

BREVE GUÍA PRÁCTICA DE DEBATE COMPETITIVO.

El debate competitivo consiste en un enfrentamiento discursivo entre dos equipos, cuyos integrantes se valen de diversas herramientas argumentativas con miras a defender una postura determinada en relación a un *problema* de interés público. El éxito o el fracaso de la argumentación dependerán en definitiva de si el equipo logra persuadir efectivamente a un auditorio determinado.

A continuación se expondrán –brevemente y a modo de sugerencia- ciertas máximas o consejos extraídos tanto desde la teoría como de la práctica argumentativa en el marco de una instancia de debate competitivo, y que tienen como propósito orientar a los alumnos del curso de Lógica de las Normas que hayan aceptado participar en la unidad de debate competitivo, especialmente a aquéllos que por vez primera se enfrentan a una competencia de esta clase.

Lo que sigue a continuación se enmarca dentro de las bases del torneo, que han sido puestas a disposición de los participantes, de manera que se recomienda su lectura previa.

1) Preparando el debate.

- Como nunca hay suficiente tiempo para reunirse y conversar latamente el tema y la postura que le ha tocado defender al equipo, es indispensable mantener una fluida comunicación vía correo electrónico o servicios de mensajería instantánea.
- La fuente primordial de información es naturalmente la Internet. Le siguen diarios, revistas y libros, siempre que sean indispensables.
- Antes de la primera (o única) reunión de equipo se recomienda que cada integrante investigue por su cuenta la mayor cantidad de información disponible sobre el tema (favorezca o no a su postura), procurando identificar cada fuente en caso que haga falta citarla, y la ponga a disposición de sus compañeros (sea adjuntando archivos o indicando el link de la página web)
- Al momento de la reunión, la idea es que todos los integrantes tengan una idea medianamente informada respecto del tema, y hayan leído las fuentes de información más importantes de manera de no perder tiempo explicándole a los demás lo que pudo haberse leído con anterioridad.
- Es imposible reunir *toda* la información. Discriminar a favor de lo esencial.
- Se recomienda al menos una reunión *presencial* de equipo, donde el tema se pueda discutir frente a frente.
- Comenzar la reunión con una lluvia de ideas. A medida que se converse el tema, se irán dilucidando los argumentos más fuertes, y se irán trazando las líneas

argumentativas básicas. Cada vez que el equipo opte por incluir un argumento o dato determinado, *siempre* debe pensarse en cómo la contraparte podría rebatirlo.

- Estructurar los discursos (introducción y argumentación) sólo cuando todo el equipo tenga clara la estrategia a seguir, y los argumentos que se utilizarán.
- Dedicar un tiempo razonable a pensar en la estrategia del equipo contrario, esbozando formas de desestabilizarlo y preparando respuestas tentativas (tanto para puntos de información como para la contraargumentación) No subestimar ningún posible argumento contrario, por muy débil que parezca.
- *Siempre* tener lista una frase de cierre para cada discurso –especialmente introducción y argumentación-. Lo último que se dice suele ser lo que queda “resonando” en el ambiente, y a veces decide la sensación de éxito o fracaso que queda en el auditorio. Debe tratarse de una frase retóricamente impecable.
- En la confección de los discursos, siempre dejar unos 30 segundos sin utilizar, para dar lugar a los puntos de información. En el debate mismo, el orador suele demorarse más que en los ensayos.

2) *Durante el debate.*

- *Jamás* leer un discurso preparado. El papel de apoyo sirve sólo para seguir la estructura del discurso, o consultar datos específicos (ej. citas, cifras, ejemplos) El orador debe oscilar su mirada entre el público y el jurado, bajando la vista acaso un par de veces.
- Ceñirse al rol que le toca a cada orador. El introductor debe introducir, no argumentar. El contraargumentador debe hacerse cargo de lo dicho por la contraparte, y no proporcionar nuevos argumentos. Podrá nombrar datos que no se hayan mencionado sólo si es *estrictamente* indispensable para refutar al rival.
- La estructuración de los argumentos debe ser lo más simple posible. Que la estrategia gire en tres o cuatro ideas esenciales, que deben ser enunciadas *con toda claridad*. En general, el auditorio no mantiene una concentración completa durante todo el discurso, por lo que las ideas fuerza deben enunciarse de manera que queden en la retina del jurado, aunque no hayan puesto total atención.
- Dar mucho *énfasis* a las ideas fuerza –por ejemplo, haciendo un breve silencio luego de pronunciarlas; o bajando el tono y la velocidad de la voz-.
- Mantener siempre una actitud de respeto frente al rival. No mostrar desesperación ni enojo, por muy inaceptables que sean los argumentos contrarios.
- Preocuparse por la modulación y la claridad. Hablar lento, siendo conciente de cada palabra.
- Oscilar la mirada: nunca mantenerla en un punto fijo. En lo posible, intentar establecer, de tiempo en tiempo, contacto visual con alguien del público.
- La contraparte por lo general hará gestos de desaprobación al discurso del orador. Si ello incomoda, simplemente no posar la vista en el equipo contrario.
- Hablar con naturalidad. Que no parezca un discurso aprendido de memoria. No fingir actitudes ni emociones (enojo, circunspección, sorpresa) que no se correspondan con la personalidad del orador.
- Preocuparse por la expresión corporal (espalda erguida, movimiento de brazos, etc.) Si al orador le incomoda, o tiene dificultades para ellos, una buena alternativa es

posar ambas manos en los costados del podio –aunque en lo posible no durante todo el discurso–.

- Intentar llevar a la contraparte a discutir el tema en los términos propuestos por el equipo. Por ejemplo: si se discute el aborto, y se está a favor, intentar que el debate gire en torno a la autodeterminación reproductiva de la mujer –de manera que sea “lo visible” del debate; y si se está en contra, que el debate se centre en el tema del principio de la vida humana. En otras palabras, se trata de “sacar” al rival de sus argumentos y llevarlo a debatir en el terreno de los argumentos propios. Si esto se logra con éxito, las posibilidades de ganar el debate aumentan considerablemente al causarse la impresión de que “lo que *uno* está diciendo es lo *importante*”.
- Asegurarse que los discursos guarden coherencia entre sí (por ejemplo, que en la argumentación se mencione lo efectivamente anunciado en la introducción; que la contra-argumentación no agregue aspectos que no se dieron en el debate)
- Respalda los “datos duros” con fuentes confiables, pero no caer en citas excesivas que atenten contra la fluidez del discurso. Si hay demasiados datos y demasiadas fuentes, citar las más importantes y dejar el resto para el caso que la contraparte cuestione la falta de fuentes.
- Mostrar *siempre* total seguridad en lo que se está diciendo. *Jamás* desdecirse ni conceder el punto, salvo que se haga conciente y estratégicamente (ejemplo: “La contraparte tiene razón: es eso lo que pasa... *pero*, como muestran estas cifras, la *causa* de eso *no es lo que ellos sostienen*, sino...”) Tampoco usar condicionales o frases que evoquen duda (como por ejemplo: “entonces la contraparte probablemente se equivoca” o “podría ser inapropiada o ineficiente la solución propuesta por la contraria”), sino frases tajantes (“la contraparte se equivoca rotundamente”; “lo que propone es totalmente ineficiente”, etc.)
- Tomar nota de todo lo que dice el contrario y que es susceptible de rebatirse, aún si después no se utiliza.

3) **Durante el período de receso** (3 minutos entre argumentación y contraargumentación)

- No hablar todos a la vez. Que el *contraargumentador* sea quien dirija la discusión. Se recomienda que primero sea él quien exponga la estrategia de contraargumentación –que ha estado preparando durante todo el debate–, y le resto después *agregue* sugerencias. Lo contrario puede causar inseguridad en el contraargumentador.
- No perder tiempo en descalificar lo mala o lo exasperante que ha sido la *performance* del otro equipo. Concentrarse en los argumentos.

4) **Puntos de información.**

- Los puntos de información son una buena instancia para descolocar y poner en aprietos al rival. Aprovecharlos. Además, es el momento que más disfruta el público, ya que los oradores están obligados a improvisar.

- No reaccionar irreflexivamente ante lo dicho por la contraparte para hacer un punto de información. Escribir el punto de manera que sea eficaz, acaso consultándolo con un compañero.
- No importa que más de un miembro del equipo pida la palabra.
- Recordar que los puntos de información no sólo consisten en hacer una pregunta: se puede denunciar un error, mencionar información que complique al contrario (ejemplo: usted dice que la situación económica a mejorado, pero ¿qué me dice de tal situación, según tales cifras?) o simplemente exhortarlo a que se haga cargo de determinado tópico (ejemplo: “usted olvida un tema fundamental en lo que está diciendo: X. Hágase cargo de X”)
- Hay objeciones que es más eficiente dejar para la contraargumentación. Recordar que sólo hay 15 segundos para hacer puntos de información.
- Los puntos de información tienen por sobre todo un efecto retórico, por regla general no sirven para refutar un argumento por completo. Aprovecharlos en ese sentido.
- Evitar que sea siempre el mismo quien hace los puntos de información.

CUALQUIER CONSULTA, ESCRIBIR A v_fenner@yahoo.com

SOCIEDAD DE DEBATE Y ARGUMENTACIÓN
UNIVERSIDAD DE CHILE
