

¿Por qué se debería aceptar la moción? Es la base del argumento y debe ser clara.

Ej.: "Obligar a los hijos de los políticos a asistir a colegios públicos mejoraría la educación pública."

RAZONAMIENTO:

Son las razones por las cuales se explica porque la afirmación es verdadera. La idea es preguntarse "¿Por qué es cierta la afirmación?".

Debemos seguir preguntándonos hasta llegar a una respuesta concreta, creíble y aceptable para que no sea fácilmente refutable. No hay que dejar vacíos lógicos que el rival pueda atacar.

"¿Por qué obligar a los hijos de los políticos a asistir a colegios públicos mejoraría la educación?"

Porque les daría más razones para mejorar el sistema público de educación.

"¿Por qué les daría más razones para mejorar el sistema público de educación?"

Porque sus hijos estudiarían en colegios públicos, y los padres quieren que sus hijos tengan una buena educación.

EVIDENCIA:

Respalda la validez del argumento con ejemplos creíbles para facilitar el entendimiento del argumento. Pueden ser estadísticas, casos, ejemplos históricos, estudios científicos o analogías que busquen explicar de una manera más clara lo que queremos explicar con el argumento. La evidencia no sustituye el desarrollo del razonamiento del argumento.

"Vemos que muchos padres hacen grandes sacrificios económicos para que sus hijos accedan a una buena educación."

LINK (NEXO):

Es la manera de relacionar la afirmación con la moción del debate o la forma de explicar por qué es importante nuestro argumento para la moción. El link tiene que estar muy bien desarrollado.

"¿Por qué nos importa que se mejore el sistema educativo público?"

Porque es el que afecta a la mayoría de las personas y la educación es necesaria para poder tener buenas condiciones de vida, como estabilidad económica.

En este caso, la carga probatoria de a favor es demostrar que la medida trae más beneficios que perjuicios, y el link responde específicamente cuáles son esos beneficios.

AHORA JUNTEMOS TODAS LAS PARTES

“Obligar a los hijos de los políticos a asistir a colegios públicos mejoraría el sistema de educación pública. Porque los políticos tendrían más razones para mejorar el sistema de educación pública, porque sus hijos estudiarían en colegios públicos, y los padres quieren que sus hijos reciban una buena educación. Vemos que muchos padres hacen grandes sacrificios económicos para que sus hijos puedan recibir una buena educación. Esto es importante porque la educación pública afecta a la mayoría de los estudiantes, y es necesaria para poder tener buenas condiciones de vida, porque te permite acceder a un mejor salario, que te permite obtener mejores servicios y estabilidad económica.”

Si lo desglosamos vemos cada una de las partes de AREL

A = Obligar a los hijos de los políticos a asistir a colegios públicos mejoraría el sistema de educación pública.

R = Porque los políticos tendrían más razones para mejorar el sistema de educación pública.

R = Porque sus hijos estudiarían en colegios públicos.

R = Y los padres quieren que sus hijos reciban una buena educación.

E = Muchos padres realizan grandes sacrificios económicos para que sus hijos tengan una buena educación.

L = Esto es importante porque la educación pública afecta a la mayoría de los estudiantes, y es necesaria para poder tener buenas condiciones de vida, porque te permite acceder a un mejor salario, que te permite obtener mejores servicios y estabilidad económica.

Sección 4

REFUTACIÓN

Exploremos esto a profundidad

La refutación es la parte deconstructiva del debate. Mientras los argumentos buscan construir tu material para el debate, las refutaciones buscan oponerse a lo presentado por el rival para descalificarlo del debate. Para poder refutar debemos escuchar lo que dice el rival, no solo escuchar lo que queremos.

Las refutaciones nunca deberán ser insultos o ataques hacia la otra persona o el otro equipo, siempre deberán ir orientadas a atacar el punto central de la argumentación contraria. En ese sentido hay 3 formas principales de refutar un argumento.

Primero, por su relevancia, descalificando así aquellos argumentos que no estén debatiendo la moción; segundo, por su suficiencia, atacando el argumento de tu oponente por tener poco razonamiento y explicando cómo esta falta de razonamiento es importante para el debate; y finalmente, por su aceptabilidad, con esta forma buscamos demostrar que el argumento del rival es falso. Demostrando la falsedad de los razonamientos presentados para, lógicamente, poder deconstruir la argumentación.

EXPLOREMOS ESTO A PROFUNDIDAD

El razonamiento es falso

El ejemplo que utilizaremos será: Se deberían prohibir las pruebas en animales

A = Si se prohíben las pruebas en animales no tendríamos productos de calidad

R = Porque se necesitan pruebas para hacer productos de calidad

R = Y sin animales no se pueden tener pruebas

L = Los productos de calidad son importantes porque afectan la capacidad de la empresa para venderlos, y la calidad de vida de las personas que lo usan.

El razonamiento es falso, porque aunque una parte de las pruebas se hagan en animales, no significa que no existan otros mecanismos para hacer pruebas. Otros mecanismos de pruebas pueden consistir en exámenes de laboratorio. Nos damos cuenta que este método de refutación ataca a los razonamientos.

El razonamiento es ilógico

El razonamiento es ilógico:

A = Las regulaciones ambientales son populares

R = Mis amigos creen que las regulaciones ambientales son buenas

El razonamiento es insuficiente.

No es suficiente que mis amigos creen que las regulaciones ambientales son buenas para decir que, en general, las regulaciones ambientales son populares. Esto es porque mis amigos no representan a un grupo de personas lo suficientemente grande como para representar a la población total. Este criterio de refutación ataca la interacción entre los razonamientos, es decir, si tienen una conexión lógica.

El argumento no tiene relación con la moción

El ejemplo que utilizaremos será: Lionel Messi es mejor futbolista que Cristiano Ronaldo.

A = Lionel Messi es más joven que Cristiano Ronaldo

R = Lionel Messi tiene 31 años

R = Cristiano Ronaldo tiene 34 años

L = Como Lionel Messi es más joven que Cristiano Ronaldo, entonces Lionel Messi es mejor futbolista.

El argumento no tiene ninguna relación con la moción, es irrelevante. Porque la edad no tiene nada que ver con que un jugador sea o no mejor que otro. Este método de refutación ataca el link del argumento, la parte en la cual el argumento debe probar la relevancia con respecto a la moción.

Pasos para refutar:

I = Identificación: "El equipo contrario dijo." Empieza recordando como es el argumento del rival.

C = Crítica: "Pero..." En esta parte es donde introduces tu refutación. Aquí es donde dices si el argumento es inválido por ser ilógico, falso, o por no tener relación con la moción.

E = Explicación: "Porque..." Aquí tienes que explicar porque ese argumento que estás refutando es ilógico, falso o no tiene relación con la moción. Para esto debes dar justificaciones.

C = Conclusión: "Y entonces el argumento del rival..." Aquí explicamos el efecto de nuestra refutación sobre el argumento, dependiendo del método de refutación que hayamos usado.

VOLVAMOS A LOS EJEMPLOS

A = Si se prohíben las pruebas en animales no tendríamos productos de calidad

R = Porque se necesitan pruebas para hacer productos de calidad

R = Y sin animales no se pueden tener pruebas

L = Los productos de calidad son importantes porque afectan la capacidad de la empresa para venderlos, y la calidad de vida de las personas que lo usan.

Nuestra respuesta sería:

I = El rival nos dice que sin animales no se pueden tener pruebas.

C = Pero esto es falso.

E = Porque hay otros mecanismos para hacer pruebas, como lo son experimentar en laboratorios.

C = Y entonces el argumento del rival se invalida, porque tumbamos el razonamiento del que se basa todo el argumento.

A = Las regulaciones ambientales son populares

R = Porque mis amigos creen que las regulaciones ambientales son buenas

Nuestra respuesta sería:

I = El rival nos dice que como sus amigos creen que las regulaciones ambientales son buenas, entonces son populares

C = Pero esto es insuficiente

E = Porque no es suficiente que sus amigos creen que las regulaciones ambientales son buenas, ya que no representan un grupo de personas lo suficientemente grande como para representar a la población total.

C = Y el argumento del rival se invalida porque sus premisas no llevan a la afirmación que defiende.

A = Lionel Messi es más joven que Cristiano Ronaldo

R = Lionel Messi tiene 31 años

R = Cristiano Ronaldo tiene 34 años

L = Como Lionel Messi es más joven que Cristiano Ronaldo, entonces Lionel Messi es mejor futbolista.

Nuestra respuesta sería:

I = El rival nos dice que como Lionel Messi es más joven que Cristiano Ronaldo, entonces Lionel Messi es mejor futbolista.

C = Pero esto es irrelevante.

E = Porque la edad del futbolista no tiene nada que ver con que sea o no mejor que otro.

C = Y el argumento del rival se invalida porque la afirmación que demuestra no es relevante para el debate.

Sección 5

COMPARATIVAS

COMPARATIVAS

Para hablar de comparativas, primero debemos hablar de impactos.

Los impactos son las consecuencias prácticas de nuestro argumento. Un argumento puede tener un gran razonamiento, pero si no tiene relevancia en sus impactos, no sirve para nada en el debate. Por ejemplo, si presentamos un argumento que aumenta la discriminación hacia una minoría, los impactos serían la pérdida de trabajos, los problemas en las

interacciones sociales, el sentimiento de inseguridad, por mencionar algunos.

A veces podemos tener dificultades encontrando y explicando los impactos de nuestros argumentos. Una estrategia que nos ayuda a hacerlo es evaluar cómo nuestro argumento impacta distintos escenarios. Para acordarnos de algunos escenarios útiles podemos usar el acrónimo.



Económico



Social



Político



Educativo



Religioso



Ambiental

La importancia del argumento se mide dependiendo de los impactos.

Argumentos con impactos que afectan a muchas personas, que generen un gran efecto en las personas o que afecten a personas vulnerables, son los que tendrán una mayor importancia en el debate.

En este capítulo aprenderemos cómo comparar los impactos con diferentes criterios.

Los criterios nos dan una idea de la importancia del impacto, y con estos podemos tener una idea de cómo justificar que nuestros impactos son importantes.

CRITERIOS CUANTITATIVO

El criterio cuantitativo nos hace preguntarnos cuál argumento es más importante verificando cual afecta a más agentes. Por ejemplo, preferimos mejorar económicamente a cien personas, que solo a una.

CRITERIOS DE REVERSIBILIDAD

El criterio de reversibilidad nos hace preguntarnos si el daño que se produce al hacer algo es reversible o no, es decir, si vamos a poder solucionarlo.

Se suele ver mucho en mociones sobre medio ambiente. Por ejemplo, si tenemos que decidir entre construir un puerto a costas de destruir un manglar, podemos usar este criterio para comparar ambas posiciones.

El puerto traería beneficios económicos, se movería mercancía y generaría empleos para el funcionamiento del puerto. La construcción de un puerto implica usar maquinaria y productos de construcción en el manglar, lo que dañaría el manglar de forma irreversible, por lo que nunca se podría arreglar.

El manglar se encarga de resguardar el ecosistema y evitar inundaciones.

Preferimos no realizar el puerto y no destruir el manglar, porque los daños al manglar son irreversibles, mientras que los posibles beneficios del puerto se pueden conseguir de otras formas, sin destruir el manglar.

CRITERIOS CUALITATIVO

El criterio cualitativo nos hace preguntarnos cuál argumento tiene un mayor efecto sobre los agentes. Por ejemplo, preferimos salvar a una persona de la muerte, que evitar que cien personas se rompan la mano. Esto es porque el daño que se le hace a una persona con la muerte es mucho mayor que el daño de una fractura a muchas personas.

CRITERIO DE VULNERABILIDAD

El criterio de vulnerabilidad nos hace preguntarnos a quién el argumento está haciendo efecto. Por ejemplo, preferimos quitarle diez mil dólares a un millonario, que diez dólares a una persona en extrema necesidad. Esto es porque el millonario sufre menos que la persona en extrema necesidad, aunque el efecto sea mayor en el millonario.



Ahora que sabemos qué son impactos, veremos lo que son las comparativas. El debate es una actividad comparativa, es decir, requiere de pensar en lo que yo presenté y lo que presentó el rival, y ver a quién es atribuible la razón.

Todas las mociones tendrán argumentos válidos para ambos lados, ya sea el afirmativo o el negativo, y muchas veces no podremos refutar todo el contenido que nos trae el rival. En esas situaciones necesitaremos usar una herramienta llamada comparativa.

Supongamos que tengamos una moción sobre si preferimos vivir en un mundo en el que no se pueda mentir. El afirmativo podría decir que si no hay mentiras es más fácil para las personas acceder a la información y tomar mejores decisiones basadas en un mayor entendimiento de lo que en realidad ocurre. Mientras que el lado negativo podría decir que hay veces que necesitamos mentir para evitar lastimar emocionalmente a otras personas que son susceptibles evitando que se genere un daño emocional en estas personas. ¿Qué hacemos cuando ambos lados tienen puntos válidos? Pues los comparamos.

Para comparar debemos preguntarnos *“¿Por qué mi argumento es mejor que el argumento del rival?”*. Muchas veces decimos que nuestro argumento es más importante. Siempre tenemos que comparar lo que hemos presentado con lo que presenta el rival. Si en este caso somos afirmativo, debemos preguntarnos:

“¿Por qué las mejores decisiones son más importantes que dañar emocionalmente a algunas personas?”

Y el equipo negativo:

“¿Por qué dañar emocionalmente a algunas personas es más importante que tomar mejores decisiones?”

Para realizar las comparativas podemos seguir el siguiente modelo:

I = Identificación: “¿Qué es más importante, nuestro argumento o el del rival?” Aquí establecemos los argumentos que compararemos.

C = Criterio: “Esto es más importante porque...” Aquí presentamos el criterio de comparación que usaremos.

E = Explicación: Aquí tenemos que explicar porque nuestro argumento tiene mayor importancia usando el criterio.

Respondiendo a *“¿Por qué mis impactos afectan a más personas?”*, *“¿Por qué mis impactos tienen un mayor efecto?”*, *“¿Por qué mis impactos afectan a personas más vulnerables?”*, *“¿Por qué mis impactos evitan generar daños irreversibles?”*. Es importante que demostremos por qué nuestro argumento tiene mayor importancia, no sólo establecer que lo es.

Si en el argumento necesitamos un razonamiento para justificar la afirmación, en las comparativas también necesitamos de razones para convencer que nuestro argumento es más importante que el del rival.

Sección 6

FORMATO PARA LA COPA NACIONAL DE DEBATE

El formato de esta copa es el World Schools Debate. Este formato tiene dos equipos de tres personas y cada uno asumirá una posición en el debate: a favor (Proposición) o en contra (Oposición) de la moción a debatir.

Se dará a conocer la moción de cada ronda de debate con antelación para que los debatientes puedan investigar y prepararse, pero no se asignarán las posiciones hasta por lo menos 15 minutos antes que empiece la ronda de debate.

El formato a debatir, en el orden respectivo, será el siguiente:

EQUIPO A FAVOR		EQUIPO EN CONTRA	
#1	Primer orador afirmativo 6 minutos	#2	Primer orador negativo 6 minutos
#3	Segundo orador afirmativo 6 minutos	#4	Segundo orador negativo 6 minutos
#5	Tercer orador afirmativo 6 minutos	#6	Tercer orador negativo 6 minutos
#8	Respuesta afirmativa 3 minutos	#7	Respuesta negativa 3 minutos

Así, cada equipo tendrá cuatro intervenciones, como se explican a continuación.

Tres intervenciones constructivas y deconstructivas

En las primeras dos intervenciones de cada equipo, los equipos se deben preocupar por introducir los argumentos que construyan su caso.

PRIMER ORADOR AFIRMATIVO:

Durante esta intervención, el orador afirmativo tiene el deber de introducir la moción, definir razonablemente las palabras y presentar los argumentos que desarrollarán. En ciertas mociones políticas, el orador debe explicar su

plan político (manera en la cual se llevaría a cabo la acción que sugiere la moción). Después, el orador debe desarrollar sus argumentos, usualmente dos.

PRIMER ORADOR NEGATIVO:

El primer orador negativo debe reintroducir la moción y aceptar o rechazar las definiciones del equipo afirmativo. Es importante resaltar que solo se deben rechazar definiciones por incumplir los causales ya presentados. Si la moción es política, y el equipo de la oposición lo decide, se presenta el contra plan político. Luego, el orador debe refutar los argumentos presentados por el rival.

Desarrollar su argumentación (usualmente dos argumentos). Y finalmente, comparar lo que presentaron ambos oradores.

SEGUNDOS ORADORES:

Los segundos oradores de cada equipo deben refutar los argumentos que ha presentado el rival y responder a las refutas de sus propios argumentos. Luego, el orador puede desarrollar argumentación (usualmente un argumento). Finalmente, debe hacer una comparativa entre los argumentos de su equipo y los del rival.

TERCEROS ORADORES:

No pueden introducir nuevos argumentos. Se pueden introducir ejemplos para reforzar los argumentos antes presentados. El tercer orador tiene la obligación de resumir lo que ya ha sido presentado, normalmente utilizando puntos de

choque, y realizar todas las refutaciones que faltan a los argumentos del rival.

NOTA:

Durante los primeros seis discursos del debate se permite pedir puntos de información al equipo contrario después del primer y antes del último minuto de cada intervención. Si el orador acepta el punto, el contrario puede desarrollar su punto. Los puntos no deben pasar de 15 segundos y pueden ser interrumpidos en cualquier momento por el orador. Se pueden utilizar para hacer una aclaración o refutar contenido. Una buena o mala respuesta a un punto de información se considera al evaluar el contenido del equipo. Se espera que cada orador dé al menos dos puntos de información y que el equipo contrario espere como mínimo 20 segundos entre cada petición.



UNA INTERVENCIÓN DE RESPUESTA

En esta intervención se debe cerrar el debate.

El deber principal del orador que haga este discurso es utilizar las comparativas para mostrarle al juez como su equipo gana los puntos de choque, y la ronda. No se debe introducir ningún tipo de contenido nuevo, ni argumentativo, ni refutativo.

Nota: Solo el primer o segundo orador de cada equipo puede dar la respuesta.

Al final del debate el equipo que acumule la mayor cantidad de puntos en las tres áreas de evaluación (contenido, estilo y estrategia), será declarado el ganador.

EQUIPO A FAVOR

#1

Primer orador afirmativo (6 min)

- Definiciones
- ¿Plan político?
- Argumentos (2)

#3

Segundo orador afirmativo (6 min)

- Refutaciones
- Contra refutaciones
- Argumento (1)
- Comparativas

#5

Tercer orador afirmativo (6 min)

- No Argumentos nuevos
- Refutaciones
- Resumen del debate

#8

Respuesta afirmativa (3 min)

- No Argumentos nuevos
- No Refutaciones nuevas
- Comparativas

EQUIPO EN CONTRA

#2

Primero orador negativo (6 min)

- ¿Redefiniciones?
- ¿Contra plan político?
- Refutaciones
- Argumentos (2)
- Comparativas

#4

Segundo orador negativo (6 min)

- Refutaciones
- Contra refutaciones
- Argumento (1)
- Comparativas

#6

Tercer orador negativo (6 min)

- No Argumentos nuevos
- Refutaciones
- Resumen del debate

#7

Respuesta negativa (3 min)

- No Argumentos nuevos
- No Refutaciones nuevas
- Comparativas

Sección 7

ANEXOS DEL

FORMATO

WORLD SCHOOL

ESTRATEGÍA EN EL FORMATO WORLD SCHOOLS

Estrategia es una de las tres áreas que se evalúa en el formato.

Se evalúa **estrategia de equipo y estrategia de orador**. Veamos qué incluye cada una.

La estrategia de equipo mide la capacidad de un equipo de mantener un caso sin contradicciones, apoyándose entre ellos y siendo responsivos.

Se evalúa que el equipo tenga una **línea consistente**. Esto significa que lo que diga cada orador no debe contradecir a lo que ha dicho previamente su equipo.

Se evalúa que haya **apoyo de equipo**. Es decir, que cada orador rescate el contenido presentado por oradores previos y responda a las refutaciones del rival.

Se evalúa que haya **progreso en el caso**. Esto se refiere a que el caso que presenta el equipo debe cambiar dependiendo de lo que nos diga el rival. Si nos refutan un argumento, debemos poder responder a esa refutación para que el caso no se mantenga estancado.

Se evalúa que el equipo sea **responsivo**. Esto quiere decir que el equipo debe responder a las refutaciones y comparativas que hace el rival, no debe ignorar su contenido.

La estrategia de orador mide la capacidad de un orador de dar un discurso ordenado, que utilice los temas relevantes y haga uso del tiempo disponible.

Se evalúa que haya una buena **estructura de discurso**. Esto significa que los oradores deben ser claros sobre qué están haciendo en su discurso. Si se encuentran argumentando, refutando o comparando.

Se evalúa que se dé **prioridad** a los temas relevantes. Los argumentos y choques más importantes deben tener más tiempo en el discurso que aquellos que no importan tanto.

ESTILO EN EL FORMATO WORLD SCHOOLS

El estilo en el formato World Schools es una de las tres áreas que se evalúan. El estilo es la manera en la cual el orador habla.

Es importante aclarar que este formato no es una competencia de lenguaje, así que el uso de palabras sofisticadas o lenguaje complejo no se valora.

El estilo es subjetivo así que se debe intentar evaluar la manera en la que se habla de acuerdo a si una persona promedio encontraría esa manera de hablar atractiva. El estilo tiene componentes verbales (volumen, claridad, etc.) y componentes no verbales (movimiento, lenguaje corporal, etc).

CONTENIDO EN EL FORMATO WORLD SCHOOLS

El contenido en el formato World Schools mide lo que dicen los oradores en sus discursos. Se deben enfocar en la fuerza de la argumentación y refutación que presentan.

Se debe evaluar el contenido en dos aspectos. Primero, con que grado de satisfacción el orador ha sabido persuadir sobre la veracidad de sus argumentos.

Y segundo, con que grado de satisfacción el orador ha sabido dar importancia a sus argumentos. Los argumentos débiles deben ser evaluados con puntajes bajos, independientemente de la calidad de las refutaciones del rival.

No se deben introducir pensamientos personales ni conocimientos específicos a la hora de juzgar el puntaje de contenido del orador.

Sección 8

**CONSTRUCCIÓN
DE CASOS**

CONSTRUCCIÓN DE CASOS

La construcción de casos son ciertas técnicas auxiliares a la argumentación, refutación y comparativas que nos permiten ser más persuasivos con lo que presentamos.

PUNTOS DE CHOQUE

Los puntos de choque son los temas donde los argumentos de ambas bancadas chocan. Si el equipo afirmativo dice que la pena de muerte reduciría la cantidad de crímenes que se cometen y el equipo negativo dice que la pena de muerte no tiene ningún efecto en la cantidad de crímenes, ahí hay un punto de choque. Es importante identificar los puntos de choque durante el debate y dedicar tiempo a resolverlos.

En muchos formatos (incluyendo World Schools Debate) los últimos oradores tienen como rol identificar los puntos de choque y explicar cómo su equipo los gana. Por eso desde el inicio del debate, tenemos que ir viendo cuáles serán las premisas que serán más discutidas.

AGENTES

Los agentes son todas las partes afectadas en la moción. Pueden ser, por ejemplo, grupos específicos de personas (mujeres, niños, grupos indígenas), organismos

internacionales (ONU, OEA), empresas, gobiernos, personalidades públicas o cualquier otro. El propósito de identificar los agentes es ver quienes participan en la moción, esto nos permite crear argumentos con mayor facilidad.

Un ejemplo: *“Sobre si se debería tener una cantidad mínima de mujeres en puestos de trabajo.”*

Los agentes de esta moción son:

- Las mujeres
- Los hombres
- El resto de las personas
- El gobierno
- Las empresas

Lo más importante no es averiguar los agentes, sino ver cómo se ven afectados por la moción, y que argumentos podemos crear utilizando esos agentes. Por ejemplo, para “el resto de las personas” esta medida podría enviar un mensaje de que las mujeres tienen derecho a estos puestos de trabajo, y esto atacaría la discriminación de género en la población. Otro ejemplo sería que para “las mujeres” la discriminación existente les impide entrar a esos trabajos, y si no se aplica esta medida, sería muy difícil que consigan un trabajo.

Hay agentes que se ven afectados directamente por la moción, como lo pueden ser las mujeres y las empresas. Pero también tenemos que pensar en los agentes que se ven afectados de manera indirecta, como los hombres y el gobierno.

CARACTERIZACIÓN

La caracterización es buscar las características de algún objeto, grupo o individuo.

Por ejemplo, si tuviéramos una moción sobre si lamentamos la existencia de McDonald's. Podemos caracterizar a McDonald's como:

- Cadena de comida rápida más reconocida
- Tiene influencia mundial
- Hizo popular la comida rápida

Caracterizamos porque cuando encontramos las características de los agentes tenemos una mejor base para argumentar y podemos impactar mejor nuestros argumentos.

Podemos caracterizar todo. Lugares, objetos, situaciones, agentes, grupos de personas, fenómenos, modas, etc.

CARACTERIZACIÓN DE AGENTES

Para buscar los agentes tenemos que primero preguntarnos "¿A quién aplica la moción?". Una vez que identificamos los agentes buscamos sus características. Nos podemos preguntar "¿Cómo es el agente?" o "¿Qué le interesa al agente, cuáles son sus incentivos?". Esto es útil para saber cómo actuaría el agente en la moción.

CARACTERIZACIÓN DE SITUACIONES

Una situación es un evento que acaba de suceder, o que sucedería. Es muy útil primero preguntarnos "¿Qué hace única a esta situación?" para así saber porque la moción trata de esa situación en específico. Luego podemos pensar en "¿A qué personas afecta la situación?" y "¿Cómo las afecta?". Esto lo hacemos para saber qué agentes de la moción se ven específicamente afectados por la situación.

CARACTERIZACIÓN DE MINORÍAS

Cuando queremos caracterizar a minorías debemos siempre pensar en su vulnerabilidad, debemos preguntarnos "¿Son vulnerables, por qué y cómo?" para saber si tienen necesidades especiales o protección.

CARACTERIZACIÓN DE FENÓMENOS/MODAS

Los fenómenos o modas son maneras de pensar y actuar de un grupo de personas. Para caracterizar una moda, debemos preguntarnos "¿Cuál es el motivo de la moda?" para saber que intenta lograr y si tiene un motivo negativo o positivo. También nos preguntamos "¿Quién la creó?" para saber si responde a los intereses de otro agente. Finalmente preguntarnos "¿Por qué se creó?" nos ayuda a entender los incentivos detrás de la creación de la moda.

ENCUADRE (FRAMING)

En ciertas mociones, conviene decidir qué se encuentra dentro del marco del debate y qué no. Debemos explicar muy bien en qué términos y sobre cuáles temas vamos a discutir para que haya un buen debate. Este proceso se llama encuadre.

El encuadre tiene dos componentes: el encuadro dentro y el encuadre fuera. El encuadro dentro se refiere a todo lo que se quiere discutir en el debate y a los lineamientos generales que hacen parte de este. El encuadre fuera explica aquellos temas que, aunque puedan tener alguna relación con la moción, no se quieren discutir, ya que es irrelevante para la moción.

Tomemos el ejemplo de la siguiente moción: Si los adolescentes deben tener consentimiento de los padres para realizarse cirugías estéticas.

El debate podría ser acerca de si las cirugías estéticas son positivas o negativas.

También podría ser sobre si los menores son las personas más adecuadas para tomar ese tipo de decisiones de manera racional. Cualquiera de estos enfoques es válido, el encuadre permite enseñarle al juez en qué se enfocará la argumentación del equipo. (Encuadre dentro).

También podemos señalar a través del encuadre que debatir sobre si es posible realizar cirugías estéticas en adolescentes no es relevante para el debate. (Encuadre fuera)



Sección 9

CLUBES

DE DEBATE

CLUBES DE DEBATE

Los Clubes de Debate se basan en la idea del intercambio de opiniones de una forma fundamentada mediante el uso del diálogo, incentivando la investigación profunda, análisis exhaustivo y expresión independiente de los participantes.

Los Clubes de Debate ofrecen diversos beneficios a los jóvenes, son divertidos al ofrecer la oportunidad de conocer otros lugares a través de competencias donde pueden mejorar sus habilidades; desarrollan la comunicación de forma eficiente; enseñan estrategias de investigación; brindan razonamiento lógico y fomentan el sentido de pertenencia a un grupo.

Los Clubes de Debate estarán liderados por una Junta Directiva local, la cual estará guiada por un asesor de Debate, que deberá ser un maestro, profesor, padre de familia o personal administrativo que esté ligado al plantel educativo.

Serán los estudiantes quienes creen y desarrollen el mejor método que ellos consideren para regir su Club de Debate. Se les proporcionará toda la asesoría por parte del CNCD y del Asesor de Debate para brindarles opciones y herramientas para su fácil implementación.

Formación y reconocimiento

Crear un Club de Debate es bastante sencillo, solo es necesario que se una la sed de conocimiento y el liderazgo juvenil para completar los requisitos básicos necesarios para la creación de un Club.

Para que un Club de Debate sea reconocido como tal, deberá tener como requisitos, los siguientes:

- Estructura organizativa del Club avalada por el CNCD; (Junta directiva, comité organizador, consejo administrativo, coordinación de debate del colegio, etc.)
- Profesor asesor y aval institucional.

La creación de un Club

Cada centro educativo participante del CNCD deberá contar con un Líder Estudiantil, quien idealmente deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- Cursar décimo o undécimo grado en el periodo escolar 2019.
- Haber participado en actividades extracurriculares.
- Aportar una carta de recomendación de un profesor, donde se plasme su capacidad de liderazgo y aptitudes afines.
- Que se le reconozca como un líder positivo.
- Capaz de trabajar en equipo

Responsabilidades

- Asegurarse de la creación del Club de Debate del centro educativo que representa;
- Mantener comunicación continua con los Coordinadores Regionales del CNCD sobre los avances y necesidades del Club;
- Coordinar junto al asesor de la escuela las reuniones y clases de debate;
- Coordinar junto a los demás Capitanes de otras escuelas dentro de la Región Educativa las fechas de las visitas de los Coordinadores Regionales del CNCD.

Reuniones Semanales

Los Clubes de Debate deberán reunirse periódicamente (al menos 2 veces al mes) para desarrollar “las aptitudes de un Joven Debatiente” y considerarse un club “activo”.

Es determinante para el éxito del Club que se realicen reuniones o eventos donde los miembros puedan desarrollar las competencias que ofrece la actividad de debate.

Para el desarrollo del Club y de sus miembros, establecemos objetivos semanales basados en este Manual de Debate. Los “objetivos semanales” son establecidos para poder medir el avance del club de manera ordenada.

Para la Copa Nacional de Debate se estarán impartiendo conocimientos básicos que todo Club debe manejar para así poder participar eficientemente. Si bien este Manual cuenta con información de referencia, se sugiere cada miembro y Club de Debate amplíe el conocimiento aquí presentado a través de las reuniones semanales.

En estas reuniones recomendamos:

- Hacer debates de práctica de manera constante.
- Usar como temas para el debate eventos del acontecer comunitario, regional, nacional o internacional.
- Practicar técnicas de oratoria, ejercitar la capacidad para hablar en público de manera fluida.
- Pedir recomendaciones al Coordinador Regional o asesor del CNCD sobre temas para debatir o aspectos valiosos a estudiar.
- Leer los anexos de este manual y ponerlos en práctica.

Sección 10

**OTROS FORMATOS
DE DEBATE**

OTROS FORMATOS DE DEBATE

Es necesario destacar que el formato World Schools no es el único formato para competencias de debate.

En Panamá, y en muchos países del mundo, comúnmente se debaten formatos como

el Parlamentario Británico o el Modelo de Naciones Unidas (también llamado MUN), por eso, mencionamos algunos de estos a continuación:

Formato Karl Popper

Se da la moción o resolución con tiempo de anticipación, pueden ser días, semanas o incluso meses; con el objetivo que los equipos preparen sus casos. Los equipos desconocen qué rol deberán hacer, por lo tanto, deben preparar tanto el caso afirmativo como el negativo.

Este formato está compuesto por dos equipos de 3 personas, un equipo afirmativo el cual tiene el rol de probar la resolución y el equipo negativo que debe desaprobado la resolución.

Lincoln Douglas

Es un modelo de debate inspirado en los debates sobre la esclavitud, la moral y los valores, sostenidos en 1858 por Abraham Lincoln y Stephen A. Douglas en 1858. Es un debate que no se realiza por equipos sino entre dos personas. Se reflexiona a partir de valores y de la lógica y por tanto no se requieren datos empíricos, ni estadísticas.

Consta de 7 etapas: dos de los discursos de los dos oradores, tres a discursos de refutación y dos a preguntas cruzadas.

Debate Político

Este tipo de debate se realiza para discutir las ventajas y desventajas de la implementación de medidas políticas, requiriendo de investigación previa, fundamentalmente con documentación práctica y estadística.

La moción en debate no se reduce a una única solución, sino que a la toma de varias medidas. El modelo tradicional de este debate se hace con dos equipos de dos oradores y consta de dos etapas: una de argumentación y otra de refutación.

El orden es el siguiente:

1. El equipo proponente inicia con la presentación del caso y la propuesta de solución a cargo del primer orador. Luego le sigue una pregunta cruzada al primer orador del equipo oponente.
2. Después sigue la participación del primer orador oponente con su discurso y una pregunta cruzada al primer orador del equipo proponente.
3. Inmediatamente sigue el segundo orador proponente, quien defiende sus argumentos del ataque del primer orador oponente. Sigue una pregunta cruzada al segundo orador afirmativo.
4. Después viene la participación del segundo orador oponente, atacando los argumentos del equipo afirmativo. Luego sigue una pregunta cruzada al segundo orador oponente. Esto cierra la etapa de argumentación.
5. Viene entonces la etapa de las refutaciones.
 - a. Inicia el equipo oponente con las refutaciones al equipo proponente, reconstruyendo los argumentos del plan en contra de la afirmación.
 - b. Sigue el primer contra-argumento proponente, después el segundo orador oponente da su refutación y por último el segundo orador oponente da su respectivo contra argumento.

Foro Público

Esta modalidad de debate enfrenta a dos equipos de dos personas cada uno. Tiene once etapas:

- Ocho de discurso,
- Dos de confrontación entre dos oradores y
- La última en la que intervienen los todos los oradores de ambos equipos al mismo tiempo.

Poco antes de iniciar el debate se elige la postura que tendrá cada equipo, si a favor o en contra de la moción.

Módulo Naciones Unidas (MUN)

El modelo de debate de Modelo de las Naciones Unidas o MUN, en realidad, es uno que se adecua a una simulación del funcionamiento de la Organización de las Naciones Unidas. Se realiza esta simulación entre estudiantes de secundaria, bachillerato y universidad, y se puede hacer a nivel colegial, intercolegial, regional, nacional e internacional. Se debaten temas de cultura, política interior, política exterior, economía y sociedad en los órganos y comités ficticios del modelo, pero que son copias de los reales. Los órganos que se suelen representar son: la Asamblea General, el Consejo Económico y Social (ESCOSOC), el Consejo de Seguridad, la Sala de Embajadores, la Cámara de crisis y la Comisión de Desarme y de Seguridad Internacional (DISEC). En este modelo se representan a países y delegaciones, también se tienen roles de cargos de la ONU. En las sesiones realizadas es cuando se presentan discursos, mociones, puntos de información, entre otros.

Formato parlamentario norteamericano

Recibe su nombre debido a que es comúnmente utilizado en torneos organizados en Estados Unidos. Similar al parlamentario inglés, este tipo de formato agrega un integrante al debate denominado "líder de bancada", quien cuenta con un determinado tiempo para refutar los argumentos contrarios y defender los propios, limitándose siempre a no agregar nuevos argumentos al debate, que consta de dos equipos de dos integrantes cada uno.

Sección 11

**TÉCNICAS DE
ORALIDAD**

TÉCNICAS DE ORALIDAD

Está comprobado que las personas escuchan por máximo un 10% de una presentación.

El resto se percibe con otros sentidos como la vista o simplemente se oye pero no se escucha. Para que nuestros argumentos sean escuchados y no solo oídos debemos poner en práctica nuestras habilidades de oralidad. Al decir esto, no inferimos que la oralidad es la clave principal, pero definitivamente la forma en que se entrega un mensaje. Influye muchísimo al momento de entender el mensaje y escoger un ganador o ganadora, o mejor orador u oradora. Simplemente nuestras mentes pueden entender mensajes o argumentos con mayor facilidad de parte de una persona que es consciente que hay un espectador que debe ser convencido y para lograr ese convencimiento no basta con solo tener la razón, sino hay que saber corporalmente, cómo exponer esa razón y de esa manera lograr influenciar más que a mi contrincante.

Claro está que al enfrentarnos a una audiencia y más si se trata de una competencia, existe la presencia de los nervios, y desde ya ten presente que no debe ser un impedimento, sino todo lo contrario, es tu trampolín a la victoria. Ese cosquilleo atroz que nos invade el estómago, los latidos incesantes, la

respiración jadeante, la tembladera de manos y rodillas, simplemente nos ataca la cabeza y puede ocurrir una mala jugada sino estamos en control. Pero la realidad es que, por más práctica que realices, por más remedios que utilices, los nervios no van a desaparecer, y quien te diga lo contrario, miente. Ahora bien, cómo hacer para evitar que los nervios se apoderen de nosotros e impidan el buen desarrollo de tu intervención.

LA RESPIRACIÓN DE FUELLE: Según la Real Academia de la Lengua Española "FUELLE" significa: Instrumento para recoger aire y lanzarlo con una dirección determinada, que esencialmente se reduce a una caja con tapa y fondo de madera, costados de piel flexible, una válvula por donde entra el aire y un cañón por donde sale cuando, plegándose los costados, se reduce el volumen del aparato.

La respiración de fuelle, es uno de los muchísimos ejercicios de respiración que se utilizan en el yoga, para:

1. Lograr relajar el cuerpo
2. Centrar energía
3. Aumentar concentración, precisamente por estos beneficios, es que resulta sumamente útil para prepararnos y controlar esos nervios que tanto nos aquejan al momento de exponer alguna ponencia frente al público.

Este ejercicio se basa en que nuestros pulmones simulen el funcionamiento de este aparatito, el cual, es utilizado para aumentar las llamas de un fuego, abriéndose para acaparar todo el aire que le quepa y luego expulsándolo con velocidad y presión.

Ahora bien, para realizar el ejercicio, debemos tomar aire por la nariz, hasta llenar lo más que podamos nuestros pulmones de manera lenta y progresiva, y posteriormente vaciarlos con presión y velocidad, por la nariz de igual manera. La respiración debe ser

meditada y bien pensada ya que especialistas de The Harvard Medical School señalan que con la respiración profunda, también llamada diafragmática, abdominal o de ritmo, el aire entra por la nariz y llena completamente los pulmones, se eleva la parte baja del abdomen, dando como resultado mayor calma, control de la ansiedad y tensión.

Se realiza por la nariz, para que nuestra garganta no se reseque y nos provoque sed y malestar en la exposición.

En resumen hacemos los siguientes dos pasos:

PASO No. 1

Inhalo por la nariz hasta llenar pulmones, suave y lento. Subiendo los brazos hacia arriba.

PASO No. 2

Exhalo por la nariz hasta vaciar los pulmones, pero esta vez con rapidez y presión, bajando los brazos y presionando los codos contra la caja torácica con cierto nivel de fuerza. (como si exprimiras los pulmones).

Repite este tipo de respiración unas 10 veces con los ojos cerrados y vas a ver cómo empezarás a sentir control sobre esos síntomas incómodos que nos provoca el nerviosismo.

De igual manera una vez culmines este ejercicio respiratorio, puedes darle una sacudida a tu cuerpo, de tal manera que se estremezca un poco y se relaje por completo. Solo sacude tus brazos, tus piernas, da un par de brincos, vuelve a tomar aire, y es tiempo de brillar. No olvides que el aire es la materia prima del orador u oradora.

Alguno otros trucos muy útiles pueden ser:**UTILIZA SILENCIOS:**

Si bien sabemos que en el debate competitivo al tener un tiempo de exposición de argumentos, tendemos a hablar con velocidad, te recomiendo que hagas pausas, no solo porque ayudan a que la audiencia permanezca atenta y a la expectativa, sino que te brinda un espacio para respirar, continuar mejor y obviamente si has olvidado algo recordarlo o continuar con algo más.

EVITA LAS MULETILLAS:

Esas molestas palabras por lo general monosílabas como: ah..., esto..., ehm..., bueno..., y..., que..., etc... que se repiten una y otra vez durante un discurso. Es una práctica constante en la vida tratar de evitar utilizarlas, pero definitivamente enriquece tu lenguaje y lo hace más diversificado al hacer el esfuerzo de eliminarlas. Denotan inseguridad y demuestran bajo nivel de preparación.

CONOCE TU TEMA:

Obviamente el conocimiento da seguridad y es una regla de oro, si tienes la oportunidad de prepararte previamente, hazlo, pon empeño, pues al sentir seguridad sobre lo que hablamos, así mismo actúa nuestro cuerpo y se expresa con mayor facilidad.

TANTEA EL AMBIENTE:

Cada vez que vayas a presentarte procura llegar a tiempo, reconoce la temperatura del lugar, mira cómo se sentarán los espectadores o jurados, siéntete cómodo o cómoda con el lugar, este ejercicio ayuda al cuerpo a sentir mayor seguridad.

CONTROLA TU CUERPO:

Evita movimientos descontrolados, procura estar en una pose neutral, no exagere los ademanes, mantente lo más natural posible, mira a los ojos, sonríe cuando sea conveniente, evita mirar a puntos fijos, párate firme, con una postura erguida, relaja las manos y no muevas los pies sin control.

USA UN TONO DE VOZ ALTO Y CLARO:

Si no hablamos con un volumen adecuado no nos escucharán, y si no nos escuchan no nos calificarán correctamente. Modula la voz, habla con contundencia y precisión, para esto practica con trabalenguas o un corcho en la boca.