

APRENDER A DEBATIR

NICOLÁS ANTONIO PALMA PEREDO
MARCELO RIVERA OLAVE



DEBATE
CIUDADANO

APRENDER A DEBATIR

NICOLÁS ANTONIO PALMA PEREDO
MARCELO RIVERA OLAVE

ISBN N° 978-956-9859-00-7

Diseño

ANGEL SPOTORNO L.

Impreso en Santiago de Chile

ALEAGRAFIKA

942513295

Primera edición: 300 ejemplares

Julio de 2016

Santiago de Chile

www.debateciudadano.cl



DEBATE
CIUDADANO

*Dedico este libro a los profesores que se esfuerzan día a día
en aprender nuevas materias para enseñar más y mejor.*

*Especialmente a mi madre Luz Patricia Peredo,
profesora básica, a mis abuelos, y a Ricardo Gómez, mi mentor,
quienes dieron su tiempo para enseñarme la importancia de la educación.*

Muchas gracias.

Nicolás Palma Peredo.

*A quienes creen en el poder de la palabra,
la argumentación y el diálogo.
Porque día a día ayudan a construir un mundo mejor*

A mi hermano y a mi madre.

Marcelo Rivera Olave.

ÍNDICE

Índice	4
Prólogo	7
Introducción	9
Capítulo I. Pensamiento crítico y el debate	11
1. Comencemos a discutir	12
2. Qué es el Pensamiento Crítico	12
3. La argumentación: convencer versus persuadir	17
4. La argumentación en sociedad	18
5. Introducción al debate en competencias	21
Capítulo II. La argumentación.....	25
1. Reconocimiento de un punto de vista.....	26
a. El propósito	26
b. Tesis vs. tema - a favor vs. en contra	27
2. Razonamientos deductivos e inductivos	29
a. Razonamiento deductivo	29
b. Razonamiento inductivo	31
3. El silogismo	33
a. Lo verdadero y lo válido	34
b. Entimemas	36
4. El modelo de S. Toulmin.....	38
5. Razonamientos más comunes	42
a. Razonamiento analógico.....	42
b. Razonamiento por generalización	44
c. Razonamiento por signo.....	45
d. Razonamiento disyuntivo	46
e. Razonamiento causal.....	47
6. Necesidad y suficiencia.....	49
Capítulo III. La contra-argumentación	51
1. Refutación y recusación.....	52
2. Aceptabilidad, Relevancia y Suficiencia.....	52
3. Falacias más comunes.....	55
Capítulo IV. La metodología del debate.....	65
1. El rol de los equipos afirmativo y negativo.	66

2.	La carga de la prueba y los tipos de tesis.....	68
	a. En cuanto a una tesis política	70
	b. En cuanto a una tesis de hecho	73
	c. En cuanto a una tesis de valor	74
3.	Discurso de introducción.....	76
	a. Su finalidad.....	76
	b. La definición de términos.....	78
	c. Introducción de equipo negativo.....	79
4.	Discurso de argumentación	81
	a. Su finalidad.....	81
	b. Estructuras simples, múltiples, coordinadas, y subordinadas	81
5.	Discurso de contra-argumentación	83
	a. Su finalidad.....	83
	b. Transformaciones analíticas	84
6.	Discurso de conclusión	85
	a. Su finalidad.....	85
	b. Diferencia entre resumen y síntesis.....	86
	c. Formas de conclusiones.....	87
7.	Puntos de información.....	88
	a. Utilización de los puntos de información.....	88
	b. Reglamentación de los puntos de información y estrategias.....	90
Capítulo V. La adjudicación		95
1.	Dónde se estudia para ser juez	96
2.	La función de juez en un debate	97
	a. El juez y la decisión del debate	97
	b. El juez y su función reglamentaria	98
	c. El juez y su función docente	99
3.	Las reglas y deberes de los jueces	100
4.	La actividad de adjudicación.....	102
	a. Determinar la carga de la prueba	102
	b. Ordenar la estructura de argumentos presentada por los equipos	105
	c. Evaluar argumentos.....	105
	d. Evaluar las respuestas de la contraparte.....	106

e.	Simplificar el debate poniendo atención a las estructuras	106
f.	Determinar un veredicto.....	107
5.	Casos complejos de evaluación	107
a.	Un debate donde no se dice nada útil.....	108
b.	Debates paralelos	108
c.	Debate de definiciones.....	110
d.	La evaluación del contracaso.....	110
e.	Definición tardía	111
f.	Acuchillamiento	111
6.	Prevención final	113
Capítulo VI. Hablar en público.....		115
1.	La retórica.....	116
2.	Elementos del discurso aristotélico	117
a.	<i>Ethos</i> y la confianza en el orador	118
b.	<i>Logos</i>	120
c.	<i>Pathos</i>	121
3.	La mejor forma.....	124
Capítulo VII. Historia del Debate.....		127
1.	Orígenes del debate como competencia.....	128
2.	Llegada del debate competitivo a Chile	129
3.	Desarrollo del debate escolar y universitario	131
a.	Debate escolar	131
b.	Debate Universitario	133
4.	Desafíos del debate en Chile	135
Películas recomendadas.....		137
Bibliografía.....		138
De los autores.....		139

PRÓLOGO

¿Sabías que un buen argumento puede detener una guerra? En 1978 Chile y Argentina estuvieron a punto de entrar en guerra por unas islas ubicadas en el canal de Beagle, pero fue gracias a la mediación del Papa que el conflicto se apaciguó y se negoció una salida pacífica. ¿Cómo se logró? Bueno, simplemente ambos países decidieron creer en el poder de los argumentos en vez de la violencia para resolver el problema. Esto demuestra la importancia del debate de ideas y la argumentación, ya que nos permite llegar a acuerdos y, en este caso, lograr convencer a otros de la importancia de la paz.

Este libro parte de la base de que el conflicto es inherente a la sociedad y que para resolverlo pacíficamente debemos desarrollar ciertas habilidades, valores y actitudes desde temprana edad. Los autores son conscientes del papel relevante que tiene el debate de ideas como instancia de participación y de interacción de los jóvenes, en la cual pueden aprender y aportar su mirada en temas de relevancia para la comunidad. El debate de ideas es, ante todo, un ejercicio fundamental para vivir en democracia.

Por otra parte, en el libro hay una propuesta educativa clara y coherente, en la cual se busca instalar el debate en el aula como una forma de promover un rol activo de los estudiantes en su educación. Esta mirada deja atrás el modelo donde los alumnos asumían un papel de receptores pasivos en el aprendizaje. En ese sentido, el debate como herramienta educativa permite que sean los jóvenes y niños quienes lleguen a sus propias conclusiones, luego de analizar a fondo las distintas perspectivas de un tema y de enriquecer su visión a través de la escucha empática de la mirada del otro.

Para cumplir con aquellos objetivos, esto es, el debate como un ejercicio democrático y como una herramienta de educación activa, los

autores enumeran una serie de reglas en las cuales se debe desenvolverse. Su intención es establecer un marco de respeto y de diálogo para que el intercambio de argumentos permita cumplir con su objetivo: enriquecer la mirada, fomentar la participación de todos, promover el respeto y la tolerancia. Esto implica una concepción del debate como una herramienta para mejorar la convivencia al interior de la comunidad educativa y, en el futuro, de la sociedad toda. Es el debate, entonces, un instrumento que puede ser aprovechado por directivos y educadores para generar un entorno propicio para desarrollar su función educativa.

El manual está dirigido de manera amplia tanto a alumnos como educadores que estén interesados en desarrollar habilidades y competencias para poder debatir. Se recomienda su uso a estudiantes de enseñanza media y a estudiantes de la educación superior. En el caso de los escolares de ciclo básico, es preferible su uso guiado por un docente, ya que a medida que avanzan los capítulos va aumentando progresivamente su nivel de profundidad y complejidad.

Es de esperar que este libro, usado adecuadamente, contribuya a mejorar y enriquecer el debate nacional, y a formar a niños y jóvenes más conscientes acerca de la necesidad del diálogo y el debate de ideas para seguir avanzando como sociedad.

Bernardita del Río
Directora Ejecutiva



INTRODUCCIÓN

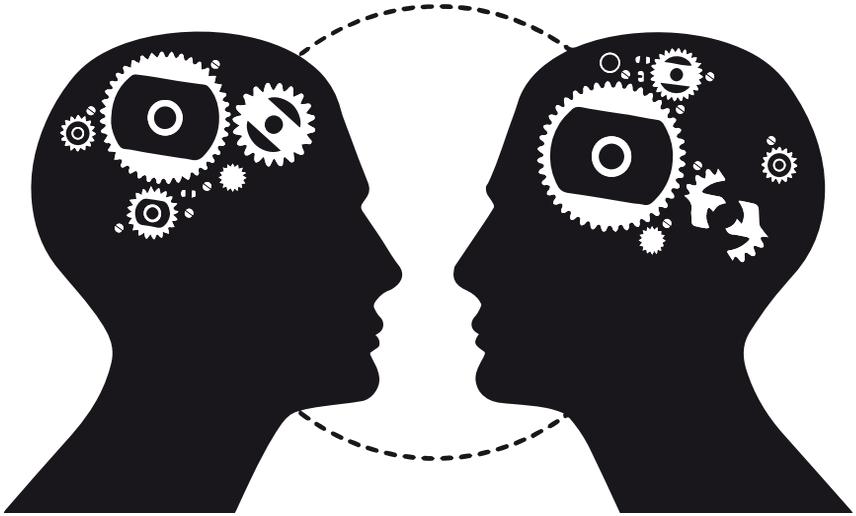
El mundo de la argumentación nos rodea constantemente, y en distintos momentos de nuestras vidas. Con mayor o menor formalidad, nos vemos enfrentados a tener que justificar nuestras ideas, dar nuestra opinión respecto de ideas ajenas, o tener que decidir frente a dos propuestas que se nos presentan.

Este manual pretende enseñar de manera sencilla cómo defender nuestras opiniones, cómo poder individualizar un punto de vista, cuestionarlo, y poder mejorar con ello las discusiones en sociedad.

Planteamos como objetivo la construcción de una sociedad más crítica, pero al mismo tiempo más consciente de que la discusión no se trata de estar en contra de otro, sino que junto a otro alcanzar la solución a eventuales conflictos.

El material que aquí se dispone pretende conducir al lector de forma sencilla, y eminentemente práctica, enseñando los distintos aspectos de la disciplina del debate, esperando con ello pueda desenvolverse de mejor manera en las distintas discusiones que rodean su vida.

Primero se plantea un capítulo introductorio acerca del Pensamiento Crítico, para luego en los siguientes capítulos mostrar las principales formas de argumentar y cómo ellas se pueden poner en práctica a través de la metodología del debate. Hacia el final de este libro se señalan una serie de consejos útiles a la hora de expresarse en público, para finalmente concluir con un capítulo orientado a la historia del debate competitivo en Chile.



Capítulo I.

Pensamiento crítico y el debate

En este Capítulo aprenderemos:

- La importancia de la argumentación en la sociedad
- En qué consisten las habilidades que ponemos en juego a la hora de discutir
- Qué es el debate

Capítulo I. Pensamiento crítico y el debate

1. Comencemos a discutir

Este primer capítulo tiene por objeto reconocer las habilidades que están en juego cuando intentamos discutir, y mediante ese reconocimiento poder mejorarlas.

Desde luego, se hace necesario que abandonemos los prejuicios que puedan existir en relación a la “discusión”. Algunas personas la ven como algo malo, la asocian con el conflicto o la pelea, y hacen lo posible por evitar *discutir*.

Sin embargo, es necesario tener en cuenta que *discutir* proviene del latín *discutire*, que quiere decir “disipar”, “resolver”, y la Real Academia de la Lengua Española define el término como *examinar de manera atenta y particularmente una materia*.

En ese sentido discutir no es más que poner a la vista distintas formas de solución de un problema, para que mediante su análisis, éste pueda ser correctamente solucionado. Es decir, la discusión es una vía de solución de un conflicto existente.

Una vez entendido el verdadero sentido de la discusión, la pregunta que surge es ¿Qué habilidades se necesitan para discutir de mejor manera? ¿Discute mejor el que habla más fuerte, el que dice más cosas, el que se apoya en los dichos de otras autoridades? Veremos a lo largo de este libro que ninguna de las tres posibilidades mejora en realidad una discusión. La respuesta correcta pareciera estar en el pensamiento crítico.

2. Qué es el Pensamiento Crítico

Es posible encontrar varias definiciones, todas las cuales entienden que se trataría de la habilidad por la que los individuos pueden analizar su entorno, y resolver aquello que consideran problemático del mismo.

Richard Paul y Linda Elder, lo han definido como *El modo de pensar—sobre cualquier tema, contenido o problema- en el cual el pensante mejora la calidad de su pensamiento al apoderarse de las estructuras inherentes del acto de pensar y al someterlas a estándares intelectuales.*¹

En otras palabras, el pensamiento crítico es una disposición a analizar las ideas desde una perspectiva racional, imparcial y con una actitud abierta y humilde que nos permita reconocer las ideas buenas que tienen los demás y los errores de las propias.

Las discusiones no mejoran al subir el tono de la voz, pues eso solo lleva a que digamos nuestros errores de manera más fuerte. Tampoco la discusión mejora si decimos mucha información, pues podemos hablar mucho, pero nunca solucionar realmente el problema. Finalmente, tampoco mejora la discusión cuando repetimos lo que alguien más ya dijo, pues no necesariamente esa persona tenía razón.

Las discusiones mejoran cuando intentamos alcanzar una solución adecuada, teniendo a la vista las distintas posibilidades, analizándolas en lo que nos favorecen y perjudican, es decir, pensando críticamente y luego transmitiendo ese pensamiento.



Actividad en grupo: Detectando un punto de vista

- ¿Cuándo fue la última vez que discutiste?
- ¿De qué se trataba la discusión?
- ¿Cuáles fueron las claves para llegar a una solución?

El desafío de la sociedad actual está en lograr desarrollarse como una sociedad crítica. La educación en general está orientada en desarrollar habilidades básicas como pudiesen ser el *percibir, memorizar, y repetir, sin*

¹ PAUL, Richard, y ELDER, Linda (2003) p. 4.

que los estudiantes se esfuercen en siquiera alcanzar habilidades un poco más elevadas como *analizar, comprender, y explicar*.²

El pensamiento crítico está todavía más allá, y se desarrolla en la medida que ponemos en práctica habilidades como *cuestionar, resolver, y proponer*. Pensar críticamente se trata de dejar de asumir como correcto aquello que se nos ha dicho y poner en práctica el que fue el lema de la ilustración: ¡Sapere Aude! Ten la audacia de pensar por ti mismo.



Investigando por nosotros

Para saber más de la Ilustración y su lema puedes investigar acerca del filósofo Alemán Inmanuel Kant, y su ensayo titulado “Qué es la Ilustración”.

Los beneficios de comenzar a pensar por nosotros mismos son innumerables, y entre ellos destaca especialmente:

- Ser un estudiante más activo: No basta con saber de memoria la materia, sino que se busca entender el porqué de las cosas. El cuestionar supone necesariamente haber percibido el fenómeno, analizado e incluso explicado a otros y, a partir de su entendimiento generar las preguntas que permiten cuestionarlo como algo *válido*. Al exigir una respuesta satisfactoria de los fenómenos que se aprenden el conocimiento se hace más significativo, y con ello duradero.
- Ser más participativo: Ante el desacuerdo el pensador crítico es movido a solucionarlo, y ello lo conduce a que participe activamente en la solución, ofreciendo a los demás sus consideraciones acerca de cómo deben ser las cosas. De esta forma, se po-

² En ese sentido lo explica en su cátedra de Pensamiento Crítico el profesor y abogado Jorge Albornoz Barrientos.

tencia el *proponer*, evitando la desidia y la indiferencia tan común en la sociedad actual. Esta actitud se aplica tanto en la solución de un problema casero, cómo en la propuesta de conducción de la política internacional de un país. La opinión resulta ser clave en un sistema democrático, en una sociedad más consciente y en una familia más y mejor comunicada.

- Promueve el desarrollo: Lo contrario al pensamiento crítico es el estancamiento. Por el contrario, en tanto todos piensen el mundo que nos rodea, eventualmente siempre habrá una nueva manera, mejor o más adecuada, de hacer las cosas.



Investigando por nosotros

El pensamiento crítico es una herramienta compleja y no se limita a cuestionar, sino que lo hace en virtud de un análisis previo y atento. Ello debe ir aparejado con estándares y virtudes intelectuales, que se pueden profundizar revisando la Mini Guía del Pensamiento Crítico en www.criticalthinking.org

Pensar críticamente no solo supone identificar un problema y reflexionar al respecto, pues no importa que usted “sepa mucho”, sino que también la formación valórica con la que desempeña su trabajo. Teniendo entonces todos los estándares de comportamiento del actuar profesional un correlato ético-valórico muy importante, se hace necesario conocer las llamadas virtudes intelectuales.

Entre las virtudes intelectuales más importantes que se deben desarrollar en torno al pensamiento crítico destacan las siguientes:

- Empatía intelectual: Se trata de ponerse en el lugar de quienes piensan de manera diferente, e intentar compartir sus razonamientos, evitando los prejuicios y teniendo siempre una actitud colaborativa.

- **Integridad intelectual:** El pensamiento crítico nos obliga a no ser crítico solo de otros, sino que ante todo, de nuestros propios razonamientos, de otra manera desarrollaríamos una actitud hipócrita.
- **Perseverancia intelectual:** No importa quién se oponga a nuestras ideas; si nuestros razonamientos han sido contruidos adecuadamente la razón se sobrepondrá ante cualquier dificultad.
- **Humildad intelectual:** Nunca se debe aparentar saber más de lo que realmente se sabe.
- **Entereza intelectual:** Si entendemos que nuestro razonamiento inicial es erróneo, debemos reconocerlo. El reconocer los errores es propio de un sujeto razonable. Por el contrario, la arrogancia, la estrechez y la cobardía son vicios que no van conforme al pensador crítico.

Hemos hablado hasta aquí de cómo deberíamos cuestionar el mundo que nos rodea, pensándolo y repensándolo, para construir uno nuevo en la medida de lo necesario. Ahora revisaremos cómo aquella oportunidad se presenta de forma más usual de la que creemos.

3. La argumentación: convencer versus persuadir

La argumentación ha acompañado a la sociedad desde sus inicios, y es entendida como una actividad comunicativa, con el fin de convencer, respecto de una idea, usando razones.

Esta definición de argumentación nos permite darnos cuenta que, ante todo, se trata de un fenómeno comunicacional, por lo que aplican las reglas generales de la comunicación. Vale decir, si existen problemas

en el canal, código, redacción del mensaje, o cualquier otro factor de la comunicación, entonces la discusión y el convencer se vuelven más difíciles, si es que no imposibles.

La definición de argumentación nos dice que se tiene un fin, que es el de convencer. La argumentación no es inocua, y tendrá por ello un propósito. Ello la diferencia de otros actos comunicacionales como lo son, por ejemplo, la ejecución de un discurso expositivo.

Finalmente, debe quedar claro que el acto de argumentar requiere la elaboración de razones por parte del hablante. Y es que sería posible dirigir un acto comunicativo acompañado del uso de la fuerza, o intentando engañar, para que nuestro interlocutor realice determinada acción. Sin embargo, en aquellos casos no hay un acto de argumentación. Esta diferencia puede ser expresada en la distinción de **convencer versus persuadir**.

Mientras convencer es siempre un acto intelectual, el persuadir simplemente se refiere a la actitud que toma el receptor de un mensaje luego de que lo recibe.

Decimos en consecuencia que alguien ha sido persuadido en la medida que ha cambiado su voluntad inicial, ya sea porque fue engañado, porque fue amenazado, porque triunfaron en él los sentimientos, o incluso porque fue convencido, y vemos en consecuencia que el convencer es una forma más de persuadir a las personas, pero que la consideramos como la más apropiada en comparación a cualquier otro medio, repudiando obviamente el uso de la fuerza física, pero también aquellos otros casos de uso de la fuerza menos evidentes, como la utilización de amenazas o incluso la apelación a los sentimientos.

Actividad: Revisando nuestras discusiones



- Recuerda la última discusión que hayas tenido, y piensa si el resultado ha sido una conclusión razonada producto de la argumentación, o en realidad se resolvió por la amenaza, engaño o la fuerza de otro.
- En caso de que hayas sido persuadido a actuar, o hayas persuadido a otro. ¿Qué razones podrías haber dado en vez de usar el engaño o la fuerza?

4. La argumentación en sociedad

La argumentación es algo más común de lo que creemos, y la utilizamos de manera inconsciente diariamente. Hay casos evidentes en que debemos usarla. Así por ejemplo sabemos que si presentamos un proyecto innovador en nuestro trabajo, si escribimos un ensayo, una columna de opinión, o discutimos de política en la casa estaremos en el terreno de la argumentación y nuestras ideas deberán ser respaldadas. Sin embargo, hay casos mucho más cotidianos en que la argumentación rige la comunicación. Revisaremos ahora algunos ejemplos de cómo ello sucede.

Como niños: Pedir permiso a nuestros padres para realizar algo, como una fiesta o un paseo, o bien, para conseguir que ellos hagan algo por nosotros, como que nos compren un juego, cierta ropa, o comida es un acto en que el niño se ve obligado a argumentar.

Los padres se ven enfrentados a decidir si aceptar o rechazar la solicitud. En casos de rechazo deberá hacer entender al niño que no tiene dinero suficiente, que lo que quiere no le hace bien, o incluso mejorar la petición cambiándola por algo que el niño no hubiese esperado.

En diálogos tan pequeños como éstos no habrá razones demasiado elaboradas, pero ello no quiere decir que no existan. Así, por ejemplo, ante la petición de almorzar pizza usualmente se argumentará en virtud del bienestar que ello puede producir, aduciendo que es su comida favorita, que hace tiempo no la consumen, o que se trataría de una ocasión especial.

Aquellas frases, que en principio pudiésemos considerar incompletas, son argumentos a favor de la petición. Veremos más adelante qué hay tras ellas, cuando revisemos en el siguiente capítulo “Entimemas” y “Estructuras de la argumentación”.

El ejercicio argumentativo de los niños obliga a una refutación apropiada de los padres. Y es que luego de decir que es su comida favorita y tratándose de una ocasión especial no sería razonable que se decidiese arbitrariamente y sin responder nada que se comerá tallarines, o peor aún, alguna clase de comida chatarra que no fuese pizza. Ello demostraría la total ausencia de comprensión, y falta de escucha por parte del adulto, siendo necesario argumentar el rechazo de la petición.

Como enamorados: ¿Qué hace un pretendiente sino intentar convencer? Si bien algunos sostienen que en el amor todo se vale, ello en realidad no aplica cuando de lo que se trata es de ser correspondido. Y es que coquetear no es sino ofrecer razones de por qué gustarle a otro. Ser atento, dar regalos, hacer reír, entre tantas otras maniobras que usan los amantes son manifestaciones de razones que si se tuviesen que verbalizar corresponderían a expresiones tales como: “A ti te gustan los hombres caballeros. Yo soy un hombre caballero. Yo podría gustarte”.

Es necesario entender que para efectos de la explicación el arte complejo de enamorar ha sido simplificado. No obstante ello, el ejemplo es del todo procedente, en tanto si una persona no encuentra razones para estar con otra entonces su relación no prosperará, o habiéndola iniciado terminará.



Nota histórica

El amor y la argumentación han estado siempre íntimamente relacionadas. En la Antigua Grecia Pheiton, diosa de la retórica y de la palabra, pertenecía al panteón de Afrodita, que era la diosa de la belleza y el amor. El mito dice que Afrodita sabía muy bien que la belleza era pasajera, y que entonces solo en base a la palabra podía construirse amor eterno.

Disculpándose por irresponsabilidades: Más de una vez en la vida todo individuo sin excepción tendrá que ofrecer disculpas por algún error, omisión, retardo, o arrebato. Para que nuestras disculpas sean aceptadas es común incorporar frases tales como “Es primera vez que me pasa”, “No volverá a ocurrir”, “Me fue imposible evitarlo”, etc. Todas ellas esconden premisas que buscan dar razones a nuestro interlocutor para que entienda la posición en la que estamos y acepte las disculpas.

En la publicidad: Finalmente, un último ejemplo paradigmático de argumentación en la vida cotidiana es el esfuerzo que hacen los publicistas para convencernos de las ventajas de un producto.

Hay muchos casos en que se pasarán los límites del convencer al persuadir, evitando el uso de razones y aumentando la utilización de herramientas psicológicas vinculadas a los colores, sentimientos, o el simple acto de repetición. Fuera de esos casos, la tarea del publicista es poder enseñar un producto y convencer al consumidor que aquel va a satisfacer sus necesidades. Ejemplo de aquello serán frases tales como “Es el más barato del mercado”, “Le garantizamos el resultado”, o en general la facilidad de medios de pago.

Con todo lo anterior nos podemos dar cuenta que la argumentación no

es algo que se utilice solo en un salón de clases, en las reuniones de importantes abogados, o en la política internacional, sino que también es algo que día a día estamos obligados a usar en la medida que buscamos convencer a otros de pensar de cierta manera.

Entender cómo opera un argumento podrá ayudarnos a mejorar los nuestros y a ser más críticos de los que escuchamos. Una persona que domina la argumentación escucha a sus hijos y les enseña, le da razones a su pareja para enamorarse cada día, entiende la importancia del cumplimiento del deber, y es más crítico de lo que el mercado le intenta ofrecer.

5. Introducción al debate en competencias

Existen muchas formas por las cuales las personas pueden aprender. Entre ellas destaca la puesta en práctica, tal como los deportistas que entrenan de forma constante para llegar a obtener los mejores resultados. De igual manera, las habilidades del pensamiento crítico pueden ser entrenadas. El método más común para ello es simular discusiones.

La simulación de una discusión es la puerta de entrada al mundo del debate. Si queremos simular una discusión deberemos fijar reglas, como el orden o turno en que habla cada persona, el rol que cumplirá en su intervención, el tiempo que durará la misma, y un mecanismo de evaluación para saber cómo vamos avanzando.

De esta forma dos personas pueden elaborar una afirmación que discutirán, determinar posturas, es decir, quién estará a favor y quien en contra, y luego comenzar a discutir. Será necesario que luego de la discusión alguien determine quién cumplió de mejor manera los objetivos del ejercicio. A esto le llamamos un debate.

Si tuviésemos que definirlo diríamos que un debate es una discusión or-

ganizada, en virtud de la cual se enfrentan dos posturas en torno a una afirmación (tesis o moción), que es decidida por uno o varios jueces conforme los criterios que se hayan establecido.

Más adelante revisaremos puntualmente qué hace el juez cuando decide quién gana o pierde un debate. Por ahora nos concentraremos en la actividad de las personas que discuten.

En todo debate, sin importar el formato en que se decida discutir, veremos que cada postura (a favor o en contra) deberá cumplir cuatro funciones.

1.- Introducción: En esta fase el orador deberá señalar qué elementos deben ser conocidos y compartidos por ambas bancadas (equipo a favor y en contra) para empezar la discusión. En la práctica se dirá cuál es la tesis o moción que se discute, la definición de palabras que pudiesen prestarse a dobles interpretaciones, cuál es el objetivo de su posición (ver más adelante como carga de la prueba, cap. IV), y presentar o enunciar los argumentos en que se basa su posición (teoría del caso).

2.- Argumentación: En esta fase cada orador deberá desarrollar las razones por las cuáles se está a favor o en contra de la tesis o moción. Lo importante en esta fase es hacer explícitos los argumentos o razones que respaldan una postura, evitando ambigüedades. Por otro lado, aquello que no es dicho por el orador no puede ser tenido en cuenta para decidir la discusión. Es decir, que no importa si hay un muy buen argumento, si aquel no es dicho por el argumentador, entonces no puede ser evaluado.

3.- Contra argumentación: En esta fase lo importante es escuchar. Habiéndose realizado un discurso previo por el orador que defiende una postura, el contra argumentador deberá decir si aquellos argumentos o razones resultan ser inválidos, falsos, o insuficientes para dar por acreditada la afirmación en discusión.

4.- **Conclusión:** Finalmente, la cuarta fase consiste en sintetizar lo que ha ocurrido, ponderar lo que han dicho otros, y lo que he dicho yo (o mi equipo), y en virtud de ello responder si se ha logrado o no probar la afirmación que se discute.

Los cuatro roles que acabamos de describir resultan ser el producto de la explicitación del acto comunicativo de argumentar. Pueden encontrarse las distintas fases reunidas en un solo discurso, o disgregarse en varios. Ello dependerá del formato (reglas) que tenga el debate en particular.

Veremos al final de este libro que en la historia del debate podemos encontrar distintos formatos de discusión. Algunos exigen la presencia de varios oradores por cada equipo, otros serán unipersonales. Algunos enfrentan a solo dos equipos (uno a favor y otro en contra), mientras que hay formatos que pueden hacer discutir respecto de una misma afirmación a tres, cuatro, o más equipos.

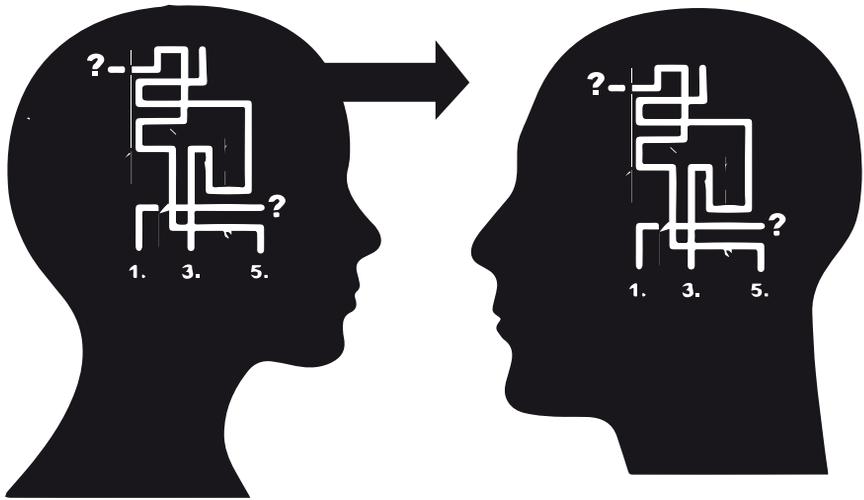
Actividad: Nuestro primer debate



Ahora que sabemos en qué consiste debatir, intentemos hacerlo. Reúnete con un grupo de ocho personas. Cuatro estarán a favor y cuatro en contra. Sorteá los grupos y las posturas que deberán defender en torno a la afirmación “Se debe eliminar el uso de uniformes en los colegios”.

Ocupen media hora para organizarse como equipo. Luego realicen discursos de un máximo de tres minutos cada uno, alternadamente. Primero la introducción del equipo a favor, luego en contra; luego las argumentaciones, contra argumentaciones, y conclusiones.

Pídanle al profesor que les de sus comentarios y consejos para mejorar.



Capítulo II.

La argumentación

En este Capítulo aprenderemos:

- Cómo construir un argumento propio
- El silogismo como una forma de construir un argumento
- El modelo de Toulmin como una forma más coloquial de construir un argumento
- Los razonamientos más usados y sus reglas

Capítulo II. La argumentación

En este capítulo estudiaremos la construcción de un argumento. Revisaremos para ello cuestiones elementales como qué es un silogismo, cómo se construyen, la diferencia entre verdad y validez, y los errores más comunes a la hora de elaborar un razonamiento.

1. Reconocimiento de un punto de vista

a. El propósito

Ya hemos dicho antes que la argumentación tiene siempre un fin: convencer a otro acerca de algún punto de vista. De ahí la importancia de ser capaces de reconocer los puntos de vista presentes en un discurso.

La primera tarea que se debe proponer quien desee aprender a argumentar es individualizar las ideas que exponen otros oradores. El aprendizaje de la argumentación parte desde el escuchar al otro y reconocer en su discurso las ideas de las que nos pretende convencer.

Toda argumentación tiene explícita o implícitamente una tesis, es decir, una afirmación que es defendida por el orador, y que pudiese ser discutida por quien escucha.

Tanto para estar en desacuerdo con alguien, como para poder formular un argumento en apoyo a una idea, lo primero que debemos hacer es individualizar aquella idea. Como veremos más adelante ello resultará esencial para evaluar si los argumentos que una persona esgrime a favor de su tesis son o no son útiles para conseguir su propósito. Asimismo, solo teniendo una idea clara sobre qué es lo que deseamos transmitir a otra persona es que podremos llegar a convencerla.

b. Tesis vs. tema - a favor vs. en contra

Una tesis no es un tema. Definimos tesis como una afirmación que puede ser controvertida por quien nos escucha; un tema en cambio es el tópico respecto del cuál nuestra tesis tiene relación. Así por ejemplo un tema puede ser “la delincuencia”, y respecto de él pueden haber múltiples afirmaciones, como por ejemplo: “*La delincuencia ha disminuido en Chile*”, “*La delincuencia es culpa del sistema económico*”, o “*La delincuencia es el problema más grave que enfrenta actualmente el país*”.

A la diferencia entre tema y tesis que acabamos de explicar se debe sumar a la distinción entre “postura a favor” y “postura en contra”. Y es que respecto de la misma afirmación una persona podría estar de acuerdo o en desacuerdo.

En consecuencia, cuando escuchemos a otro intentar argumentar respecto de un tema debemos primero aproximarnos desde la perspectiva más general, preguntándonos sobre qué tema se trata; luego, realizar un ejercicio más complejo, intentado descubrir cuál es la afirmación que está en disputa sobre ese tema; para finalmente deducir si el hablante lo hace a favor o en contra de aquella tesis. Veamos un ejemplo:

Orador: Un estudio de la Universidad de Michigan señala que los videojuegos no producen ningún incremento significativo en las conductas violentas que pudiesen desarrollar los jóvenes.

- Tema: Las consecuencias de los videojuegos en los jóvenes.
- Tesis/afirmación/moción: Los videojuegos estimulan la violencia.
- Postura: en contra.

Lo aquí explicado es una característica general de la comunicación, y por ello aplica tanto a la comunicación oral como escrita, siendo en esta

última un poco más sencilla la tarea, en la medida que podemos releer o revisar el texto varias veces para determinar qué es lo que nos quiere decir el argumentador.

En la vida cotidiana la identificación de la tesis y postura que tiene una persona puede ser compleja en la medida que suelen existir en un mismo discurso varias ideas, las que incluso pueden ser contradictorias. Será entonces nuestra tarea lograr encasillar cada una de las ideas que se dicen en un discurso y diferenciarlas a fin de poder entender si estamos o no de acuerdo con ellas.

En los debates formales la tarea se vuelve más sencilla, pues la tesis a discutir es entregada por la organización de la competencia, y en la mayoría de las ocasiones la postura se determina por sorteo. Aquel juego por el cual en muchas ocasiones se nos fuerza a defender un punto de vista que no compartimos realmente permite practicar una de las virtudes que mencionábamos en el primer capítulo, a saber, la *empatía intelectual*, pues no hay mejor manera de ponerse en el lugar del otro que tener defender su postura.



Actividad: Nuestro primer discurso

Escoge con tus compañeros un tema que les interese. Luego, por separado elijan qué idea quieren defender al respecto. Finalmente expónganlo a sus compañeros.

Recuerda que los temas pueden ser muy variados, aquí algunas sugerencias: educación, deporte, videojuegos, ciencia, amor.

Para terminar este acápite respecto del reconocimiento de un punto de vista vale la pena recordar que es necesario lograr distinguir por un lado

la opinión que se tiene, y por otro lado las razones que se tienen para respaldar esa opinión.

Cuando escuchemos un discurso o leamos un texto debemos primero preguntarnos por la afirmación que hay tras esos dichos, y luego analizar si los fundamentos que se aducen son o no apropiados.

Pasemos entonces ahora a estudiar cómo construimos esos fundamentos.

2. Razonamientos deductivos e inductivos

El argumento es una construcción lingüística que nos permite apoyar una idea. Aquella construcción puede adoptar distintas formas, y para crearlas existe una amplia libertad.

Hay diferentes clasificaciones que pretenden explicar cómo una construcción lingüística determinada logra convencer a un interlocutor. Una distinción apropiada para entender estas materias es clasificar los argumentos entre (1) los que presentan información ya conocida por los interlocutores, y (2) los que buscan obtener información nueva, diferenciando de esa manera razonamientos deductivos e inductivos respectivamente.

a. Razonamiento deductivo

Es aquel que en base a información general puede alcanzar una conclusión particular. En este razonamiento simplemente se reordena información que ya se conoce para comprobar una conclusión determinada, sin obtener nueva información.

Cada argumento está construido por partes más pequeñas, a las que llamamos premisas. Cada premisa individualiza un dato en el que se apoya el argumento. En un razonamiento deductivo existen dos premi-

sas y una conclusión, las que se simbolizan con las letras PM, Pm, y C, y se leen respectivamente como “Premisa Mayor”, “Premisa menor”, y “conclusión”.

Veamos un ejemplo de razonamiento deductivo:

Si sabemos que (PM) Todos los estudiantes de Chile saben leer desde primero básico, y que (Pm) Ignacio está en tercero básico en Chile, entonces, (C) podemos deducir que Ignacio sabe leer.

En este caso nos parece obvia la conclusión, pues es simple deducción de información que ya teníamos. Lo único que hicimos fue seleccionar un caso particular dentro del conjunto total de alumnos de Chile.

Para que el razonamiento deductivo sea correcto es necesario que se cumplan ciertas condiciones, a saber:

- i. Para que la conclusión sea verdadera, las premisas deben ser verdaderas. Esto quiere decir que la información en que nos basamos para la deducción sea verdadera, en este caso “PM” y “Pm”. Si ocurriese que no todos los estudiantes saben leer desde primero básico, o bien, que Ignacio no va en tercero básico, entonces no podríamos estar seguros de que supiese leer.

Nótese que no es que estemos seguros de lo contrario (que no sabe leer), sino que simplemente no tenemos certeza, sin poder afirmar lo uno ni lo otro.

- ii. La segunda condición es que el caso particular del que hablamos debe corresponder a la categoría general. De otra manera tendríamos dos datos que no se podrían relacionar entre sí.

Por ejemplo (PM) Todos los estudiantes de Chile saben leer desde primero básico; y (Pm) Ignacio está en tercero básico en Tailandia.

En este caso no podemos estar seguros que Ignacio sepa leer, pues Ignacio no pertenece a la categoría de la que estamos seguros que todos saben leer.

b. Razonamiento inductivo

Es aquel en que a partir de casos particulares obtenemos una regla general. Aquí pasamos de información conocida a extrapolar información desconocida.

Así por ejemplo si sabemos que:

(Pm1) Carolina, que es mi hermana, tiene el pelo negro.

(Pm2) Rodrigo, que es mi hermano, tiene el pelo negro.

(Pm3) Francisco, que es mi hermano, tiene el pelo negro.

(Pm4) y que yo tengo el pelo negro.

Si me preguntase: ¿De qué color tendrá el pelo mi hermana Catalina? respondería que:

(C) Probablemente Catalina también tenga el pelo negro.

En este caso vemos cómo es la agrupación de información particular es la que me permite creer que la conclusión puede ser correcta.

Es importante notar como el mismo argumento puede ser expresado de forma deductiva si se dijese:

PM: Todos mis hermanos tienen el pelo negro.

Pm: Catalina es mi hermana

C: Catalina tiene el pelo negro.

Tal como el razonamiento deductivo requería el cumplimiento de ciertas condiciones, aquí también podemos formular reglas que rigen el razonamiento inductivo:

- i. Los casos deben ser representativos en cantidad y calidad. En nuestro ejemplo no hubiese bastado que solo nombrara a un hermano, o bien que de los casos enumerados algunos fuesen primos o tíos, pues ello afectaría la probabilidad de certeza de mi conclusión.
- ii. Los casos ofrecidos deben ser verdaderos (ciertos o aceptables por la audiencia). Pues tal como ocurría antes, si se demuestra la falsedad de las premisas entonces la conclusión se debilita.
- iii. Finalmente, la conclusión debe ser proporcional a los datos. En nuestro ejemplo no podría deducirse que toda mi familia tiene el pelo negro, pues ello es desmesurado en relación a las premisas que se presentan.

Como verán, la diferencia entre un razonamiento deductivo y uno inductivo estriba en la certeza que se tiene respecto de la conclusión que se pretende alcanzar. Es así, entonces, que en un razonamiento deductivo estaremos cien por ciento seguros de la veracidad de la conclusión, si es que las premisas del argumento son ciertas, mientras que en un razonamiento inductivo solo obtendremos una conclusión probable.

No obstante aquella diferencia, cualquiera de los dos métodos es útil para convencer a nuestros interlocutores, y ambos pueden ser usados para demostrar cualquier tipo de afirmación.

Actividad:



Intenta confeccionar un razonamiento deductivo y uno inductivo respecto la tesis: “Se deben aumentar las horas de deporte en los colegios”.

3. El silogismo

El silogismo es un tipo de razonamiento deductivo que consta de dos premisas y una conclusión. El trabajo con silogismos es propio de la lógica, y por su estructura puede usualmente ser graficado mediante un Diagrama de Venn, como se representa en el recuadro.

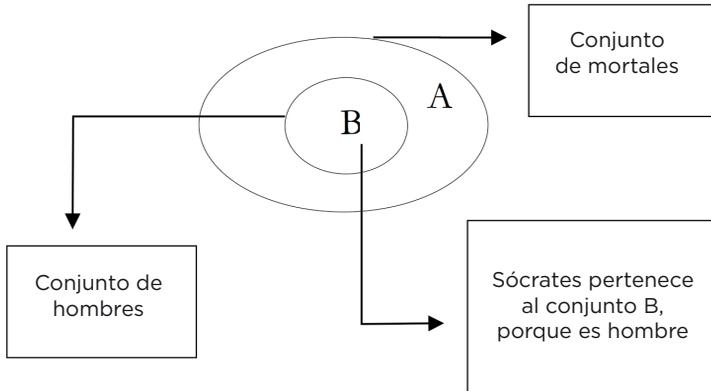
Ejemplo histórico:

PM: Todos los hombres son mortales

Pm: Sócrates es hombre

C: Sócrates es mortal.

DIAGRAMA DE VENN: Diagrama consistente en dos o más áreas circulares que representan a determinados conjuntos que se intersecan en la medida que comparten elementos comunes. Los conjuntos se identifican por contener todos los elementos que tienen una característica determinada.



Conclusión: Todos los hombres son mortales. (Todos los elementos del conjunto de hombres (B), tienen la característica de pertenecer al conjunto de mortales (A). En los razonamientos deductivos la intersección es completa.

Por ser el silogismo la forma que por excelencia toma el razonamiento deductivo se le aplican las mismas reglas que ya hemos revisado, en cuanto a la necesidad de que las premisas sean verdaderas para que la conclusión sea verdadera.

En muchos casos será necesario tener que proponer más de un silogismo a fin de argumentar la verdad de las premisas iniciales. Esto lo estudiaremos más adelante con el nombre de estructuras subordinadas.

Revisemos algunos otros ejemplos:

PM: Se debe castigar severamente aquello que atenta contra el bien común

Pm: La corrupción atenta contra el bien común

C: Se debe castigar severamente la corrupción.

Sin embargo, podría existir quien crea que si bien se debe castigar la corrupción, esta no se debería castigar severamente. Será entonces necesario demostrar la premisa mayor que está siendo discutida.

PM: Se deben castigar severamente los ataques a un gran conjunto de personas.

Pm: Los atentados al bien común afectan a un gran conjunto de personas

C: Se deben castigar severamente los ataques al bien común.

Habiendo aprendido la estructura básica de un silogismo es necesario avanzar en la diferencia entre verdad y validez.

a. Lo verdadero y lo válido

Hemos dicho que para que nuestra conclusión sea correcta las premisas que componen el razonamiento deben ser verdaderas. De lo contrario

difícilmente podríamos convencer a otra persona de nuestras afirmaciones. No será necesario demostrar siempre la verdad de nuestras premisas, pero ellas deben ser a lo menos aceptables para la audiencia, o comprobables si se pidiese prueba de las mismas.

Un problema distinto es la validez del razonamiento. La validez tiene relación con que la conclusión que se obtiene se pueda desprender inequívocamente de las premisas con las que se trabaja.

Así por ejemplo un razonamiento que yerra por falsedad sería el siguiente:

PM: Todos los argentinos saben inglés.

Pm: Isabella es argentina.

C: Isabella sabe inglés.

En este caso no es verdadero/aceptable/comprobable o correcto decir que todos los miembros de un país hispanohablante saben inglés, por lo que no podemos estar seguros de la conclusión.

Pero si lo que se dice es:

PM: Si poseo todo el oro del mundo sería rico.

Pm: No poseo todo el oro del mundo.

C: No soy rico.

En este caso cada una de las afirmaciones resultan ser aceptables/verdaderas. Sin embargo la conclusión no es apropiada respecto de las premisas, pues si tuviésemos que graficar esto en un diagrama de Venn nos daríamos cuenta de que el conjunto de las personas ricas está compuesto por las que tienen oro, joyas, dinero, o propiedades (etc.), por lo que aunque no se posea una de ellas, podría, eventualmente, ser rico por otra vía. Es decir, PM, Pm, y C son “verdaderos”, pero el razonamiento es “inválido”.

b. Entimemas

Lo que hemos conocido hasta aquí corre el riesgo de ser olvidado, o incluso de ser desestimado por el lector atendiendo a una justa crítica, y es que en la forma de hablar cotidiana no verbalizamos dos premisas y una conclusión cada vez que intentamos afirmar algo. Ello se debe a que estamos acostumbrados a omitir aquella información que compartimos. Aquella premisa que omitimos recibe el nombre de premisa implícita, y un silogismo que se estructura en base a premisas implícitas recibe el nombre de entimema.

La omisión de premisas puede ser explicada de distintas formas, ya sea por un principio de cooperación, ya sea por razones de economía del lenguaje. Pero más allá de las razones de por qué se realiza, lo interesante es poder descubrirlas, pues ello permite una comunicación más clara. Veamos algunos ejemplos:

Ejemplo 1:

Afirmación: Tu mamá era una buena deportista, ella ganó algunas carreras de atletismo en su juventud. Yo vi sus medallas en el estante de la sala.

Premisas implícitas:

- Al ganador de una competencia se le da una medalla.
- El que gana una competencia es bueno en su disciplina deportiva.
- Las medallas que se exhiben en la entrada de la casa suelen ser de la dueña de casa.

Como pueden ver, de una simple aseveración se pueden formular varias implicancias. Reconstruyamos una de ellas con la forma del silogismo:

PM (implícita): Al ganador de una competencia se le da una medalla.

Pm: Tu madre tiene una medalla en la sala.

C: Tu madre ganó una competencia.

Tal como reformulamos la estructura de una de las afirmaciones del ejemplo 1 es posible hacerlo con cualquier otra afirmación. Será importante entonces que estemos atentos no solo a lo que se nos dice con palabras, sino también a aquello que se nos dice implícitamente.

Ejemplo 2:

Afirmación: *“Las madres deben tener el derecho preferente de educar a sus hijos, pues son responsables, velarán siempre por su seguridad, y nunca los pondrían en peligro”*.

Premisas implícitas: ¿Está con esto diciendo el orador que los hombres no son responsables, no velarán por la seguridad de los hijos, y podrían ponerlos en peligro?

Aquello no se verbalizó, pero definitivamente sí se dijo cuando el acento de la responsabilidad se limitó al género femenino. No discutimos ahora la veracidad o falsedad de la afirmación, sino que traemos el ejemplo a colación solo para advertir que cada vez que limitamos o restringimos el alcance de nuestra afirmación estamos negando, en consecuencia, aquello que hemos dejado fuera.



Para investigar más

Este tipo particular de premisa implícita suele llamarse razonamiento a contrario o **a contrario sensu**. Es muy utilizado en el interrogatorio a testigos por abogados o policías

Otro razonamiento típico de las pericias judiciales suele ser el razonamiento **a fortiori**, que quiere decir “con mayor razón”. Investiga algunos ejemplos de cómo se puede usar este nuevo razonamiento.

4. El modelo de S. Toulmin

Dejemos un poco de lado el campo de la lógica y avancemos en aquellos consejos que pueden contribuir a mejorar nuestra argumentación desde la práctica. Para ello seguiremos un modelo que fue diseñado por Stephen Toulmin.



Para investigar más

Stephen Toulmin fue una de los referentes más importantes del siglo XX en materia de argumentación. Intenta averiguar quién fue y las características de su obra.

Antes de la revisión del modelo debemos saber dos cosas. La primera es que, tal como lo conceptualizó el autor, esto solo se trata de un modelo y por lo tanto no es necesario que un argumento tenga cada una de estas partes para ser un buen argumento; se trata de una guía para mejorar nuestra manera de argumentar. Lo segundo es que, como podrán darse cuenta, Toulmin invertirá el orden del silogismo, comenzando por enunciar su tesis (conclusión en el silogismo) y luego las razones que tiene para ello. Este cambio de orden se sustenta en un principio de realidad, y es que las personas al hablar enuncian su afirmación y luego la respaldan.

La propuesta argumentativa de Toulmin se basa en la idea de distinguir diferentes estructuras dentro del argumento, las que actuando de forma conjunta logran convencer a un interlocutor.

Cabe tener presente que tal como sucedía con los entimemas, algunas de las estructuras del modelo de S. Toulmin podrían estar ausentes, pero aun así ser reconstruidas por el interlocutor, revisémoslas.

- i. **La Tesis (claim):** Es la afirmación que debemos demostrar. Recordemos que tiene las características de ser contingente y controversial, y en virtud de ello requiere justificación.

- ii. **La Base o dato (grounds):** Es el fundamento de nuestra afirmación, y responde a la pregunta *¿Por qué* estamos de acuerdo con la tesis? También se le llama “Hecho”.

Los datos pueden ser uno o muchos, y pueden ser conocidos, o requerir demostración adicional.

- iii. **Garantía (warrants):** Se define como un nexo entre la tesis y la base. Mediante la garantía lo que hacemos es dar relevancia a nuestros datos, demostrando cómo resultan ser relevantes para que la tesis pueda ser creíble.

En términos de silogismo la garantía correspondería a nuestra premisa menor (Pm).

- iv. **Respaldo (backings):** Es la fuente que otorga fuerza argumentativa a nuestro razonamiento. Usualmente se tratará de un estudio científico, una ley o principio de la ciencia, o bien normas jurídicas que consagran la veracidad de aquello que se dice.

La fuente de nuestra información puede ser necesaria para los datos (bases), o bien para las garantías de los argumentos.

En un formato de debate donde las tesis no son entregadas con suficiente anticipación la fuente pierde importancia en relación a las otras partes del argumento. Sin embargo, no por ello deja de estar presente, y los respaldos del argumento vienen a ser las reglas de la lógica, los hechos notorios o de público conocimiento, y el conocimiento científicamente afianzado, todo lo cual se constituye en premisas implícitas en nuestra argumentación.

Con estas cuatro estructuras ya es posible confeccionar un argumento, sin perjuicio de que luego revisaremos la introducción de dos elementos más (la reserva y el matiz). Pongamos por ahora un ejemplo:

“Juan debe ir a la cárcel, porque él mató a Pedro. Y el que mata a otro debe ser sancionado con pena de cárcel. Así lo establece el artículo 391 del código Penal.”

Tesis: Juan debe ir a la cárcel.

Base/hecho: Porque él mató a Pedro.

Garantía: Y el que mata a otro debe ser sancionado.

Respaldo: Artículo 391 del Código penal chileno.

Vemos en el ejemplo anterior cómo operan estas estructuras de forma sencilla en un pequeño argumento. Las mismas pueden complejizarse si aquello que se intenta justificar es a su vez más complejo:

“Carabineros debe castigar a los responsables del ataque que sufrió el Presidente del Centro de Estudiantes del Instituto Nacional durante su detención, pues en aquella oportunidad el alumno fue víctima de violaciones graves a sus derechos, haciéndolo desvestirse a la fuerza, sometiéndolo a tratos degradantes, burlándose de él y reprochándole el encabezar un protesta por la mejora en la calidad de educación. Estas actitudes son repudiadas por la sociedad y nos hacen recordar los pasajes más oscuros de nuestra historia, poniendo en tela de juicio el real compromiso que Chile tiene con la Declaración Universal de los Derechos Humanos, como otros pactos Internacionales, que aseguran el derecho a la intimidad, la libertad de expresión, y proscriben la tortura y los actos inhumanos o degradantes a la persona?”

Actividad:



¿Podrás diferenciar la tesis, la base, la garantía y el respaldo en el párrafo anterior?

Recuerda que las personas suelen usar entimemas (premisas implícitas) al construir sus argumentos y que en muchos casos necesitan de más de un argumento para explicar su tesis.

A las cuatro estructuras recién señaladas es posible agregar dos más, en tanto nuestros argumentos no siempre son “absolutos”.

- v. **La reserva:** Toulmin entiende que pueden existir excepciones a una regla general, y por ello contempla que un argumento puede ser dicho enunciando sus excepciones. Esto en debate es conocido como *acotaciones de la tesis*.

Se trata de un caso o situación en que el argumento no resulta aplicable, y que además es posible defender la tesis general sin defender ese caso excepcional.

Un ejemplo de esto puede ser:

“Se debe legalizar el consumo de marihuana porque la mayoría de la población así lo prefiere, y siendo nuestro país una democracia, donde la ley es la declaración de la voluntad del pueblo, no queda nada más que respetarla. Ahora bien, evidentemente esto no implica que se pueda consumir en cualquier lugar, y tal como se restringe el consumo de tabaco en colegios y hospitales, tampoco deberá permitirse el consumo de marihuana”.

Revisaremos más adelante ciertas reglas a la acotación de una tesis, pues la excepción no puede ser tan amplia a tal punto que cambie la regla general, y a su vez debe estar justificada de forma razonable y no constituir una arbitrariedad. (Ver más adelante Cap. IV, Discurso de introducción).

- vi. **El matiz:** conforme existen *reservas*, la expresión de la tesis se deberá hacer conforme a “moderadores”, los cuales expresan lingüísticamente que no se trata de defender absolutamente todos los casos. Ejemplos de moderadores son las expresiones: “Muy probablemente...”, “En casi todos los casos...”, “Seguramente...”, etc.

Actividad:



Intenta crear tus propios argumentos utilizando los consejos de Stephen Toulmin. Como sugerencia, utiliza argumentos de actividades anteriores, y mejóralos introduciendo respaldos, o de ser necesarios reservas para casos en que existan excepciones.

Teniendo claro cómo puede construirse un argumento y cuáles son sus partes, ya estamos en condiciones de poder argumentar un punto de vista, o de reconocer la falta de alguna premisa importante en un argumento ajeno. Revisemos ahora algunas maneras usuales en que las personas realizan estas tareas.

5. Razonamientos más comunes

Como ya dijimos se puede razonar de forma deductiva o bien de forma inductiva. Estudiaremos ahora las formas más comunes de presentar razonamientos inductivos.

a. Razonamiento analógico

Consiste en la comparación entre una cosa y otra, para a partir de la similitud, obtener una conclusión.

Su estructura responde a que en vista de una realidad A, similar a una realidad B, se puede asumir que lo que haya sucedido en A también sucederá en B. Es determinante, en consecuencia, que entre A y B exista *identidad de razón*, es decir, que se asemejen en sus características significativas o relevantes para la comparación.

Si no se cumpliera con aquello se podría caer en lo que más adelante estudiaremos como falacia de falsa analogía (Ver Cap. III, acerca de las falacias).

Revisemos un ejemplo de razonamiento analógico:

“Países como Uruguay que tienen un sistema de elecciones de voto obligatorio tienen índices de representatividad por sobre el 85%. Si Chile vuelve a un sistema de voto obligatorio volverán a subir sus índices de representatividad”.

Si desglosamos en premisas el argumento se aprecia la siguiente forma:

- Premisa 1: A y B comparten las características 1 y 2.
- Premisa 2: A posee, además, la característica 3.
- Conclusión: probablemente, también B posea la característica 3.

En nuestro ejemplo:

- Premisa 1: Uruguay y Chile son países democráticos.
- Premisa 2: Uruguay tiene altos índices de representatividad por su sistema de voto obligatorio.
- Conclusión: probablemente, si Chile tuviera un sistema de voto obligatorio, también tendría alta representatividad.

La habilidad de los buenos oradores es encontrar similitud para sus analogías en elementos no convencionales. No es solo la comparación entre dos países lo que permite argumentar, sino llevar ejemplos cotidianos a un escenario diferente. La idea es poder hacer más comprensible una idea a través de ejemplos.



Para aprender más

En el video “Mujeres explican a hombres en lenguaje de fútbol” (disponible en youtube) podrás ver cómo comparando situaciones de las relaciones de pareja con las relaciones que se dan en el fútbol el mensaje logra ser comprendido con absoluta claridad.

b. Razonamiento por generalización

La generalización corresponde al acto por el que aplicamos una regla obtenida de casos particulares a todos los casos del conjunto, formando con ello una regla general.

Este tipo de razonamiento inductivo es propio de la estadística y presenta la siguiente forma:

- Premisa: en el X% de los “Y observados” es cierto que Z
- Conclusión: en el X% de los “Y” sucede que Z

Como se aprecia, lo que se hace es tomar del conjunto total de *población* (“Y”), y aislarlos, para trabajar con un número menor al que llamamos *muestra* (“Y observados”). El razonamiento entonces consiste en generalizar las características que fueron reconocidas en la muestra (“Y observados”) para toda la población (“Y”).

En un ejemplo sencillo podríamos decir:

- Premisa: 50% de los encuestados aprueba la labor del Presidente.
- Conclusión: 50% del país aprueba la labor del presidente.

Es sencillo darse cuenta que no necesariamente los resultados de la encuesta son aplicables a todo el país, pues la *muestra* bien pudiese ser muy pequeña o no ser representativa del país. Para que el razonamiento

por generalización permita arribar a conclusiones correctas es necesario que la muestra sea representativa en calidad y cantidad.

Imaginemos que se realiza una encuesta telefónica. Por el solo hecho de que el método para levantar los datos sea una llamada estamos excluyendo la opinión de todas aquellas personas que no tienen teléfono, lo cual puede o no ser relevante, dependiendo de la pregunta que se les realiza. Lo mismo sucede si se llama solo a un sector de la población, la ubicada en determinado lugar, o perteneciente a un sector económico. En ambos casos nos encontraremos con que los resultados de la encuesta arroja información solo respecto de determinado grupo y no del conjunto total.

El mismo problema metodológico tendremos si se encuesta a un determinado grupo reducido de habitantes, frente a un conjunto total demasiado amplio.

De esta forma, son errores comunes levantar datos solo de la población de la capital y querer generalizarla a los habitantes de todo un Estado; o bien aplicar medios de levantamiento de datos que impiden que todos puedan participar.

Si el razonamiento por generalización es incorrecto, entonces se incurre en una falacia de generalización apresurada.

c. Razonamiento por signo

El razonamiento por signo es aquel por el cual basándonos en el conocimiento científicamente afianzado se interpretan los signos para reconocer la existencia de un hecho desconocido que se intenta probar. Este razonamiento opera en forma de presunción.

El ejemplo más común es el razonamiento médico:

“Temperatura alta, sudores fríos, decaimiento: usted está resfriado”.

También es posible utilizarlo en contextos más complejos, por ejemplo:

“Con un sistema electoral poco representativo, con una constitución aprobada en dictadura, con demandas sociales que no reciben respuesta, y con una clase política alejada de la realidad general del país, es inequívoco el decir que en Chile solo existe una democracia nominal, y una democracia nominal no es democracia”.

d. Razonamiento disyuntivo

Es aquel por medio del cual se presentan dos alternativas de forma tal que la aceptación de una implica la negación de la otra.

Este esquema asume necesariamente que sus alternativas deben cumplir con dos condiciones:

- Exhaustivas: Las alternativas deben ser las únicas posibles. Sin cabida a una tercera o cuarta posibilidad. Si hubiese una tercera vía que no se esté diciendo el razonamiento caería en una falacia de tercero excluido
- Excluyentes: Las alternativas no deben ser compatibles, pues si puedo tomar ambas alternativas la disyunción se desvanece.

En la vida en sociedad se han presentado importantes disyuntivas. Así por ejemplo durante años la sociedad se preguntaba si debía privilegiar el desarrollo económico por sobre el medio ambiente. Hoy, luego de la respuesta de la comunidad científica, sabemos que aquello es una falacia de falsa disyunción, en tanto es posible alcanzar el desarrollo económico sin perjudicar el medio ambiente.



Para saber más: El informe Brundtland

En 1987, la doctora Gro Harlem Brundtland, entonces Primer Ministro de Noruega, dirigió un equipo investigador que elaboró un informe para la Organización de Naciones Unidas. El informe llamado “Nuestro futuro común” utilizó por primera vez el concepto de “Desarrollo sustentable”, definiéndolo como aquel que **satisface las necesidades del presente sin comprometer las necesidades de las futuras generaciones.**

Investiguemos un poco:

¿Qué objetivos a corto y largo plazo se habrán puesto los líderes de los países en aquel momento?

¿Hemos estado cumpliendo esos objetivos?

e. Razonamiento causal

Aquel por medio del cual se establece que un antecedente tiene las aptitudes o condiciones para provocar un efecto dado. A través de este razonamiento el orador identifica una causa con una consecuencia

Ejemplo:

- Premisa: *De vez en cuando el gobierno local aumenta la cantidad de policías en las calles y a los pocos días el nivel de delincuencia disminuye.*
- Conclusión: *Es probable que un aumento en la cantidad de policías en las calles haga que el nivel de delincuencia disminuya.*

Para que el razonamiento causal sea válido es necesario que:

- La causa sea aceptable, comprobable o cierta.

- La causa sea idealmente la única, o al menos, la principal (la más relevante para producir el efecto).
- El efecto sea proporcional a su causa. De no ser así entenderemos que hay otra causa sobre él obrando.

Además es necesario ser cuidadoso en establecer el orden de la causa y el efecto, así como no confundirse con el orden temporal en que puedan ocurrir los sucesos.

Por ejemplo, sería incorrecto sostener:

Premisa: *Cada vez que salgo con paraguas llueve.*

Conclusión: *Hoy lloverá pues salí con paraguas.*

En este caso nos resulta evidente que se intenta aplicar el razonamiento causal de forma errónea, en la medida que la causa por la que la persona lleva su paraguas al salir es porque supone que lloverá, y que la real causa de la lluvia no es el llevar paraguas, sino las condiciones climáticas del lugar.

Lo importante del razonamiento causal está en que todo suceso en el mundo puede ser explicado a través de una causa que lo produce (o la concurrencia de varias de ellas). Siendo ello así un pensador crítico estará siempre evaluando la causalidad de lo que se le propone.

Ejemplo:

Orador A: *Si aumentamos las penas de cárcel se reducirá la delincuencia, porque los sujetos se abstendrán de cometer delitos por miedo a ser castigados.*

Orador B: *Ello no es así necesariamente, pues muchos de los delitos son pasionales o irracionales, por lo que el delincuente no está ponderando si*

irá o no irá a la cárcel antes de cometerlo. La afirmación es totalmente falsa tratándose de los cuasi delitos, que son aquellos que se cometen por accidente, o sin intención de daño.

Vemos entonces cómo algo que nos pudiese en principio parecer razonable no logra pasar un test de causalidad cuando es examinado acuciosamente. Nótese que lo que hace el Orador B no es negar de forma absoluta la afirmación, sino que aplica la expresión “no necesariamente”, y con ello lo que exige es que se explique de qué manera la *causa* que se propone logra efectivamente el *efecto* esperado.

6. Necesidad y suficiencia

El examen de causalidad que se propone hace necesario distinguir entre los elementos necesarios y suficientes.

Llamamos elementos necesarios a aquellos que no pueden dejar de estar para que se produzca el efecto. En ese sentido la ausencia de alguno de estos elementos acarrea que no pueda en ningún caso alcanzarse el efecto.

Llamamos elementos suficientes al conjunto de todos los elementos necesarios.

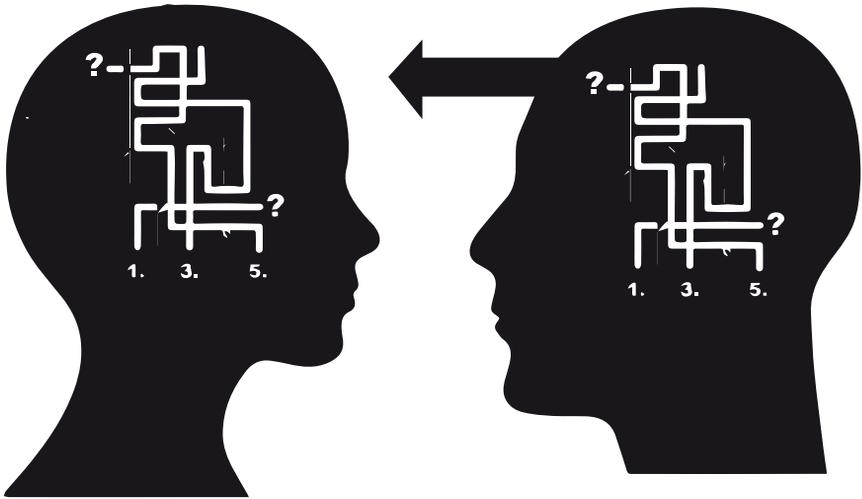
Lo necesario y lo suficiente no son conceptos contrapuestos, sino que graduales. El concepto contrapuesto dice relación con los elementos *accidentales*, que serán aquellos que pueden o no estar, sin que ello afecte el resultado.

Estas ideas pueden ser explicadas fácilmente en la elaboración de una receta de cocina. Imaginemos que queremos preparar “huevos con tocino”. Es *necesario* para ello que tengamos huevos, tocino, y un sartén caliente. Son elementos *accidentales*, vale decir, que pueden o no estar,

la sal, el aceite, o alguna otra clase de especias, las que podrían mejorar nuestro resultado, pero su ausencia no acarrea el fracaso, pues igualmente tendríamos huevos con tocino.

Si tuviésemos solo uno de los ingredientes *necesarios* no podríamos lograr el objetivo. Se necesitan *todos* para alcanzar la *suficiencia*.

Tal como hemos aplicado los conceptos a una receta de cocina podemos utilizarlos en cualquier argumento ¿Cuáles son las causas necesarias para que se produzca determinado efecto?



Capítulo III.

La contra-argumentación

En este Capítulo aprenderemos:

- De qué forma oponerse a un argumento ajeno
- Cómo examinar o evaluar un argumento ajeno
- Qué son las falacias y cuáles son las más comunes

Capítulo III. La contra-argumentación

1. Refutación y recusación

Luego de aprender a construir argumentos propios es necesario aprender a comprender y responder argumentos de otros. Ello suele llamarse contra-argumentación.

Es importante distinguir dentro de la contra-argumentación dos conceptos: la refutación y la recusación.

Estaremos refutando una tesis en la medida que construimos nuevos argumentos que llegan a la conclusión contraria.

Estaremos, en cambio, recusando un argumento en la medida que objetamos la construcción argumentativa ajena, reprochándole falta de veracidad, relevancia o suficiencia.

Para una correcta recusación debemos recordar lo que ya estudiamos diferenciando los conceptos de verdad y validez en el cap. I.

Más allá de esta distinción técnica entre refutación y recusación, lo importante será recordar que hay dos maneras de oponerse a las ideas respecto a las que estamos en desacuerdo. Por un lado, atacar las premisas en que se apoya, y por otro, razonar para obtener conclusiones diferentes (y contrarias).

2. Aceptabilidad, Relevancia y Suficiencia

Los criterios para la revisión de un argumento parten desde las primeras reglas de la lógica, pero se extienden más allá, y en ese sentido es útil la propuesta de análisis que elaboraron R. Johnson y J. A. Blair que aquí se explica³.

³ JOHNSON, R.H. y J.A. BLAIR. (1977).

¿Será el argumento aceptable? Que un argumento sea aceptable quiere decir que las personas que lo escuchan no objetarán a priori la veracidad de las premisas que lo estructuran. Es decir, se parte de información compartida por todos los hablantes.

Si este criterio es vulnerado se caería en una falacia de petición de principios, por basarse en premisas no demostradas.

Para ilustrar con un ejemplo. Si se desea argumentar que debemos crear una reserva natural para proteger al tigre blanco, donde los animales puedan estar en contacto con el hombre de forma directa y al aire libre, resulta *inaceptable* que una de sus razones sea que tales felinos son inofensivos. No se cuestiona que puedan existir buenas razones para crear una reserva natural, pero se debe ser consciente que un argumento para ello no puede partir de la condición de inofensivo del tigre, en tanto es sabido que ello, a lo menos generalmente, no es así.

Este tipo de premisas que requieren prueba adicional, la cual no es dada, reciben el nombre de “*afirmaciones gratuitas*”. En una afirmación gratuita no se explica la *causalidad* para probar la tesis, simplemente se afirma esperando que sea tenida por verdadera.

¿Será el argumento relevante? El criterio de relevancia está íntimamente relacionado con el de *carga probatoria*, pues que un argumento sea relevante quiere decir que es conducente a probar la tesis o moción discutida. Por ahora entenderemos carga probatoria simplemente como el propósito que se tiene al argumentar un punto de vista. En el capítulo IV revisaremos más a fondo esta expresión.

El examen de *relevancia* no supone examinar la *veracidad* de las premisas, sino que su relación con lo que se discute, pues un argumento puede ser verdadero, pero no ser la verdad *necesaria* para acreditar la tesis.

Argumentos irrelevantes se asocian a lo que en falacias se llama *non sequitur* o falsa causalidad.

Ilustremos con un ejemplo. Imaginemos que deseamos afirmar que “*Los dirigentes deportivos son corruptos*”, y la postura en contra, para poder cuestionar nuestra afirmación argumenta (refuta) en base a los actos de generosidad que han realizado los dirigentes de su zona en distintos centros juveniles de rehabilitación de drogas. El hecho utilizado para contra-argumentar puede o no ser verdadero, pero en cualquier caso en nada ayuda a atacar la tesis, pues resulta *irrelevante* en relación a si los dirigentes son o no corruptos, pudiendo ser corruptos y generosos al mismo tiempo.

¿Será el argumento suficiente? El criterio de suficiencia se cumple en la medida que se aporta la cantidad de razones adecuadas para probar la tesis o moción. La cantidad de razones dependerá directamente de la tesis o afirmación que se intenta argumentar, y no existe un número correcto en abstracto.

Habrán tesis que puedan ser probadas con una sola razón, y otras que requieran del apoyo de varios argumentos. Así por ejemplo para la tesis “*Hay corrupción en el fútbol*” bastará con traer un ejemplo al debate para poder afirmar aquello. Por otro lado, la tesis “*Se debe crear un nuevo aeropuerto en la capital*” será una afirmación en la que se deban tomar en cuenta factores económicos, sociales, ambientales, entre muchos otros, donde se deberán ponderar, y difícilmente solo uno podría ser por sí solo suficiente para demostrar la afirmación.

La contra-argumentación consiste justamente en explicitar el error, de manera tal que si un argumento no cumple con los criterios de aceptabilidad, relevancia o suficiencia, ello deberá ser señalado por el orador que ataca el razonamiento, y explicar cómo ello impide dar por acreditada la tesis.

3. Falacias más comunes

Tal como los razonamientos utilizados comúnmente por las personas reciben nombres particulares como el analógico o causal que revisamos en el capítulo anterior, los errores al momento de la argumentación o contra-argumentación también pueden ser nombrados en la medida que se hacen comunes. A estos errores argumentativos los llamamos falacias, y los estudiaremos en esta oportunidad.

Es necesario decir que el cometer una falacia no es un acto necesariamente malo. No es como *mentir*, sino que es simplemente la comisión de un error. Es el resultado de intentar argumentar válidamente, pero cometiendo alguna falta, ya sea porque las premisas de nuestro argumento son inaceptables, irrelevantes o bien, como sucederá en la mayoría de las falacias, insuficientes.

Revisemos algunas de ellas:

a. Generalización apresurada:

Se comete en la medida que establecemos un razonamiento por generalización incumpliendo sus reglas, ya sea porque el método de levantamiento de datos es inapropiado, o porque las conclusiones a partir de la información obtenida resulta desmesurada.

Por ejemplo:

Hecho: los principales líderes políticos del país han recibido financiamiento irregular para sus campañas políticas.

Conclusión desmesurada: Todos los políticos del país son corruptos.

En realidad solo podemos establecer a partir de ese hecho que tenemos un problema de control en el financiamiento de la política, pero aún cabe la posibilidad de que existan políticos honestos.

Otro ejemplo:

Hecho: Hay pocas mujeres como Senadoras y Diputadas.

Conclusión: Al parecer a las mujeres no les interesa la política.

Actividad: comentemos lo aprendido



¿Será la conclusión del ejemplo anterior real o efectiva? ¿Habrá otras causas para explicar esa situación?

b. Pendiente resbaladiza:

Si la extrapolación desmesurada que revisamos en el caso anterior corresponde a una cadena de sucesos, le llamamos pendiente resbaladiza.

Un ejemplo:

Orador A: Se debe restringir lo más posible el consumo de tabaco y alcohol de los jóvenes, pues ello los pone en situaciones de riesgo, abriendo paso al consumo de drogas ilegales, como la marihuana, y el consumo de marihuana es el puente a las drogas más duras, como la cocaína o el éxtasis. Así lo demuestra un estudio que confirmó que el 90% de los consumidores de cocaína habían consumido antes marihuana.

Orador B (recusación): La pendiente resbaladiza se evidencia en la medida que no porque se consuma alcohol y tabaco se consumirá marihuana, y no porque se consuma marihuana se consumirá cocaína. Y es que el paso de uno a otro caso no está siendo justificado. Es más, si se mira bien la estadística solo el 6% de los consumidores de una droga blanda pasan a consumir drogas más duras, y el 90% del que habla la contraparte es solo ese 6%.

c. Falsa analogía:

Intentando usar el razonamiento por analogía, se asimilan dos situaciones que no tienen *identidad de razón*.

De esta manera, por ejemplo, no son comparables países cuando su contexto económico es muy diferente, o decisiones cuando su contexto histórico político es muy diferente.

Ejemplo:

No hay que escuchar las demandas sociales, porque el pueblo es igual que un niño, y si le das algo se mal acostumbra a sus berrinches.

¿Es el pueblo un ente semejante a un niño? ¿Son los berrinches de un niño semejantes a las necesidades una nación?

d. Ataque al hombre:

Se usa un ataque personal al orador en vez de argumentar. Ni siquiera constituye un intento de argumento, y está totalmente prohibido en la práctica.

Evidentemente un ataque al orador y no a su razonamiento es del todo irrelevante como un argumento que intente convencernos.

EL RESPETO ES LA BASE DEL DEBATE. LOS ATAQUES DIVIDEN A LAS PERSONAS, IMPIDIENDO LA CONVERSACIÓN Y LA POSIBILIDAD DE ALCANZAR SOLUCIONES RAZONABLES.

e. Tu quoque:

Del latín “tú también”, consiste en desacreditar el argumento esgrimido por un orador basándose en la contradicción existente entre su conducta en la vida diaria y lo que dice.

El ejemplo más común lo podemos encontrar en el diálogo entre un fumador y un no fumador:

- PAPÁ FUMADOR: Hijo, no deberías fumar porque eso te puede provocar cáncer.

- HIJO: ¡Pero papá, tu fumas dos cajetillas diarias!

Vemos que la respuesta del hijo no ataca las razones del consejo de su padre, sino que la conducta del mismo.

f. Apelación a la autoridad:

Se esgrime una premisa sustentada en que lo dijo así una autoridad, sin embargo no se señala el razonamiento de cómo se llegó a esa premisa.

Es común escuchar oraciones del estilo “*Así lo dijo el médico*”, “*así lo recomendó la ONU*”, “*Como dijo el Ministro de economía*”. En todos estos casos debemos cuidar el no confundir el respaldo con el argumento, y será importante entonces responder la pregunta ¿por qué el médico, la ONU, o el Ministro de Economía dijeron aquello?

Cabe hacer presente que no importa si la autoridad resulta o no atinente respecto del tema en estudio, pues no importa quién diga la afirmación, sino por qué la dice.

g. Espanta pájaros:

Se realiza una caricatura de la argumentación de la contraparte con el fin de derribarlo fácilmente sin que ello haya sido dicho por el adversario, ni se haya intentado decir.

Ejemplo:

Orador 1: *Chile no necesita hoy una nueva constitución, pues la que tiene dice que somos una república democrática, que defendemos el derecho a la*

vida, a la salud, a la educación, el medio ambiente, etc. Bastaría con una reforma a la constitución actual.

Orador 2: La contraparte propone que vivamos para siempre en una dictadura, evitando la participación ciudadana, con derechos nominales. Y no podemos estar a favor de ello.

En este ejemplo el orador 2 no se hace cargo de las ideas que presenta el orador 1, a saber, que la constitución contiene derechos, y que otros derechos podrían ser incorporados. Para evitar el ataque falaz se podría haber respondido comentando la necesidad de que una constitución represente a cabalidad los valores de un pueblo, y explicar como la actual no cumple con ello.

h. Falsa disyunción:

Planteamiento de dos alternativas como excluyentes, en el caso de que se pueden realizar ambas de forma complementaria.

i. Tercero excluido:

Planteamiento de dos alternativas como exclusivas y excluyentes, en el caso de que existe una tercera vía.

Tanto la falacia de falsa disyunción como la de tercero excluido las revisamos a propósito del razonamiento disyuntivo en el Cap. II.

j. Ad misericordiam:

Apelación a la misericordia. No constituye intento de argumento alguno, sino que ruegos y apelación a los sentimientos para persuadir.

Ejemplo:

No podemos estar en contra de dar gratuidad en la educación, pues es la única vía para que jóvenes pobres, esforzados y luchadores puedan estudiar tranquilos.

k. Ad populum:

Apelación al pueblo. Consiste en un mal uso de un argumento de carácter social. No entrega razones sino que simplemente el hecho de que varias personas coinciden en su opinión. La falacia se constituye en la medida que *no porque muchos estén de acuerdo quiere decir que la afirmación sea correcta.*

l. Wish full thinking:

Consiste en el hábito de pensar que la realidad está hecha precisamente como se quisiera y a intercambiar la realidad por las propias teorías. En este caso el razonamiento se basa en condiciones ideales de existencia, inalcanzables en la realidad.

Suelen caer en esta falacia los razonamientos demagógicos, pero en la vida cotidiana suele ser expresado a través de cuentos infantiles como “La lechera”. Aquella historia que cuenta como una niña con un cántaro de leche pretendía venderlo para comprar una gallina, y que la gallina le daría huevos, y que de éstos tendría pollitos, y que cuando crecieran podría cambiarlos por un ternero, y que cuando este crezca se transformaría en un precioso toro, el que vendería y se compraría una casita.

Aquella historia supone la realización ideal, sin infortunios, y que razonablemente podría ponerse en duda.

m. Petición de principios:

Consiste en dar por demostrada una premisa del razonamiento que justamente está en discusión. Se puede graficar en la siguiente estructura:

- p implica q
- q implica r
- suponga p

- por lo tanto, q
- por lo tanto, r

Ejemplo de ello puede ser: *“Dios existe, pues así lo señala la biblia, texto que no fue escrito por los hombres, sino que por el mismo Dios”.*

n. Apelación a la antigüedad:

Consiste en justificar una determinada situación en base a la tradición, es decir, se apoya en el hecho de que por mucho tiempo ha sido igual.

Como se notará una expresión con esas características no contiene ejercicio reflexivo alguno. Se puede sintetizar con la expresión:

“Porque siempre ha sido así, entonces debe seguir siendo así”.

Es más común de lo que se piensa. En la vida diaria la podemos encontrar en la justificación de tradiciones como la existencia del circo con animales, el rodeo o el zoológico.

Son falacias como éstas las que sustentan, por ejemplo, la justificación de la violencia en el hogar, los privilegios del machismo, o el rol de género que existe en una sociedad.

Crear estas falacias puede generar consecuencias graves como puede ser el mantener situaciones sin aspirar al crecimiento o al desarrollo.

“Nosotros siempre hemos sido pobres, y vamos a seguir siéndolo”

“Las niñas no son buenas para las matemáticas”

“Los chilenos no son buenos para los deportes”

o. Falacia naturalista:

Tiene una estructura semejante a la falacia por antigüedad. En el caso de la falacia naturalista se deriva del *ser* de las cosas el *deber ser*.

La falacia consiste en considerar que lo natural es esencialmente bueno, y de ahí entonces justificar que se *debe ser* así.

Ejemplo de esto suele ser creer que como lo natural es que los hijos tengan un padre y una madre, entonces siempre deberán tener ambos. Aquella forma de razonar no presta atención a que la condición natural del individuo no es razón para estipular una regla general de vida.

La condición natural de las cosas resulta insuficiente como argumento para evitar un cambio que sí demuestra tener fundamentos. En el mismo sentido se deben rechazar razones del tipo “porque la ley lo dice”, entendiendo que aquello no es justificación alguna para mantener la situación. Por solo dar un ejemplo, basta recordar que en el mundo la esclavitud fue legal durante siglos, o hasta hace no muchos años la mujer no tenía derecho a voto en nuestro país.



Investiguemos un poco

El naturalismo es una corriente filosófica que intenta justificar su visión del mundo observando lo que es propio de la naturaleza. ¿Cuáles serán sus principales aportes al mundo? ¿Quiénes fueron sus principales exponentes? ¿Qué críticas han recibido por su forma de pensar?

p. Ad ignorantiam:

Apelación a la ignorancia. Consiste en desprender de un hecho desconocido la verdad opuesta. El error está en que tampoco presenta pruebas de aquella verdad que se intenta justificar.

Es común escucharla en debates sobre la existencia de Dios, en las que no pudiéndose probar su inexistencia, entonces se afirma su existencia, o viceversa.

q. Falsa causalidad:

Finalmente revisaremos la falsa causalidad. Esta falacia debe tener un tratamiento especial en la medida que todas las otras pueden ser explicadas en razón de la falta de un nexo lógico (causa) para demostrar la afirmación o punto de vista.

Se producirá toda vez que se emplee de mala manera un razonamiento causal. Existen diversas formas que puede adoptar:

i) Al considerar una causa necesaria como una causa suficiente.

“No hay razón para que me vaya mal en la prueba de matemáticas, pues yo fui a todas las clases”.

Razonar de aquella forma es obviar que existen otras causas necesarias para obtener un buen resultado, como haber estudiado luego de las clases, haber entendido todo, resuelto las dudas, practicado previo al examen, haber descansado apropiadamente, etc.

ii) Al establecer una relación causa-efecto, en condiciones que no la hay.

“Cada vez que contesto la prueba de matemáticas con lápiz negro obtengo buena nota. El lápiz negro es la razón de mi éxito”

Resulta evidente que tanto este ejemplo como cualquier otra superstición caben en esta categoría. Pero así también, cada vez que un orador proponga una relación de causa efecto en condiciones que aquella resulta inaceptable, o al menos cuestionable al no entregar pruebas suficientes de la misma, estará cometiendo una falacia de falsa causalidad.

iii) Confundir causa con efecto

“Cada vez que salgo con paraguas se pone a llover. Hoy no saldré con paraguas para que no llueva”.

iv) Afirmación de consecuente

Para estudiar esto debemos volver a recordar silogismos. Veamos un ejemplo de afirmación de consecuente:

PM: Todas las aves tienen alas.

Pm: La mosca tiene alas.

C: La mosca es un ave.

Es claro como la conclusión resulta inaceptable a pesar de que las premisas sean verdaderas. Y es que se trata de un caso particular de invalidez, donde las premisas hablan de conjuntos diferentes, a pesar de que se relacionen en sus predicados.

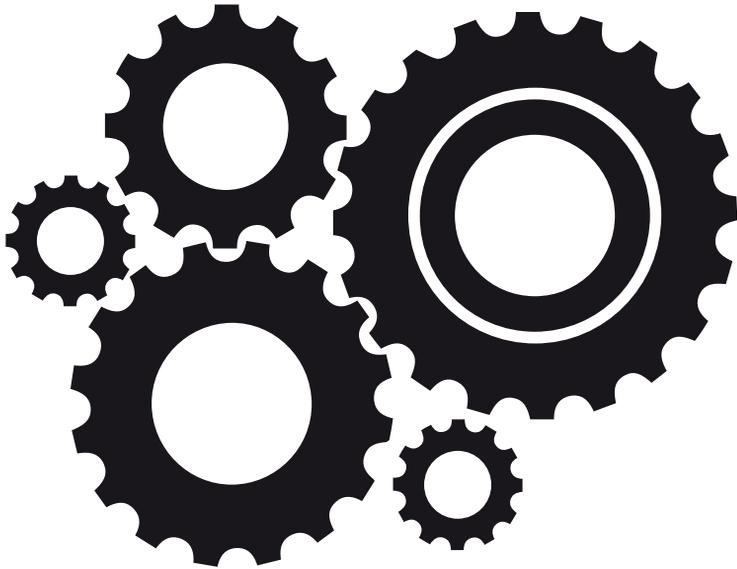
La forma correcta de aplicar el silogismo hubiese sido:

PM Todas las aves tienen alas.

Pm: La paloma es un ave.

C: La paloma tiene alas.

Es necesario entender que dentro del conjunto de especies con alas están las aves, pero también podemos encontrar otras especies, como algunos insectos, seres mitológicos, aviones, etc. Luego, que la mosca tenga alas nada dice respecto de si es o no un ave, y entonces mal podría llegarse a la conclusión “la mosca es un ave”.



Capítulo IV.

La metodología del debate

En este Capítulo aprenderemos:

- Cómo prepararnos para debatir en una competencia
- Qué es “la carga probatoria”
- Cómo podemos diferenciar las distintas afirmaciones y las implicancias que ello conlleva
- Qué hace cada uno de los oradores en una competencia
- Algunos consejos aplicables si participamos en un torneo

Capítulo IV. La metodología del debate

Hemos aprendido en los primeros capítulos cómo crear un argumento, o bien cómo cuestionar un argumento que no nos parece correcto. Este cuarto capítulo está enfocado en poder “jugar” con esas habilidades.

Este “juego” requiere conocer y manejar, además de los contenidos de argumentación que ya estudiamos, un conjunto de reglas que buscan hacer del debate un ejercicio enriquecedor para quienes participan en él, asegurando con ello que la práctica de la argumentación se desarrolle en un marco de orden y respeto. Y si bien estas normas son propias del debate competitivo, donde equipos participan en torneos, también son útiles para aplicar en el debate de ideas que se realiza en una sala de clases, en una asamblea, en la sobre mesa y en todo lugar.

El capítulo final de este libro dedica algunas páginas a contar la historia del debate competitivo en Chile, por ahora nos concentraremos en poder describirla de tal modo que podamos organizar nuestros propios debates de entrenamiento.

1. El rol de los equipos afirmativo y negativo

En una competencia de debate encontraremos siempre dos posturas frente a una tesis, la afirmativa y la negativa. Sin importar el nombre que se les dé, la función que cumplen será siempre igual, mientras la primera argumentará a favor de la verdad de la tesis en discusión, el equipo negativo se opondrá a aquella verdad. Otros nombres que pueden recibir son Postura a Favor (PAF) versus Postura en Contra (PEC), o en el formato Parlamentario Británico se les llama Cámara de Gobierno versus Cámaras de Oposición.



Para saber un poco más

Las reglas o formatos de debate suelen variar conforme los fines que pretende cumplir la organización de un torneo. Sin embargo, hay ciertos formatos que se han establecido en las competencias más importantes a nivel internacional, y por ello resultan ser más conocidos por los oradores. Entre estos se encuentran el Formato Parlamentario Británico y el formato Karl Popper. El primero se caracteriza por la existencia de cuatro bancadas en el mismo debate, el segundo tiene como rasgo diferenciador la inclusión de interrogatorios luego de la realización de los discursos de argumentación y contra argumentación.

Sin perjuicio de las diferencias que se puedan establecer entre los formatos, el deber genérico de las bancadas no cambiará, y la realización particular de las funciones de introducir argumentar, contra argumentar, y concluir, siempre estarán presentes, sin importar si en ocasiones deba desarrollar más de una actividad un solo orador, como sucederá en un formato de debate unipersonal, o bien, una actividad ser desarrollada por más de un orador, como ocurre cuando todos los participantes tienen el deber de contra argumentar e incorporar material argumentativo propio.

Es necesario dejar en claro que la función del equipo negativo o en contra es oponerse a lo afirmado, y en términos lógicos ello quiere decir que si el equipo a favor de la tesis dice “A”, entonces el equipo en contra defenderá que “No A” (Lo que puede ser representado en libros como: $\neg A$).

La consideración anterior es de la mayor importancia para entender la lógica de un debate, pues en esta pequeña idea reside el concepto de carga probatoria.

Pongamos un ejemplo: En la tesis *“Los jueces son severos”* el equipo afirmativo entregará razones para que aquella afirmación sea tenida por verdadera, y el equipo en contra deberá sostener que no lo es. Ni el equipo afirmativo ni equipo negativo cumplen su misión demostrando que los jueces son generosos, abiertos a las críticas, jóvenes, etc. pues lo que está en discusión es solo la característica de severos. Ello, como recordarán, está directamente relacionado a lo que ya estudiamos a propósito de reconocer un punto de vista, y los criterios de relevancia para evaluar un argumento.

En términos lógicos, como ya dijimos, la oposición de “A” es “No A”, y por lo tanto está fuera del debate la afirmación de “B”, “C”, o “D”.

Hay ejemplos que pueden estar aún más en el límite de esta discusión. Supongamos la tesis *“Se deben prohibir los circos con animales”*. En ella, podría el equipo negativo oponerse señalando que las razones de riesgo y maltrato del animal podrían también conducir a cerrar los zoológicos, lo que sería desmesurado. Aquella oposición intenta que el equipo afirmativo no solo se haga cargo de probar “A”, sino también “B” o “C”, y en consecuencia la respuesta debe ser rápida y categórica: “Aquellos son temas de otro debate”. La afirmación en discusión es sobre “circos”, luego veremos si la afirmación es o no procedente respecto de los “zoológicos” u otras instituciones que trabajan con animales.

2. La carga de la prueba y los tipos de tesis

Desde el comienzo de este libro hemos señalado que la argumentación tiene como finalidad convencer. La pregunta evidente que surge es ¿de qué? y la respuesta es: de aquella afirmación que el orador intenta sos-

tener. Vemos en consecuencia que quien desea que se reconozca su punto de vista como correcto o verdadero deberá realizar acciones tendientes a ello. Decimos en consecuencia que quien desea convencernos tiene por ello una *carga*.

Entendemos aquí *carga probatoria* como aquella tarea que debe soportar quien desea que se reconozca como verdadera determinada afirmación. Al no realizar actos tendientes a dar prueba de lo que se afirma, o los actos que se realizan son insuficientes, no se podrá tener por verdadera la afirmación en cuestión.



Aprendamos un poco más

El concepto de “carga” proviene del mundo jurídico, y fue debidamente conceptualizado por J. Goldschmidt, que lo entendía como cualquier “situación de necesidad de realizar determinado acto para evitar que sobrevenga un perjuicio...”.⁴

De este modo, el probar la tesis o moción será el fin perseguido por el equipo afirmativo, y sus argumentos serán los medios que considera adecuados para ello. Naturalmente, la tarea del equipo negativo se definirá por oposición, teniendo por fin que el equipo afirmativo no logre su misión (como veíamos antes, “no A” o “ $\neg A$ ”).

Aquellos argumentos, usados como medios para convencernos, tendrán que cumplir con las características de ser “aceptables, relevantes y suficientes” como ya estudiamos en el capítulo anterior.

La pregunta es ¿En qué medida nuestros argumentos serán aceptables, relevantes y suficientes? Ello dependerá del tipo de afirmación que in-

⁴ GOLDSCHMIDT, James. (1936), p. 208.

tentemos probar, pues en virtud de ello comprenderemos la *carga probatoria* que conlleva cada afirmación.

Se han planteado diferentes distinciones según el tipo de afirmación que se discute. Así por ejemplo, Aristóteles, recogiendo la clasificación de Anaxímenes de Lampsaco, distingue en tres los géneros del discurso, a saber, el *deliberativo o político*, el *judicial*, y el *epidíctico*.

La distinción aristotélica plantea que lo propio de la *deliberación* es el consejo y la disuasión, orientada a una conducta futura. Que lo propio del proceso *judicial* es la acusación y la defensa respecto de la comisión o no de un hecho pasado. Y, finalmente, que lo propio del discurso *epidíctico* es el elogio y la censura.⁵ De esa manera, establecía tres fines distintos a los que debía corresponder cualquier afirmación que intentase probar un individuo.

En el mismo sentido que la clasificación anterior, aunque no completamente coincidente, se reconoce en la práctica actual que las tesis pueden ser de carácter *político*, *de hecho* o *de valor*. Es posible reconocer a su vez el tratamiento de la misma distinción bajo el nombre de argumentos *prácticos*, *fácticos* y *valorativos*. La clasificación importa en la medida que aquello que se debe probar en uno y otro caso varía. Revisemos:

a. En cuanto a una tesis política

Una tesis “política” es la que propone un curso de acción hacia el futuro para solucionar un problema actual.

Estudiemos el siguiente ejemplo. La tesis en discusión dice: “*Se deben dar facilidades para ingresar a Europa a los inmigrantes de Medio Oriente*”. La carga probatoria del equipo afirmativo será establecer razones por las cuales sería conveniente realizar tal acción.

⁵ ARISTÓTELES, *Retórica*. Traducción de Quintín Racionero (1999), p. 194.

En términos lógicos, para que efectivamente sea conveniente se deberá demostrar (1º) que el estado actual de cosas es problemático, y que por ello se quiere cambiar dicho estado de cosas (corregir el problema), (2º) que “*dar facilidades*” (lo que se defina por tal en el debate) efectivamente corrige ese problema, y (3º) que aquella solución es comparativamente mejor que otras soluciones.

La formulación que se acaba de exponer es una **adecuación del test de proporcionalidad** utilizado por diferentes cortes constitucionales en el mundo para justificar la limitación de derechos fundamentales, cuyos criterios de ponderación corresponden a la necesidad, idoneidad y proporcionalidad en sentido estricto de la propuesta.



Aprendiendo un poco más: Test de proporcionalidad ⁶

El origen histórico del test de proporcionalidad lo encontramos en Alemania, y fue formulado por Robert Alexy, como un mecanismo para ponderar la limitación de Derechos Fundamentales.

El test propone que para poder justificar una limitación a algún derecho fundamental se debe demostrar:

En primer lugar (i) la idoneidad, vale decir la adecuación medio-fin de la solución al problema.

En segundo lugar (ii) se deberá demostrar la necesidad o indispensabilidad, esto es que no exista un medio alternativo que revista, por lo menos, la misma aptitud para alcanzar el objetivo propuesto.

Y finalmente, (iii) si existiese una colisión con otro derecho, se deberá ponderar la proporcionalidad de la medida en sentido estricto, comparando la afectación que se produce al realizar o no realizar la medida.

⁶ Para revisar más: CARBONELL, Miguel (editor), (2008).

Teniendo clara la tarea del equipo afirmativo en la tesis política, podría el equipo en contra oponerse a cada una de ellas de forma estratégica, vale decir, ante las distintas tareas le quedan diferentes opciones:

(1°) Podría rechazar de plano el problema, y en consecuencia no necesitar ninguna solución. De ese modo elimina el debate de raíz, haciéndolo *innecesario*.

(2°) Podría aceptar el problema, pero rechazar que la solución propuesta sea eficaz para combatirlo. Nótese que esta alternativa en nada obliga a presentar una verdadera solución. Su función se limita a demostrar que la propuesta no corrige el problema, *no es idónea*, y por ello es que se opone a su realización.

(3°) En tercer lugar podría aceptar la existencia de un problema, y que el equipo afirmativo lo resolvería con la medida propuesta, pero rechazar de todas formas aquella solución por ser demasiado costosa, y en consecuencia *desproporcionada* ante los beneficios recibidos. Eventualmente, para este último análisis se puede proponer una solución alternativa que sea menos costosa, lo que se denomina en debate competitivo como un *contracaso*.

A partir de todo lo anterior podemos ver como la carga probatoria que tiene un equipo al enfrentar una tesis política, vale decir, que propone un curso de acción hacia el futuro para solucionar un problema actual, es altamente compleja en la medida que exige que la argumentación entregue respuestas a las tres interrogantes del test de proporcionalidad.

CONTRACASO

Como hemos dicho la realización de un “Contracaso” es eventual, pues se trata de una estrategia que puede utilizar la bancada en contra para rechazar la propuesta del equipo a favor. En base a esta estrategia lo que se hace es proponer una solución diferente (y más conveniente) al problema que se plantea.

La implicancia más importante que conlleva la elaboración de un contra-caso es que el equipo asume con ello la carga de probar su propio caso, como si fuese un equipo afirmativo.

b. En cuanto a una tesis de hecho

Distinto sería afirmar un “hecho”, donde lo discutido es la existencia o inexistencia del evento o suceso.

Revisemos el siguiente ejemplo: *“La inmigración de Medio Oriente es un problema para Europa”*. En este caso no es necesario discutir sobre la solución del problema, como pudiese ser ¿qué haremos con los refugiados? pues lo que se discute es, en primer lugar, si existe o no el problema.

De la misma forma el equipo negativo no podría aceptar tal “problema” para discutir otras ideas con el afirmativo, ya que de esa manera le daría la razón y perdería el debate.

El ejemplo propuesto, que aborda la misma temática respecto a la inmigración revisado en las tesis políticas, ilustra con claridad que los objetivos de ambas afirmaciones son diferentes, y por ello, los medios, es decir, los argumentos que se utilicen para probarlas, deben ser diferentes.

Las afirmaciones *“Se deben dar facilidades para ingresar a Europa a los inmigrantes de Medio Oriente”* y *“La inmigración de Medio Oriente es un problema para Europa”* exigen pruebas distintas para quien desee afirmar que son verdad. Mientras la primera llama a demostrar la conveniencia de una idea, la segunda llama a demostrar la existencia de un suceso.

c. En cuanto a una tesis de valor

La tercera clasificación de las afirmaciones es conocida como tesis “de valor”. Respecto de estas afirmaciones la carga probatoria consiste en

demostrar la correspondencia de un valor con una situación determinada.

Suelen ser tesis más complejas, y se entremezclan con las formas de probarlas que ya hemos revisado, a saber, que los beneficios o perjuicios reconocibles en un actuar puedan ser señalados como una virtud o un vicio (aplicando un test de proporcionalidad propio de una tesis política), o bien, confrontando la existencia de un valor determinado (como si fuese un hecho). En el contexto de nuestro ejemplo:

- Si lo discutido es si se debe aceptar a los refugiados de Medio Oriente en nuestro país sobre la base de los valores que ello implica, como *justicia, solidaridad* o incluso *responsabilidad*, entonces discutiremos sobre si determinada acción es o no conforme a nuestro esquema valórico/moral.

- Por otro lado, podría haber discusión acerca de los criterios de valoración, tales como qué se considera *bueno/mejor/eficiente*, y respecto de ello discutir. Esto ocurre, por ejemplo, en la tesis: “Es *bueno* abrir nuestro país a los inmigrantes”.

El encuadre que determine el equipo afirmativo es de suma importancia, pues la carga probatoria que conlleva defender una afirmación como tesis política es distinta a si es considerada como tesis valórica. Para aclarar esto ilustremos con una afirmación que podría ser discutida de ambas formas:

Tesis: “*Se debe permitir el aborto*”

Hipótesis 1: Si el equipo afirmativo considera que esto se debe implementar como una política pública que viene a solucionar problemas de embarazo adolescente, consagra libertades sexuales y reproductivas que hoy son vulneradas, o cualquier otra clase de problemas, entonces veremos su tratamiento como tesis política.

Hipótesis 2: Si el equipo afirmativo plantea razones que responden a la pregunta sobre “*qué tipo de sociedad queremos*” (más justa, más inclusiva, más solidaria), entonces la tesis será valórica.

En la hipótesis 2 no importa la solución a un problema, incluso podría darse el caso de que se esté discutiendo aquella afirmación en un país que ya haya legalizado el aborto, pues lo que importa para el debate es si aquella afirmación es o no coincidente con nuestros valores como sociedad, y no la implementación práctica de alguna solución.

Como podrán notar, la cuestión no es semántica, y no todas las afirmaciones con una estructura que contenga la expresión “Se debe hacer X” será siempre una tesis política. La determinación de qué tipo de afirmación está en discusión es una cuestión de fondo, y su esclarecimiento determinará la procedencia o improcedencia de ciertas razones.

Así por ejemplo en la tesis “*Se deben eliminar los colegios de un solo género*” si fuese tratada como tesis política sería razonable que el equipo en contra se opusiese indicando que si bien existe un problema y ello lo solucionaría, no es posible en la medida del alto gasto en infraestructura que ello pudiese significar. Ahora bien, si se le diese tratamiento de tesis de valor aquella objeción estaría totalmente fuera de lugar, pues lo justo y lo bueno no está condicionado por las arcas presupuestarias.



Actividad:

Discute con tus amigos a qué tipo de tesis corresponden las siguientes afirmaciones que han sido utilizadas en campeonatos nacionales e internacionales. Hazte la pregunta ¿Qué pruebas deberá entregar el equipo afirmativo para considerarlas como verdaderas?:

- **“El fútbol es el opio del pueblo”**
- **“La educación universitaria debe ser gratuita”**
- **“El voto debe ser obligatorio”**
- **“Sin Dios no hay ley”**
- **“Los concursos de belleza son dañinos”**
- **“Más sabe el diablo por viejo que por diablo”**

Habiendo ya revisado todos los contenidos necesarios para enfrentar una discusión de manera razonable no queda más que profundizar en el cumplimiento de rol que tendrá cada integrante de un equipo al momento de un debate. Para ello haremos contantes referencias a los temas de estudio ya tratados, e iremos incorporando nuevos contenidos en la medida que se hagan necesarios.

3. Discurso de introducción

a. Su finalidad

El discurso de introducción tiene por función explicar la visión que se tiene respecto de la afirmación. En ella entonces deberán entregarse todos los datos necesarios para una acabada comprensión del asunto al momento en que los otros oradores formulan los argumentos.

Lo que realiza el introductor a favor puede ser descrito de la siguiente manera:

- i. Presentarse: El saludo es importante en la comunicación. Esto implicará decir nuestros nombres, la afirmación en discusión y nuestra postura al respecto.
- ii. Clasificar la tesis y establecer la carga probatoria: Tal como acabamos de revisar, dependiendo de cómo clasificamos la afirmación tendremos una carga probatoria que asumir como equipo.

Hay que ser enfático en señalar que aunque dentro de la cultura del debate en Chile se acostumbra decir la clasificación de la tesis, ello no es necesario en términos explícitos, salvo que las bases del torneo así lo exijan. Lo importante es que quede claro qué es lo que defenderá el equipo, y qué queda fuera de aquella defensa.

- iii. Eventuales acotaciones de la tesis: Llamamos acotación a la restricción o moderación de una afirmación. Esto lo revisamos a propósito del modelo de Toulmin en el capítulo II sobre argumentación. Es en la introducción cuando se debe señalar qué acotación, si es que se presentará alguna, se realizará a la tesis. La cual, recordemos, debe ser justificada y no arbitraria, conforme se señala en el siguiente apartado.
- iv. Definición de términos: La definición de los conceptos clave que involucra la discusión es una cuestión esencial que debe realizar el introductor. Debido a su importancia la trataremos de forma particular en el siguiente apartado.
- v. Enunciación de argumentos: Esta tarea consiste en adelantar brevemente en qué consistirán los argumentos que se plantearán luego. Usualmente se dará por realizada con la enumeración de los mismos.

b. La definición de términos

Retomando algunos ejemplos, en la tesis “*Es justo castigar con pena de cárcel la colusión*”, para poder debatir y alcanzar un acuerdo es esencial saber qué es lo justo, sin ello ni siquiera podríamos presentar un argumento para defender la tesis.

Cabe señalar que no todos los conceptos que tiene una tesis son necesarios de definir, y usualmente obviaremos los artículos o conectores, pero dentro de nuestro ejemplo será necesario definir además “pena de cárcel” y “colusión”.

Nos damos cuenta con ello que podemos definir expresiones y no solo palabras. Será del mismo modo aceptado que se entreguen definiciones ad hoc al debate, sin la necesidad de consultar en un diccionario.

Lo anterior se debe a dos razones: Por un lado, la definición de ciertos conceptos por el diccionario es inadecuada, en tanto la definición formal es insuficiente para describir adecuadamente un fenómeno, o bien porque la expresión en conjunto adquiere otro sentido que la definición palabra a palabra. Una segunda razón es de orden práctico, y es que en muchas ocasiones, como veremos en el siguiente capítulo, los debates son improvisados o preparados con muy poca antelación, impidiendo que los oradores puedan consultar fuentes, y deban por lo tanto debatir en función de sus conocimientos generales.

Debido a lo anterior, la libertad que tienen los equipos de introducir sus propias definiciones al debate encuentra en la mayoría de los reglamentos las siguientes limitaciones:

- **No puede ser tautológica:** Es decir, no puede definir de forma es obvia, vacía o redundante.

- **No puede ser arbitraria:** Es decir, no puede definirse algo por mero capricho, cambiando el real sentido de lo definido, sustituyéndolo, acotándolo, o ampliándolo sin sentido de realidad ni justificación alguna.

- **No debe cerrar el debate:** No puede ser una definición tan estrecha que no permita discusión alguna.

En síntesis la definición debe permitir el debate de forma tal que no se intente ganar o probar la afirmación en discusión solo por la forma en que se definen los términos, o en el caso de arbitrariedad, por la forma incorrecta en que se definen.

c. Introducción de equipo negativo

Es necesario tener en cuenta que una introducción de equipo afirmativo es diferente a una de equipo negativo. Si bien su función en el debate es la misma, la manera de cumplirla es diferente.

La introducción del equipo en contra será siempre respuesta a lo hecho por el afirmativo. Revisemos caso a caso:

- **Presentación de la tesis:** El equipo negativo deberá reconocer si el afirmativo defenderá su postura como tesis política, de hecho o de valor; y en virtud de ello deberá señalar su parecer, aceptando o rechazando el tipo de tesis propuesto. Si está en desacuerdo deberá argumentar por qué la discusión que propone la tesis es distinta a la que propone argumentar el equipo afirmativo. Un ejemplo de esto puede ser que el afirmativo plantee la tesis como política, es decir, proponiendo una conducta a futuro, en circunstancias que aquello ya es así, por lo que solo cabe discutirlo en términos valóricos.

Recordemos que la clasificación de la tesis tiene implicancias para determinar la carga probatoria del equipo, y por ello es fundamental saber qué será lo que debe lograr probar el equipo afirmativo y a lo que se opondrá el negativo.

- **Reservas:** Si se está de acuerdo con la clasificación de la tesis, todavía cabe la posibilidad que se haya modificado la carga probatoria del equipo afirmativo al realizar una reserva a la tesis. Aquella debe ser

justificada, y en caso de no serlo el equipo en contra podrá oponerse, y exigir en consecuencia que el equipo afirmativo pruebe la tesis en toda su extensión.

Del mismo modo, si eventualmente el equipo afirmativo elevó su carga probatoria, cometiendo con ello un evidente error estratégico, podrá el introductor del equipo en contra recalcarlo, a fin de dejar en claro que voluntariamente el equipo afirmativo ha aumentado sus tareas en el debate.

- **Definiciones de términos:** Si bien es el equipo afirmativo quien tiene la prerrogativa de definir, la omisión de aquella tarea, o el incumplimiento de la misma al entregar definiciones arbitrarias o tautológicas, conlleva a que sea el equipo negativo quien tenga que completar aquella pieza faltante en el puzzle.

En caso de que se esté cambiando o modificando una definición será necesario que el equipo negativo justifique cómo la dada por el afirmativo incumple con las reglas.

Finalmente, el equipo negativo podrá introducir definiciones nuevas que considere apropiadas aunque estas no estuviesen mencionadas en la tesis. Por ejemplo, si se debate “*Se debe reinstaurar el voto obligatorio en Chile*”, sería perfectamente posible (e incluso conveniente) que los equipos introdujeran una definición de democracia, participación política, o deberes ciudadanos.

- **Introducción de argumentos propios.** Habiendo realizado los eventuales reparos a la introducción del equipo afirmativo el introductor completará su rol señalando su propia línea argumental, explicando su estrategia y las razones que utilizarán para probar su caso.

4. Discurso de argumentación

a. Su finalidad

El discurso de argumentación tiene por finalidad explicar cada una de las razones que conducen a probar la tesis. Es necesario para ello que se utilicen los conocimientos que aprendimos en el capítulo II de este libro, en el sentido que cada argumento sea explicado claramente, y contenga todas las partes del mismo, evitando con ello incurrir en falacias y afirmaciones gratuitas.

Para un correcto discurso de argumentación es recomendable utilizar la técnica del “etiquetamiento”, que consiste en dar a cada una de nuestras razones un nombre o título. Aquello se justifica por varias razones, pues permite dar claridad a nuestros discursos, evitando que las premisas de un argumento sean confundidas con las de otro. También obliga a la contraparte a enfrentar el argumento de forma directa, previniendo la formulación de ataques mediante falacias de espanta pájaros, por ejemplo. Finalmente, esta estrategia facilita la elaboración del discurso de conclusión en el que se tendrán que ponderar las razones dadas en el debate a través del seguimiento que se haya hecho de ellas.

b. Estructuras simples, múltiples, coordinadas, y subordinadas

Una tesis puede ser respaldada en virtud de uno o más argumentos, y cada uno de ellos puede tener funciones diferentes en la estrategia del equipo. La clasificación más difundida al respecto es que éstos pueden adoptar una estructura simple, múltiple, coordinada, o subordinada, diferenciando las razones en virtud de cómo se relacionan con la misión de dar por acreditada la tesis.⁷

⁷ Cfr. VAN EEMEREN, Frans, y GROOTENDORST, Rob. (2002), pp. 95-110.

- **Estructura simple.** Estaremos frente a una estructura simple en la medida que se presenta solo un argumento encaminado a probar la tesis.
- **Estructura múltiple:** Estaremos frente a una estructura múltiple en la medida que se presentan dos o más argumentos encaminados a probar la tesis, y aquellos argumentos son independientes entre sí.
- **Estructura coordinada:** Estaremos frente a una estructura coordinada en la medida que se presentan dos o más argumentos cuya suma logra dar por acreditada la tesis.
- **Estructura subordinada:** Estaremos frente a una estructura subordinada en la medida que un argumento tiene por función probar la premisa en que se basa otro, y este último permite probar la tesis.

El establecimiento de las estructuras argumentativas no es baladí, teniendo importantes consecuencias al momento de dar por acreditada la tesis, y la forma en que podría ser atacada.

- Si se presenta una sola razón estaremos frente a una estructura simple, y en caso de que este argumento caiga, entonces se perderá el debate.
- Si se han dado tres razones diferentes, donde cada una puede probar la tesis de forma separada, entonces no importará que los argumentos caídos sean dos de los tres presentados, pues bastará una razón para ganar el debate, pues ella es suficiente, independiente de las otras.
- Si las tres razones presentadas son coordinadas, vale decir, que la suma de todas hace justificable la medida la pérdida de una de ellas resta *fuerza argumentativa* a la postura, quedando en una posición desventajosa.

- En una estructura subordinada la caída de cualquier argumento de la cadena pone en duda la conclusión final.

5. Discurso de contra-argumentación

a. Su finalidad

La contra-argumentación está destinada a replicar/recusar los argumentos planteados por la contraparte.

Debemos recordar que cuando estudiamos contra-argumentación en el capítulo III hicimos la diferencia entre recusar y refutar.

En ese sentido, cuando el equipo en contra elabora razones para oponerse a la tesis está realizando una *refutación*, y aquella la presenta en su discurso de argumentación.

El discurso de contra-argumentación del que hablamos ahora tiene que ver con la *recusación*, y hará referencia directa a las razones presentadas por la contraparte.

Para realizar una correcta contra-argumentación será necesario *seguir los argumentos* presentados. De esta forma es muy útil tomar el etiquetamiento que haga de sus propios argumentos la contraparte, y en virtud de ello realizar nuestras objeciones.

En caso de que la contraparte no haya realizado etiquetamiento de sus razones, presentándolas en desorden, e incluso mezclándolas, será necesario primero ordenar sus dichos y luego cuestionarlos.

El discurso de contra-argumentación exige un repaso de lo sucedido en el debate. El orador deberá hacerse cargo de resolver discusiones que se encuentren pendientes desde las introducciones, como puede ser la definición de un término en particular, o incluso el tipo de tesis. Será importante que en aquellos casos se entreguen razones de por qué cier-

ta visión del debate es la correcta por sobre otra, y no solo se reproche una eventual equivocación.

En cuanto a la manera particular en que debe realizarse la contra-argumentación debemos remitirnos a lo explicado en relación a la valoración de un argumento en cuanto a su aceptabilidad, relevancia y suficiencia para probar la tesis, lo que podrá ser más claro a través de la denuncia de alguna falacia que se esté cometiendo por el argumentador de la contraparte.

Una última tarea que deberá desarrollar este orador será la defensa de sus propios argumentos en la medida que ellos hayan sido atacados.

El orden en que desempeñe su función tanto el contra-argumentador, como cualquiera de los oradores, es indiferente y queda a la completa libertad de estilo y estrategia del equipo; lo importante es que se desarrolle con claridad.

b. Transformaciones analíticas

Tal como estudiamos formas de construir un argumento, es preciso estudiar formas de escuchar un discurso ajeno, logrando con ello una mejor comprensión de sus ideas. El debate es un ejercicio de escuchar para dialogar, y por ello es importante este apartado.

En el estudio de la construcción del discurso se han planteado cuatro tipos de transformaciones, las que son utilizadas por los interlocutores a fin de poder estandarizar el discurso argumentativo.

- **Supresión:** Consiste en eliminar todas las partes del discurso que no sirven, distinguiendo el contenido de las añadiduras meramente decorativas. Todo lo que es irrelevante se elimina del análisis crítico, manteniendo, sin embargo, aquellos elementos “equivocos” como una falacia, a fin de poder desmentirla de forma expresa.

- **Adición:** Consiste en agregar o volver explícitos los actos de habla relevantes para la solución de la disputa pero que sólo aparecen implícitamente en el discurso. Esto conlleva incluso la transformación de preguntas retóricas en aseveraciones.
- **Sustitución:** Consiste en reemplazar las formulaciones ambiguas o variadas por formulaciones claras y uniformes. De esta manera, si diferentes expresiones tienen el mismo punto de vista, todas quedarán formuladas de igual forma, estandarizando una sola frase o respuesta.
- **Permutación:** consiste en alterar el orden del texto original para acercarse lo más posible a las etapas de la argumentación, dándole cierta claridad, coherencia y orden a la conversación, dado el desorden del acto comunicativo que pudiesen tener los hablantes.

6. Discurso de conclusión

a. Su finalidad

La conclusión es el discurso final de cada una de las bancadas, y tiene por finalidad, en términos generales, el realizar un balance de lo ocurrido en el debate.

Aquel balance del debate puede realizarse de al menos dos modos: de forma parcial, o de forma imparcial.

i) Conclusiones imparciales: Los formatos de debate que permiten una conclusión imparcial le dan la posibilidad al orador de realizar una conclusión desvinculada de la posición que defiende su equipo, e intentan entregar una síntesis de aquellos aspectos que recoge del debate sin importar por quién han sido aportados. De esta forma se avanza en la integridad intelectual de los participantes que pueden reconocer los defectos y virtudes dejando de lado el ánimo competitivo.

ii) Conclusiones parciales: Están encaminadas a dar un cierre a los argumentos presentados haciendo un contraste entre lo que se dijo por un equipo y el otro, haciendo ver con ello cómo se ha demostrado (o no) la tesis luego de los discursos de ambos equipos.

En este tipo de conclusiones vemos cómo el introductor afirmativo ha realizado una promesa, y los conclusores corroboran el cumplimiento o incumplimiento de aquella promesa.

b. Diferencia entre resumen y síntesis

El balance que debe realizar el concludor se materializa en la referencia obligada a lo que han dichos los oradores anteriores a su discurso. Sin embargo, aquello no puede significar la mera repetición de aquellos discursos, sino que supone un ejercicio intelectual complejo, en tanto a partir de lo escuchado debe analizarse si aquello resultó o no ser útil al debate, intentando hacer choques directos de ideas entre lo propuesto por una bancada versus la otra.

La síntesis supone tomar lo escuchado y construir un nuevo conocimiento que permita avanzar en la discusión.

c. Formas de conclusiones

Existen muchos estilos de conclusiones, pues la forma de comprender y explicar lo sucedido en el debate puede ser verbalizado por los oradores conforme mejor les parezca. Entre los distintos métodos para realizar una conclusión podemos encontrar:

- **El seguimiento de argumentos:** en este caso se señala el argumento presentado, y las respuestas y defensas sucesivas a él, señalando finalmente si ha quedado o no en pie al final del debate. Si bien este ejercicio es muy útil para identificar las razones con las que se debe decidir el asunto, no es recomendable en el sentido de que verbalizar todo aquello podría tomar demasiado tiempo. Por

otro lado tampoco es del todo necesario en la medida que es algo que todos quienes han visto el debate podrían haber construido.

- **Revisión de argumentos:** Este método es una adaptación del anterior, y lo que hace es mencionar el argumento inicial y el resultado de este al terminar el debate. Si bien es más aconsejable en la medida que ahorra bastante tiempo, crea a su vez un déficit, a saber, podría eventualmente no recoger ideas relevantes dichas por los oradores que valen la pena recordar.

- **Establecimiento de puntos de choque:** Esta forma se basa en el reconocimiento y resalte de aquellos puntos del debate en que hubo enfrentamiento directo entre las bancadas. Se trata de individualizar las pugnas o conflictos que impiden la aceptación de una u otra postura. Evidentemente la enunciación del punto de choque no es suficiente, sino que se deben utilizar las razones dadas en el debate a fin de poder ilustrar cómo es que cada conflicto se debe resolver a favor de determinada bancada.

Una conclusión adecuada utilizará una mezcla de estos formatos, adaptándose a las necesidades del debate y formato en particular. Así por ejemplo, es posible que algunos conclusores todavía les sea permitido contra-argumentar o defender razones de su equipo, y deberán en consecuencia conjugar ambas tareas.

7. Puntos de información

Llamamos puntos de información a las intervenciones de la contraparte al discurso del orador en la que en un tiempo reducido se formula alguna pregunta o comentario respecto del discurso que exige rápida contestación. Estos se realizan usualmente durante la ejecución del discurso, pero podrían perfectamente realizarse todos al final.

a. Utilización de los puntos de información

Los puntos de información se suelen revisar a propósito de “Estrategia Argumentativa” pues su uso puede ser una jugada decisiva dentro de un debate.

Existen varios tipos de puntos de información, entre los que se destacan:

- i. **La pregunta simple**, que solo busca mayor claridad respecto de lo que se expone por el orador.

Esta clase de puntos de información es necesaria para entender de mejor manera a nuestro interlocutor, y servirá para aclarar lo que se nos ha dicho, pedir alguna fuente de la información, pedir que se repita algún dato, o bien que se complete algo que se ha dejado incompleto.

En la medida que nos encontramos en una competencia, ese tipo de preguntas es poco habitual, dando lugar a puntos de información que buscan incomodar la tarea del otro equipo, dejando de lado muchas veces la actitud colaborativa necesaria en una discusión crítica. Aquello no nos parece loable, y lo destacamos para que en la conducta cotidiana intentemos que nuestras preguntas sean sinceras y no tengan por objeto el “ganar” una discusión, sino que resolverla.

- ii. **La puesta en jaque de un argumento:** a raíz de lo que está señalando el orador se formula en el momento un cuestionamiento a su razonamiento que se expone a la audiencia.

Esta utilización será la más usual en el contexto de un torneo. Se trata de una objeción natural, casi espontánea, como resultado de lo que plantea el orador.

En este caso el punto de información se concibe como un medio para expresar a la audiencia y al jurado la conducta en la que cae el orador de la contraparte. Se podrá por ejemplo: acusar falacias, contradicciones, inatenciones, etc. obligando al orador a hacerse cargo del inconveniente antes de continuar su argumentación.

- iii. **La preparación de un argumento:** hay ocasiones en que necesitamos información de la contraparte antes de nuestros discursos. Esa información se puede obtener a partir de un punto de información.

Podría ocurrir que la contraparte tenga una estrategia poco clara, por ejemplo, no haber decidido si debemos tratar la tesis como política o como valórica. Aquello puede ser consultado a través de un punto de información.

También puede interrogarse a propósito de algún concepto que esté usando como base de la argumentación sin que este haya sido definido.

- iv. **La exposición de un argumento:** Una cuarta forma de utilizar el punto de información es prescindir del discurso del orador y utilizar los 15 segundos para introducir ideas propias.

Esta estrategia resulta especialmente útil en un debate donde se enfrentan dos posiciones bien marcadas, pues permite expresar el choque de posturas para que el orador se refiera explícitamente a él. Por ejemplo, en la tesis “Se debe ofrecer asilo político a los dictadores a cambio de que dejen el poder”:

Orador en contra: *No se debe aprobar alguna forma de asilo político a los dictadores de una nación, pues tal actuar implica la intervención en la soberanía de los Estados, quienes tienen derecho a juzgar a tales dictadores.*

Punto de información: *Se debe dar asilo a los dictadores, pues esta medida resulta ser un freno a la comisión de delitos contra los derechos humanos; el problema exige tomar medidas ahora.*

En este caso el punto de información no ataca el razonamiento expresado por el orador, sino que propone uno diferente. Aquello que es justamente esperable que ocurra a lo largo de todo el debate es resuelto en una pregunta y una respuesta por la presión que introduce quien formula el punto de información.

b. Reglamentación de los puntos de información y estrategias

En términos generales la mayoría de los torneos de debate permiten la realización de puntos de información, y los reglamentan en el sentido de señalar una duración máxima de los mismos (usualmente 15 segundos), y en ocasiones el establecimiento de minutos protegidos en los que no se deben formular puntos de información al orador.

En relación a los minutos protegidos, estos suelen ser el primer y último minuto de su discurso, dejando espacio para los puntos de información en los minutos centrales.

Aquella práctica se justifica en que es deseable que el orador entregue información antes de recibir cualquier pregunta y además pueda cerrar su discurso de forma apropiada sin tener que en ese tiempo responder interrogantes de su rival.

A nuestro juicio la creación de “minutos protegidos” es innecesaria, toda vez que es siempre el orador el que determina si desea o no responder algún punto de información que se le esté solicitando. Sería imprudente aceptar una pregunta cuando no hemos dicho ni siquiera

nuestro nombre, o aceptarlo al final de nuestra intervención, cuando sabemos que tenemos temas pendientes que decir.

Es por ello que damos aplicación máxima al principio que “el orador es dueño de su tiempo”. Él y sólo él pueden decidir si toman o no la pregunta que se les ofrece, pues no porque alguien levante la mano es obligatorio que tome la interrogante.

Este mismo principio fundamenta todos aquellos consejos que se le da a los equipos principiantes:

- No es necesario dar el punto de información apenas es solicitado. Es mucho más conveniente terminar de decir el argumento completo, y luego aceptar preguntas sobre el mismo.
- No tengo necesidad de aceptar dos puntos de información seguidos, pues me exponen a réplicas violentas de la contraparte.
- Es posible detener el punto de información si quien lo formula ya ha tenido oportunidad de darse a entender.

Finalmente cabe señalar que los reglamentos suelen indicar un número sugerido de dos puntos de información por cada discurso. Aquello es justamente eso, solo una sugerencia, y en caso de tener tiempo para contestar más no hay problemas, o bien si debo tomar solo uno porque no alcanza el tiempo, tampoco hay problema.



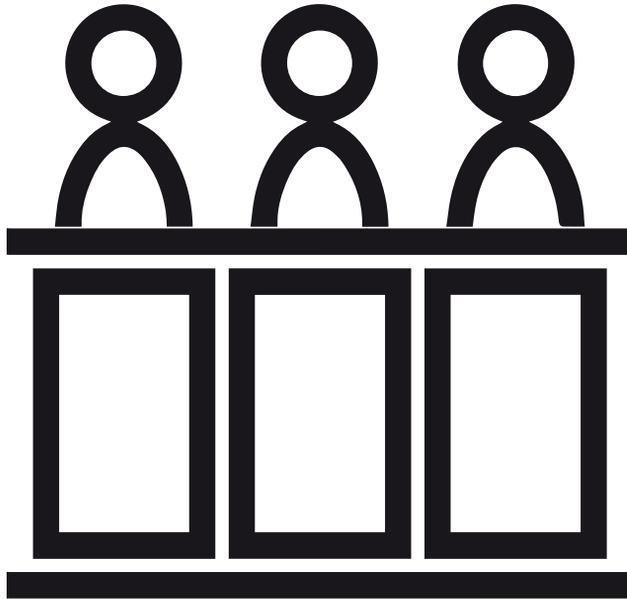
Actividad:

Ahora que ya conocemos mejor cómo construir argumentos, cómo contra-argumentar, y hemos estudiado las funciones de cada uno de los miembros de un equipo de debate te invitamos a debatir con las siguientes reglas:

- Cuatro oradores por equipo
- Tiempo de tres minutos para introducción y conclusión; cuatro minutos para argumentación y contra-argumentación.
- Posibilidad de puntos de información en cualquier momento.
- Tesis: “Se debe prohibir el consumo de tabaco en los paraderos de buses”

**Cuadro resumen – Cumplimiento de rol
Equipo a favor - Equipo en contra**

	Introducción	Argumentación	Contra	Conclusión
<ul style="list-style-type: none"> - Señalar la tesis en discusión. - Determinar la carga probatoria. - Eventualmente, realizar acotaciones. - Definir términos. - Enunciar argumentos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aceptar o rechazar los elementos introducidos por el afirmativo: tipos de tesis, definiciones, acotaciones, etc. - Eventualmente, anunciar contra-caso. - Enunciar argumentos 	<ul style="list-style-type: none"> - Recordar la tesis en discusión, a fin de señalar su objetivo. - Presentar los argumentos ordenadamente (incluido el contra-caso). - Terminar resumiendo cómo lo dicho obliga a desestimar la tesis. 	<ul style="list-style-type: none"> - Recordar los dichos o argumentos de la bancada afirmativa, y refutarlos o recusarlos ordenadamente. 	<ul style="list-style-type: none"> - Recordar el objetivo de la discusión y la carga probatoria - Explicar cómo ello no se ha cumplido. - Eventualmente realizar este trabajo a partir de puntos de choque o síntesis
<ul style="list-style-type: none"> - Recordar la tesis en discusión, a fin de señalar su objetivo. - Presentar los argumentos ordenadamente. - Terminar resumiendo cómo se ha demostrado la tesis. 			<ul style="list-style-type: none"> - Recordar los dichos o argumentos de la bancada negativa, y refutarlos o recusarlos ordenadamente. 	<ul style="list-style-type: none"> - Recordar el objetivo de la discusión y la carga probatoria. - Explicar cómo ello ha quedado cumplido. - Eventualmente realizar este trabajo a partir de puntos de choque o síntesis.



Capítulo V. La adjudicación

En este Capítulo aprenderemos:

- Sobre la actividad que realiza un juez para determinar a un ganador
- Los deberes de un juez en un debate

Capítulo V. La adjudicación

No debemos perder de vista que el objetivo de este libro es mejorar la calidad de nuestras discusiones. De ahí entonces que el ejercicio del debate debe ser entendido como una puesta en práctica de habilidades argumentativas, es decir, un medio para desarrollar tales habilidades y no el fin de haberlas aprendido.

El perder de vista el objetivo que nos planteamos pone en riesgo todo lo hasta aquí construido, pues podría conllevar a la construcción de estrategias (artimañas, tretas, trucos, o incluso trampas) que tengan por fin “ganar una batalla” sin con ello haber avanzado en la construcción de una sociedad más crítica.

El poder limitar aquel riesgo está en manos de quienes guían esta actividad. Por una parte, en las de los capitanes de equipo que educan a sus alumnos en estas artes, y por otro lado, de forma importante, en los jueces que deciden los resultados de la competencia.

En virtud de ello, este capítulo se centra en la actividad de los jueces, sus características, sus deberes, y en la descripción misma de la actividad de adjudicación, dándole a esta un rol protagónico en la formación de los debatientes.

1. Dónde se estudia para ser juez

En la actualidad, en la mayoría de los torneos de debate (en español) existentes en el mundo los jueces son destacados “ex oradores”. Jóvenes que habiendo aprendido la práctica del debate, más por experiencia que por estudios, están en una posición de autoridad por sobre quienes recién aprenden.

Existe también un grupo de personas que han estudiado materias como filosofía, argumentación, retórica, u otras relacionadas y útiles para el ejercicio de esta disciplina, pero que igualmente deben empaparse de la jerga y la mecánica propia de los torneos de debate si pretenden aplicar sus conocimientos a la evaluación.

La autogeneración que se ha dado ha influido en el modo de evaluación, ya que de alguna manera se ha “profesionalizado” el actuar del juez.

A partir de ello es posible decir que (1) los jueces evalúan como “correcto” lo que han sintetizado como tal, basándose para ello en su experiencia como debatientes. (2) Como consecuencia de lo anterior, todo estudiante que amplía su campo de experiencia puede eficazmente predecir un resultado, actuando como juez, pues en este círculo de competidores la experiencia otorga el grado de autoridad.

Con esto queremos decir que el estudio del debate y la argumentación, a lo menos a nivel competitivo, es posible de desarrollar de forma autodidacta, y que con el debido esfuerzo, todos podrían llegar a ser jueces.

2. La función de juez en un debate

a. El juez y la decisión del debate

La principal función que se espera de un juez en el debate es que decida a un ganador. Aquello se debe realizar atendiendo a tres factores: las reglas de la argumentación, la ponderación de las habilidades retóricas y la adecuación de los discursos a los roles o momentos del debate.

La importancia que tenga uno u otro factor en el resultado del debate podrá depender de la corriente filosófico/política que siga el juez, o

bien de las obligaciones que tenga conforme el reglamento, tal como se observará en el párrafo siguiente.

El tratamiento detallado de esta función del juez lo veremos en el punto 4 de este capítulo.

b. El juez y su función reglamentaria

Una segunda función que se espera del juez es que dirija adecuadamente el debate, cumpliendo y haciendo cumplir el reglamento del torneo. Esta tarea tendrá matices conforme a aquel reglamento, pudiéndose añadir o quitar funciones al juez.

Las funciones que por naturaleza pertenecen al juez pueden ser enumeradas de la siguiente forma:

- Asistir puntualmente a la realización del debate.
- Tomar apuntes.
- Decidir a un ganador.
- Fundamentar su decisión, entregando una retroalimentación a los oradores respecto su discurso individual, y a los equipos respecto de su desempeño grupal.
- Sancionar las infracciones al reglamento.
- Comunicar los resultados a la organización del torneo.

A aquellas actividades pueden ser añadidas por el reglamento aquellas que tengan que ver con la función de moderador, que se materializa en presentar a los oradores, avisar los tiempos, impedir el diálogo o realización de puntos de información en la medida que las bases del torneo lo determinen. En general hacer las veces de maestro de ceremonia.

Otro tipo de funciones que pudiesen ser exigidas a un juez por reglamento es que se someta a una pauta de evaluación determinada. De

esta manera la decisión del juez responde a la evaluación que éste haya realizado de los distintos aspectos que aquella pauta contemple.

La utilización de una pauta sirve para guiar la ponderación de ciertos elementos conforme las habilidades que desea potenciar el torneo en sus participantes. Así por ejemplo, la pauta pudiese considerar la evaluación de un informe escrito, mayor o menor ponderación de elementos retóricos, la evaluación de elementos lógicos, el establecimiento de sanciones en puntaje por la omisión o realización de puntos de información, etc. O bien, excluir de la misma pauta alguno de aquellos elementos, debiendo entonces el juez prescindir de aquello para la determinación de un ganador.

Siendo en general esas las funciones que se pueden añadir a la tarea del juez, hay otras que se le pueden quitar. Así por ejemplo es usual que en rondas finales de un torneo, a fin de mantener el suspenso del resultado del debate, los jueces deban terminar el mismo sin entregar retroalimentación a los equipos, o incluso, tratándose de debates amistosos, el juez podría entregar una retroalimentación sin decidir un ganador.

c. El juez y su función docente

Finalmente, tal como advertíamos en la introducción de este capítulo, el juez cumple una importante labor formativa. Ello se fundamenta desde dos puntos de vista:

Por una parte, mediante la retroalimentación que hace el juez después de escuchar el debate, por la cual entrega los fundamentos de su decisión. En ella el juez está en posición de enseñar a los alumnos los contenidos que estime pertinentes, teniendo una valiosa oportunidad para corregir errores y realizar recomendaciones. Lo usual será reconocer falencias y dar consejos para superarlas, pero también detectar habilidades y felicitarlas, exhibiéndolas como ejemplos para quienes participan del debate.

Por otra parte, el rol docente del juez se manifiesta en la ponderación de los elementos exhibidos en el debate. Queremos decir con esto que el juez educa cuando valora el contenido de un argumento por sobre las maniobras retóricas de otro equipo; el juez educa cuando sanciona duramente las faltas de respeto y a la ética que pudiese presenciar en el desarrollo de la actividad; y finalmente, el juez educa cuando encarna los valores intelectuales de un pensador crítico, y se los enseña a quienes participan del debate.

En ese sentido la labor de juez como docente no se limita a la instrucción académica, sino que su posición de autoridad le permite y lo obliga a fomentar los valores intelectuales.

3. Las reglas y deberes de los jueces

Más allá de cumplir la función de adjudicación en un debate, es necesario describir estándares mínimos del cumplimiento de esta tarea. En ese sentido podemos señalar las siguientes “reglas”:

- **Someterse al reglamento:** el primer deber del juez será conocer y dar cumplimiento al reglamento, lo que como ya vimos, es propio de su función. A este deber se dará cumplimiento en la medida que el juez adecúa su conocimiento de argumentación a las particularidades del torneo.

Por ejemplo, la exigencia de fuentes de información como respaldo a los argumentos dependerá del tipo de formato de debate en que se esté discutiendo, y el juez deberá adecuarse a ello conforme las bases.

Otras adecuaciones que se podrán hacer en el reglamento, respecto a las que el juez deberá estar atento son los roles que deberá cumplir cada orador. Es posible que en torneos de tres oradores las cuatro funciones estudiadas (introducción, argumentación, contra-argumentación,

y conclusión) puedan estar combinadas, tal como advertimos en los capítulos anteriores.

- **Principio de no intervención:** La función del juez está limitada a aquello que las partes digan en el debate, sin que le sea permitido ponderar los argumentos de las partes incorporando su propio conocimiento sobre la materia en discusión.

Su justificación se encuentra en que la función del juez de un debate competitivo no es la búsqueda de la verdad, como pudiese ser el fin de una discusión en otro escenario, sino que la comparación del desempeño entre dos equipos. Se debe recordar siempre que el debate competitivo es una actividad comparativa, donde el juez reconoce quien se desempeñó mejor que otro en particular.

Si bien hace algunos años era común encontrar en el panel de jueces a algunos “expertos” sobre el tema en discusión, ello tenía sentido en la medida que permitía evaluar de mejor manera el contenido o la sustancia de los argumentos presentados por los equipos, pero ello no podía significar que el juez interviniese con su conocimiento el resultado del debate. Más allá de esta pretensión era complicado que aquellos expertos entendiesen la lógica comparativa de la función del juez, existiendo abundantes casos de debates decididos con vulneración a este principio de no intervención. A partir de ello hoy es muy poco usual la invitación a los expertos a integrar paneles de adjudicación.

Como resultado de lo anterior se ha materializado un nuevo principio, por el cual el juez está obligado a evaluar el debate teniendo como base el comportamiento y conocimiento de un hombre razonable medio.

- **Imparcialidad:** Consiste en la actitud subjetiva del juez por la que no colaborará con ninguna de las partes en base a su cercanía con ellas. Este principio se materializa en reglas de implicancia, para evitar de esa

manera que un juez tenga que evaluar debates donde eventualmente podría tener un interés preconcebido en que gane uno u otro equipo.

- **Independencia:** Consiste en llevar a cabo su función con autonomía, prescindiendo de cualquier vínculo previo al debate, y juzgando el caso concreto solo en atención a él.

Este principio se materializa en que ni la organización del torneo ni la que represente el juez puede tener injerencia en la decisión que éste adopte.

4. La actividad de adjudicación

La labor de adjudicación es una tarea compleja en la medida que exige ponderar diferentes factores que se desarrollan en un debate. Por un lado se deberá evaluar la validez de las razones que entregan los equipos, la manera en que lo dicen, y velar porque se respeten las reglas de la discusión. Estos tres aspectos son observados por el juez, pero no necesariamente al mismo tiempo, ni con la misma importancia.

El modelo de adjudicación que aquí se describe se basa en la determinación por parte del juez sobre si el equipo afirmativo ha logrado probar su carga probatoria. Esto exige un análisis lógico de parte del jurado atendiendo a si los argumentos presentados por el equipo afirmativo cumplen de manera suficiente con el propósito de su equipo, y a su vez, ponderar si lo dicho por el equipo negativo logra o no ser obstáculo a la tarea del equipo afirmativo. Es posible distinguir distintas etapas de esta gran tarea:

a. Determinar la carga de la prueba

El juez partirá preguntándose ¿qué es lo que debe probarse en el debate para que el equipo afirmativo pueda ganar? Para ello se debe examinar particularmente los discursos de introducción, en los cuáles los equipos

presentan su postura, y la estrategia que llevarán a cabo para demostrar su afirmación, proponiendo de esa manera la carga de prueba que soportarán.

En este primer paso cabe aplicar lo que se ha dicho en relación al tipo de tesis y la carga probatoria de cada equipo.

Esta primera etapa de la evaluación puede complicarse en la medida que los equipos se impongan una carga probatoria distinta a la que la tesis impone de forma natural, pudiendo disminuirla o elevarla.

Por ejemplo, si un equipo afirmativo busca probar simplemente la alta probabilidad de ocurrencia de un suceso, en condiciones que la moción exigía certeza, se estará disminuyendo su carga probatoria.

Tesis: La falta de educación es la causa de la delincuencia en el mundo.

Propuesta del afirmativo: acotar la tesis e imponerse como carga probatoria que demostrará que la *principal* causa de la delincuencia es la falta de educación, pero que entiende que podrían existir otras causas como los crímenes pasionales, la demencia, o el error.

En aquel caso, si el equipo negativo no se opone a ello, se debe entender que se realiza una *reserva* válida de la tesis, y el juez lo tomará como correcto. Por otro lado, si el equipo negativo se opone justificadamente a dicha reserva, entonces se medirá el actuar del afirmativo en función de la carga probatoria que naturalmente contempla la tesis.

Tesis: Chile solucionaría su déficit energético si aprueba el proyecto de hidroeléctricas que se discute en el Congreso.

Propuesta del afirmativo: acotar la tesis intentando probar que Chile mejoraría considerablemente su condición energética, no obstante que requiera otros medios adicionales para satisfacer su demanda energética.

Oposición del negativo a la reserva: El equipo en contra puede oponerse a aquella reserva en tanto la carga probatoria que exige la tesis pretende que la solución del problema pase por un proyecto autónomo, y ello es posible de debatir por el equipo afirmativo, sin que aquella interpretación resulte injusta o desequilibrada.

En este caso se busca aumentar el estándar de prueba ¿Qué sucede ahí? En los casos en que el estándar de exigencia es elevado o aumentado voluntariamente por los equipos, como sucedería en los casos en que la tesis exigía *probabilidad* y se plantea el deber de probar *certeza*, o bien se exige demostrar una causa como *principal* y se plantea el deber de probar *una causa única*, entonces habrá que distinguir quién es el que propone tal aumento.

Si es el equipo afirmativo quien se autoimpone tal estándar de prueba, entonces, inicialmente no se produce mayor problema, pues el equipo negativo se ve beneficiado con la renuncia que hace el afirmativo. Eventualmente se producirá un problema si al final del debate se ha probado el estándar exigido por la tesis, pero no el estándar que se ha autoimpuesto en el discurso de introducción el equipo afirmativo. Cómo resolver aquella situación dependerá del discurso de conclusión del equipo negativo que tendrá el deber de evidenciar una contradicción como esa, que de no hacerlo comete un error tan grave como el del introductor afirmativo al haber aumentado el estándar.

Por otro lado, si es el equipo negativo quien exige elevar el estándar de prueba exigido al equipo afirmativo, deberá el afirmativo responder cómo aquello resulta improcedente. De no hacerlo se deberá entender que se acepta la exigencia que propone el equipo negativo.

b. Ordenar la estructura de argumentos presentada por los equipos

A partir de las notas que lleve el juez de los discursos, debe ser capaz de ordenar la argumentación de los equipos, y determinar si sus razones responden a una estructura simple, múltiple, coordinada, o subordinada, de manera tal que sea posible reconocer cómo funcionan los argumentos dentro de la estrategia de cada equipo.

El tener clara la estructura argumentativa que presenta cada equipo es necesario para entender más adelante qué consecuencia conlleva la caída de uno de los argumentos.

c. Evaluar argumentos

El juez deberá examinar si los argumentos entregados cumplen con el propósito del equipo. En este sentido se deberá revisar cada argumento en función de su aceptabilidad, relevancia y suficiencia para probar la tesis, como se revisó en el capítulo II.

Hay que ser claros que la etapa de evaluación no quiere decir que el juez contra-argumente, sino que efectivamente pondere el cumplimiento del rol que están teniendo los equipos. El juez debe preguntarse si los argumentos presentados prueban o desmienten la afirmación.

Resultado de este análisis, los argumentos presentados por las bancadas son clasificados por el juez en dos: los que cumplen satisfactoriamente, y los que no cumplen con los criterios ya estudiados.

Aquellas razones que no cumplan satisfactoriamente con la evaluación que hace el jurado quedarán en estado de *pendiente* a la espera de que bien sean (i) reforzados por el equipo que los presentó, (ii) atacados por la contraparte, o bien, (iii) puede suceder que nadie se pronuncie sobre ellos, caso en el que el juez deberá analizar y resolver las consecuencias de aquella omisión, las que pueden ser dos: (a) o tales afirma-

ciones se toman como premisas aceptadas por las bancadas, o bien, (b) simplemente como datos irrelevantes, los cuales a pesar de no ser refutados, no pueden considerarse para balancear la tesis a favor de uno u otro equipo.

d. Evaluar las respuestas de la contraparte

Deberá el juez corroborar que el equipo contrario se haga cargo de las eventuales deficiencias de los argumentos planteados (recusación), o bien, presente nuevas razones que se contrapongan a las ya presentadas (refutación).

Un equipo que hace notar las deficiencias argumentativas de la contraparte facilita el trabajo del juez, en la medida que no quedan cabos sueltos, y es posible comparar a los equipos por la confrontación directa que han tenido respecto de una arista determinada del debate.

La adjudicación en cambio se dificulta si los oradores no se atacan de forma directa, como veremos más adelante en los casos complejos de adjudicación (ver debates paralelos).

e. Simplificar el debate poniendo atención a las estructuras

Habiendo escuchado a ambas bancadas el juez debe ser capaz de dilucidar qué argumentos cumplen con ser aceptables y relevantes en ambas posturas. Se trata de resaltar aquellos aspectos de los diferentes discursos que contribuyen a la tarea de cada equipo, eliminando del análisis los argumentos que definitivamente cayeron hacia el final del debate.

Decimos que “un argumento cae” cuando este fue refutado o recusado irremediadamente, sin una respuesta satisfactoria por el equipo que lo presentó, o bien aquel mismo equipo reconoce que aquel argumento no debe ser tenido en consideración, retirándolo del debate.

f. Determinar un veredicto

Finalmente, el juez deberá volver a formularse la pregunta inicial, y verificar si es posible determinar que la tarea impuesta por el equipo afirmativo ha sido cumplida, o bien, las razones indubitadas han sido las que el equipo negativo manifestó. Es decir, con las razones que quedan en la mesa al final del encuentro, se ha cumplido o no se ha cumplido con la carga de la prueba que se tenía.

A modo de resumen el juez deberá:

- a) Determinar la carga de la prueba
- b) Ordenar la estructura de argumentos presentada por los equipos
- c) Evaluar los argumentos
- d) Evaluar las respuestas a aquellos argumentos
- e) Simplificar el debate
- f) Determinar un veredicto

Teniendo en consideración

- a) Las particularidades de las reglas que pueda tener el torneo
- b) No introducir su conocimiento personal
- c) Imparcialidad
- d) Independencia

5. Casos complejos de evaluación

La actividad de adjudicación es siempre compleja, sin embargo, hay algunas situaciones que llaman especialmente la atención en la medida que ponen a prueba las reglas generales aquí estudiadas.

a. Un debate donde no se dice nada útil

Esta situación extrema se puede dar si los equipos efectivamente se quedan completamente en silencio producto de los nervios (muy improbable), o bien porque logrando articular palabra, lo dicho no tiene vinculación con el debate.

En esta situación debemos aplicar las reglas de la carga probatoria, de modo tal que siendo el afirmativo quien está obligado a probar la afirmación en cuestión, este debate se debe resolver en su contra mientras no supere el estándar de prueba exigido.

Nótese que la hipótesis parte de la base de ser un caso extremo de falta de contenido, pues de no ser así, siempre deberemos tener en consideración que la evaluación atiende a que el debate es una actividad comparativa.

b. Debates paralelos

La expresión debates paralelos es utilizada para referirse a aquella situación en que los equipos defienden una determinada visión de la tesis, e intentan probarla, sin considerar pertinente la objeción de su contraparte. Se trata en particular de una actitud (o estrategia) en extremo contumaz, que impide el diálogo y la comparación de ideas.

La complejidad de este tipo de casos pasa por el hecho de que la interpretación como correcta de una de las lecturas de la tesis conllevará a que quien ha intentado defenderla de esa manera sea el posible ganador, pues su contraparte ha dedicado sus discursos a argumentar algo distinto, que deviene por ello en irrelevante.

Un ejemplo: *El movimiento estudiantil debería deponer las movilizaciones durante este año.*

Lectura del equipo afirmativo: Se interpreta la tesis en el sentido de que existen argumentos que hacen aconsejable a los propios estudiantes deponer la movilización.

Lectura del equipo negativo: La tesis debe entenderse como que el Estado impedirá de facto las movilizaciones, y respecto de aquel grado de intervención a la libertad el equipo negativo estaría en contra.

Evidentemente, dedicar tres líneas a una interpretación de una tesis puede conducir a que el lector tome rápido partido por una de ellas, acusando a la otra de arbitraria o que desnaturaliza la discusión. Ello sería apresurado, y volviendo a recalcar que el debate se trata de una actividad comparativa, el juez deberá escuchar atentamente cada discurso, las razones para orientar el debate de aquella perspectiva, y finalmente decidir.

En este tipo de discusiones cada equipo intenta probar lo que considera que es la *verdadera discusión*, sin atender a lo expuesto por su contraparte, sin choque de ideas, como dos líneas paralelas que jamás llegarán a intersectarse.

El juez más que revisar los argumentos presentados para probar la tesis, deberá enfocarse en las razones que presenten los equipos para entender la afirmación de una u otra manera.

Hay quienes sostienen que es el equipo afirmativo el que tendría la prerrogativa de dar una interpretación de la tesis, la cual debería ser discutida. Esta visión, que genera una regla a priori y abstracta para resolver el problema resulta injusta para interpretaciones antojadizas y arbitrarias de una tesis, por lo que a nuestro juicio deben ser desestimadas, y siempre evaluar el caso a caso.

La proposición del equipo afirmativo no puede ser radicalmente diferente a lo que es razonable esperar de un debate, pues de otra manera el ejercicio del debate no sirve para enfrentar las habilidades discursivas de los equipos, sino que para poner en jaque su capacidad de imaginar escenarios en un universo inagotable.

c. Debate de definiciones

Esta situación se produce en la medida que los equipos no se ponen de acuerdo en la definición de los términos del debate. En ese sentido tal como sucedía en el problema anterior, la interpretación de un concepto de una manera u otra afecta el resultado mismo del debate.

Para resolver este problema se debe recordar siempre las reglas para una adecuada definición, vale decir, que esta no sea arbitraria, tautológica, ni cierre el debate de manera injusta para una bancada.

Por otro lado, tal como ya hemos señalado, los errores en los que incurre un equipo deben ser señalados por su contraparte, y en consecuencia quien desee modificar una definición deberá hacerlo oportuna y fundadamente, es decir, en el primer discurso que tenga luego de que la definición fue realizada, y dando las razones de cómo y por qué esa definición no resulta adecuada para el debate.

No obstante lo anterior, hay que tener presente que es perfectamente posible que un equipo negativo que ha perdido el “pequeño debate de definiciones”, logre de todos modos sobreponerse al debate final, adecuando su estrategia argumentativa.

d. La evaluación del contracasos

Cuando estudiamos tesis políticas en el capítulo IV hablamos de la posibilidad de construir un *contracasos* como estrategia del equipo negativo. En ella se pretendía alcanzar la solución al problema que contempla

la tesis mediante una alternativa diferente a la planteada por el equipo afirmativo.

Las consideraciones que se deben tener en cuenta en la adjudicación a este respecto son:

- No existe obligación del equipo negativo de tener que encontrar una solución diferente a la propuesta por el afirmativo. Su rol principal es negar la solución que plantea la tesis y no crear otra necesariamente.
- Sin perjuicio de la observación anterior, si el equipo negativo opta por plantear un *contracaso*, entonces asume para sí la carga probatoria que ello conlleva.
- El levantamiento de un *contracaso* obliga al juez a ponderar ambas soluciones bajo el criterio de proporcionalidad en sentido estricto.
- Finalmente, sin perjuicio de la observación anterior, todavía esta estrategia es compatible con la denuncia de falta de idoneidad para corregir el problema que podría presentar la solución de alguno de los equipos.

e. Definición tardía

Puede ocurrir que a lo largo del debate se haga necesario definir conceptos que no fueron entregados al momento de la introducción. Aquellas definiciones deben someterse a las mismas limitaciones de no ser arbitrarias, tautológicas o cerrar el debate, y cumpliendo con ello, deben ser aceptadas.

f. Acuchillamiento

Se le llama coloquialmente acuchillamiento a la conducta propia del formato de debate Parlamentario Británico por la cual un equipo de Cámara Baja contradice a su equipo de Cámara Alta.



Para saber más

El formato Parlamentario Británico consiste en un debate en que compiten simultáneamente cuatro equipos, dos de los cuales se encuentran a favor y dos en contra de la moción.

Este formato es el que utiliza actualmente el Campeonato Mundial de Debate Universitario, tanto en su versión en inglés como en español.

Para saber más de este formato puedes revisar el Reglamento del Torneo en el siguiente link:

<http://www.uco.es/cmude2016/index.php/reglamentos/>

El desafío que plantea para la adjudicación una contradicción entre las bancadas de un mismo equipo es la infracción a las normas de coherencia interna. Aquellas son especialmente exigidas en este formato debido a la dificultad natural que presenta el hecho de no contradecir a otro equipo con el cual no pude preparar de antemano o ponerme de acuerdo respecto de la estrategia a utilizar, y que adicionalmente, también es mi competencia.

¿Cómo deben ser sancionadas las infracciones a esa falta de coherencia? Por años se postuló -sin ningún antecedente normativo- que la sanción ante un acuchillamiento es la inevitable consecuencia de quedar cuarto en el debate, y que la cámara acuchillada quedaría en tercer lugar.

Aquella postura, que castigaba con la derrota esta conducta, hoy ha sido del todo desestimada por lo poco reflexiva que resultaba y por las dificultades prácticas de aplicar una regla como esa.

Por un lado, es del todo injusto que un equipo que hubiese realizado una presentación excepcional perdiese el debate por una eventual contradicción en alguno de sus argumentos.

Por otro lado, la regla presentaba la dificultad práctica de qué hacer frente a acuchillamientos de ambas cámaras bajas, o bien si procedía o no el arrastre de la cámara acuchillada a un tercer lugar en aquellos casos.

6. Prevención final

El modelo de adjudicación aquí explicado pone especial énfasis en el contenido de los discursos de los oradores. No en el sentido de evaluar la verdad de los mismos, sino la coherencia lógica y argumentativa de las intervenciones en relación a la carga de la prueba.

Este modelo de evaluación puede chocar con ideas respecto de la ponderación de elementos retóricos o dialécticos del debate. Al respecto creemos que se debe tener siempre presente que la forma está al servicio de las ideas, y que ellas a su vez no pueden darse a entender sin la claridad necesaria.

En virtud de aquella reflexión es que la evaluación del contenido de los discursos presupone la evaluación de la retórica pues es la única manera de dar a conocer una idea.



Capítulo VI.

Hablar en público

En este Capítulo aprenderemos:

- Las partes de un discurso
- Consejos para realizar un discurso público

Capítulo VI. Hablar en público

1. La retórica

El estudio de la argumentación supone distinguir entre lo que es la lógica, la retórica, y la dialéctica.

- La lógica se preocupa de la validez de los razonamientos que se expresan, lo que se suele llamar fondo.

- La dialéctica se preocupa del desarrollo de la comunicación. Por ejemplo la oportunidad en que se deben expresar los argumentos y las refutaciones. Y de cómo el juego entre formulación de una tesis y oposición a la misma construyen una nueva idea.

- La retórica se hace cargo del cómo se expresan aquellas ideas. Definida como el arte de hablar bien, la retórica atiende a los procesos comunicativos inherentes a la argumentación, concentrando su esfuerzo en la adhesión del auditorio a la tesis defendida.

La perspectiva retórica centra su atención en los destinatarios de la argumentación, y de ese modo veremos que cuando estudiamos retórica, lo que hacemos es estudiar maneras en que el auditorio puede ser convencido, sin preocuparnos mayormente por la idea que le presentamos.

La retórica puede observarse de dos puntos de vista, los cuales son complementarios. Por un lado como un arte de la persuasión o de la argumentación eficaz (concepción argumentativa) que vincula los aspectos retóricos del discurso con la claridad con que se expresan las ideas. Por otra parte, puede ser estudiada como el arte de la elocuencia, asociada con las figuras del buen discurso (concepción literaria). En este segundo sentido se asocia más al embellecimiento del discurso, lo que deviene usualmente en poesía.

Para un orador es fundamental no confundir ambas concepciones, toda vez que quien pretende argumentar no puede solo ser un buen orador desde la perspectiva literaria, pues ello no dice nada respecto de sus ideas. Asimismo, un buen orador desde la perspectiva argumentativa requiere transmitir de forma clara su mensaje, logrando que este último sea recordado y comprendido por la audiencia.

De la concepción argumentativa de la retórica hemos estudiado tipos de tesis, y estructuras argumentativas (Cap. IV). Ambos contenidos buscan que el orador estructure su discurso en base al objetivo que tiene el mensaje transmitido a la audiencia y a la claridad con que debe ser entregado. A ello añadiremos en los siguientes párrafos el estudio de los elementos del discurso.

2. Elementos del discurso aristotélico

En el libro Retórica de Aristóteles se señalan tres condiciones que debe reunir un buen discurso, a saber, *ethos*, *logos*, y *pathos*. En base a estos elementos es que estructuraremos los consejos que por años han recibido los oradores de todo el mundo.

<i>Ethos</i>	<i>Logos</i>	<i>Pathos</i>
Confianza	Estructura	Entonación
Integridad	Claridad	Contacto visual
Competencia	Atingencia	Discurso atractivo

a. *Ethos* y la confianza en el orador

Ethos literalmente se traduce como costumbre o ética, y es el primer consejo que debe seguir todo orador. Hemos dicho desde el principio de este trabajo que las virtudes intelectuales son la base de la argumentación. De esa manera es que Aristóteles nos decía: “*A los hombres buenos les creemos de un modo más pleno y con menos vacilación*”.

Aquello tiene mucho sentido cuando revisamos nuestra experiencia individual y social. Las personas en su vida diaria no cuestionan todo, sino que confían en lo que se les dice, salvo que tengan motivos para desconfiar. A nivel social escuchamos a los candidatos de nuestro partido político con más indulgencia que cuando escuchamos a los opositores, y es que la confianza es un elemento necesario para poder ser convencido/persuadido.

Asimismo, si alguno de los candidatos a la presidencia se ve envuelto en problemas que dañan su imagen (cuestionan su honestidad, por ejemplo) es natural que pierda apoyo social.

Por lo anterior, un orador que busca convencer a una audiencia tiene como primera misión construir la **confianza** para que sus ideas sean escuchadas.

Para ello se podrían idear diversas estrategias:

- **Afirmar o señalar experiencia:** Si el orador logra que el público lo recuerde por alguna experiencia pasada, entonces tiene un paso avanzado en su confianza. Ahora bien, si aquella experiencia resulta ser negativa, mal podría avanzar en ello, y muy por el contrario, retrocedería.

Ejemplos de aquello resultan ser:

- El comerciante que consulta a su clientela por los resultados de la compra anterior. En este caso se utiliza la experiencia

pasada como argumento para justificar la próxima compra del cliente.

- El discurso de un político que postula a la presidencia recordándonos sus obras como Diputado o Senador.

Sin embargo, como decíamos la experiencia negativa puede destruir la confianza que se tenga en el orador:

- El meteorólogo que habiendo anunciado por televisión que habrían lluvias por tres días, y luego solo estuvo nublado. Una experiencia como esta desacredita al orador frente a futuros consejos.

- Afirmar o señalar competencia: Relacionado con lo anterior, el orador podrá mostrar sus reconocimientos, logros académicos, validaciones técnicas, etc.

Esto ocurre cuando preguntamos a nuestros interlocutores por su profesión u oficio, y tendemos a confiar en que nos dice cuando habla desde su área de estudio.

Ejemplos de esto ocurren cuando:

- El profesor que se presenta señalando las instituciones en que estudió, los lugares donde ha hecho clases, los libros publicados, etc. En la medida que aquellos logros son reconocidos por la audiencia, entonces ésta le da su confianza.

- El orador que inicia su argumentación señalando las razones de por qué sabe aquello que dirá, entregando datos técnicos (respaldos) en virtud de ser su área de especialidad.

Sin embargo, el hacerlo mal también puede acarrear el fracaso. En el estudio de estas materias el profesor español Manuel Bermúdez nos dio a conocer un ejemplo paradigmático de cómo podía resultar un fracaso una construcción de *ethos* errada. Y seguramente todos podrán

recordar el personaje Troy Mc Clure de la serie animada Los Simpsons, que suele comenzar sus intervenciones con frases como “Quizás me recordarán por películas como...” sin que aquellas sean reconocidas por la audiencia, e incluso donde sus nombres inducen a risas sin lograr la construcción de confianza en el orador.



Link

Dejamos aquí algunos link para revisar algunos videos de Troy Mc Clure:

- Troy McClure y el ADN <https://www.youtube.com/watch?v=GWeUP2TDWis>

- Troy McClure - El Consejo de la Carne La Carne y tú Compañeros en la Libertad

<https://www.youtube.com/watch?v=1Rk4rmyHMGM>

b. Logos

Este elemento del discurso dice relación con el contenido mismo de los argumentos. En este nivel no se ofrecen consejos prácticos para mejorar nuestra argumentación, y sugerimos releer los capítulos anteriores en que estudiamos estas materias.

Las habilidades que están relacionadas con un buen logos serían:

- Un mensaje estructurado en función de sus objetivos o propósitos (recordar en ese sentido los conceptos de carga de la prueba y tipos de tesis).

- Claridad (Recordar estructuras argumentativas: simples, múltiples, coordinadas, subordinadas)

- Contenido. No descuidar la “idea” que se está entregando, la cual debe ser relevante en relación a la tesis, aceptable en cuanto a su veracidad, y suficiente para demostrar el punto de vista en el sentido de rigor lógico.

Un mensaje que descuida el *logos* suele caer en falacias, pues no logra sustentar las causalidades que pretende demostrar. Luego, a pesar de haber conseguido la confianza del auditorio en virtud de su experiencia, como vimos en el apartado anterior, la puede perder por su falta de rigor lógico al momento de desarrollar su discurso.

c. *Pathos*

El tercer elemento del discurso aristotélico es el *pathos*. Consiste en la emoción que ponemos en el discurso a través tanto de su contenido como del tono de voz y del lenguaje no verbal.

Se trata de poner los sentimientos al servicio de la argumentación

¿Se puede argumentar en base al *Pathos*? No se trata propiamente de argumentar, sino que utilizar herramientas, de orden afectivo, y ligadas fundamentalmente al receptor del discurso para generar mayor persuasión.

Ello es posible de ver constantemente en la vida diaria, donde los seres humanos viven en base a impulsos y emociones más que a decisiones racionales. Así, por ejemplo, no es la propaganda en contra del tabaco, ni las estadísticas por cáncer de pulmón, lo que provoca el dejar de fumar, sino que la experiencia propia de un tratamiento médico, o cuando se ve a un familiar cercano sufrir por aquello.

Aquella idea ha sido recogida por Humberto Maturana al decir que son nuestros deseos, preferencias, ambiciones y miedos, los que determinan nuestro argumentar racional en la medida que en virtud de aquello es que podemos construir las primeras premisas que justifican nuestro actuar, y socialmente aceptamos esas premisas como válidas.⁸

⁸ Maturana, Humberto (2015), p. 148.

El elemento de *pathos* invita a utilizar las historias, anécdotas, analogías, metáforas, que resuenan en el corazón de la audiencia.

Si bien en este elemento hay una evidente conexión con los sentimientos de la audiencia, no debemos vincular ello a una falacia *ad misericordiam*. Los sentimientos son razones para actuar en sociedad, pues se basan en nuestra formación valórica, a saber, si somos o no piadosos, empáticos, solidarios, etc. La falacia *ad misericordiam* ofrece como única razón del actuar la mera misericordia cuando lo que debe haber ahí es una razón objetiva que no dependa de los sentimientos de un interlocutor particular.

Por ejemplo, si discutimos por la conveniencia de la construcción de un puente en el sur de Chile, no es un argumento válido para la discusión el señalar que hay dos familias que no han conocido jamás la capital regional por lo difícil que resulta trasladarse desde la isla. Aquello es una apelación al sufrimiento particular, que pudiendo ser triste, no constituye razón *suficiente* para construir un puente.

La utilización del *pathos* en el mismo discurso puede estar orientado a señalar ejemplos de cómo otros puentes fueron la piedra inicial para llevar la tecnología, el comercio y el desarrollo a otras islas cercanas, y en virtud de esa experiencia fundamentar la construcción que se discute en particular.

Finalmente, cabe señalar que los elementos del discurso pueden estar presentes en mayor o menor medida, resultando con ello el distintivo de cada orador.

Aquellos discursos en que se manifiesta con más intensidad los elementos del *pathos* suelen ser recordados en la historia, incluso aprendidos por los estudiantes, constituyendo arengas que se transmiten de generación en generación, construyendo la identidad nacional. Ejemplo de ello en nuestro país resultan ser las palabras de Arturo Prat en el Com-

bate Naval de Iquique en 1879, pero también lo son famosos discursos dados en la historia del cine, como puede ser la arenga de Willian Wallace en la película Corazón Valiente.



Actividad:

Te invitamos a revisar el siguiente discurso, e intentar analizarlo desde la perspectiva de los elementos del discurso según Aristóteles.

- El Dictador - Charles Chaplin

<https://www.youtube.com/watch?v=mkEvtejOlgc>

- ¿Cuál es el mensaje central del discurso?

- ¿Qué comentario te merece el inicio del discurso desde la perspectiva del ethos?

- ¿Qué comentario te merece el discurso desde la perspectiva del pathos?

Para tener presente: Este es uno de los discursos más famosos de la historia del cine, donde Chaplin rompe su silencio para hacer una película que nos invita a la reflexión como sociedad. En particular el discurso puede ser analizado desde su lenguaje simple y de frases cortas en el inicio, pasando a frases más complejas y extensas hacia el final. Existe un evidente desarrollo de la utilización del lenguaje no verbal, partiendo con una rigidez, y terminando con movimientos de brazos y cabeza. La técnica conduce al auditorio a un aumento constante de energía, haciendo un uso adecuado de quiebres de voz y velocidad.

En un discurso como este se aprende que el énfasis no está dado por decir las ideas elevando la voz o hablando rápido, sino que variando. Es así como quien habla usualmente fuerte podrá hacer énfasis en alguna idea diciéndola de forma más pausada, bajando el volumen de su voz. O bien, quien habla usualmente de forma pausada podrá recalcar ideas repitiendo algunas frases de forma rápida y con mayor volumen.

3. La mejor forma

Estamos llegando al final de este libro, y se hace necesario reafirmar la idea de que no existe una forma correcta de hacer las cosas, sino que será deber de cada orador encontrar la comodidad propia a fin de poder expresar sus ideas de la mejor manera posible.

Esta guía referente a los contenidos de un discurso y el reconocimiento de estructuras para su análisis resulta útil, pero jamás debe ser tenido como un imperativo, pues las condiciones concretas en que se debe realizar una exposición (el contexto) serán los elementos más relevantes a la hora de comunicarnos.

Es distinto buscar el convencimiento de un tribunal en un alegato realizado por un abogado, que exponer aquellas mismas razones a un cliente. El lenguaje cambiará, pues la claridad del mensaje exige que cambiemos la jerga técnica por un lenguaje más coloquial cuando explicamos ideas complejas a quienes no están familiarizados con nuestra profesión u oficio.

Será distinto tener que convencer a solo una persona que convencer a muchos; es diferente dirigirse a un grupo de amigos, a una audiencia de académicos, o a nuestra familia, pues en cada grupo los rasgos que nos validan como hablantes son diferentes. Naturalmente, también habrá que adecuar el discurso en función del medio de comunicación, diferenciando si se trata de comunicación directa, indirecta, escrita o verbal.

La claridad de la exposición no es absoluta y dependerá de aquellas condiciones.

Sin perjuicio de todo lo anterior nos permitimos entregar un listado de consejos que han sido útiles a la hora de realizar una exposición.

- 1) Es esencial practicar: No hay personas que sean buenas en algo sin dedicarle tiempo, trabajo y dedicación para conseguir un buen resultado. El realizar un discurso o una exposición no se escapa de aquella regla d la vida, y aunque la oportunidad real no será del todo semejante a las prácticas, sí habrás tenido oportunidad de corregir pequeños errores, tomar tu tiempo, e incluso probar la reacción del público.

Practicar además te permite la exposición de un discurso más natural, siempre y cuando no caigas en el error de aprenderlo de memoria. Nadie espera que seas una grabadora.

- 2) Naturalidad: Concordante con lo anterior, un discurso que aspira a ser significativo tiene que tener un sello del orador, y no la rigidez de una máquina.
- 3) Seguridad: Si lo que buscamos es construir confianza no podemos mostrar inseguridad en nuestras ideas esenciales. Esto no quiere decir que se deba llegar a mentir o algo semejante, sino que ante todo estudiar y prepararse antes de hablar, e incluso expresar las dudas que surjan como inconvenientes reales, pero menores, que no impiden el desarrollo del argumento en su esencia.
- 4) Controlar nuestro cuerpo: La comunicación no solo es verbal, sino que nuestro cuerpo dice mucho de nosotros. El descontrol puede desviar la atención de las personas. Es usual ver oradores inexpertos pasearse continuamente, mover exagerada e involuntariamente las manos, llevarlas al bolsillo, etc. Todo ello puede ser correcto o incorrecto, lo importante es que sea tú decisión. Por ejemplo, moverse en un escenario para cambiar

de idea, o mover el cuerpo y las manos para marcar una brecha pueden resultar ser útiles, dando énfasis a nuestras palabras.

En definitiva todos estos consejos que pueden o no ser utilizados están orientados a que el orador construya su propio discurso que tiene por fin ser lo más *significativo* posible para la audiencia, y que ésta, al bajar el orador del podio, o terminar de hablar, recuerde sus ideas.



Capítulo VII. Historia del Debate

En este Capítulo aprenderemos:

- Orígenes del Debate como competencia
- Llegada del Debate Competitivo a Chile
- Desarrollo del debate competitivo escolar y universitario
- Desafíos del Debate en Chile

Capítulo VII. Historia del Debate

Hemos visto a lo largo del libro que la práctica del debate es algo común en el ser humano, día tras día y muchas veces sin siquiera saberlo estamos debatiendo en nuestra vida cotidiana. Sin embargo, y como también hemos mencionado algunas personas se dedican al debate cómo competencia. En este ámbito el debate competitivo en habla hispana, es mucho más reciente que lo que ocurre con el debate en inglés, no obstante, en este capítulo queremos repasar algo de esa historia, conocer cómo se ha ido gestando, desarrollando y de qué forma, el debate competitivo, en Chile y América Latina ha ido impulsando el uso del debate con fines más sociales y de aplicación más general.

1. Orígenes del debate como competencia

Los primeros encuentros de debate competitivo datan de finales del siglo XIX, cuando distintas Facultades de Derecho tanto en Estados Unidos como en Inglaterra comenzaron a organizar encuentros donde representantes de cada escuela defendían posturas sobre temáticas de relevancia para cada uno de sus países.

En el caso de Estados Unidos sus primeros modelos de debate tuvieron relación con una adaptación de lo que fueron los debates entre Abraham Lincoln y Stephen Douglas a mediados del siglo XIX. Estos encuentros tenían como temáticas la esclavitud, la moral y otros valores. De ahí entonces que el modelo de debate se denomine “*Lincoln-Douglas*”.

En este formato se enfrentan dos equipos de cuatro integrantes cada uno, en los que dos debatientes intervienen como oradores y los otros dos realizan preguntas a la contraparte. El modelo se popularizó entre las escuelas de Derecho, y luego se extendió a encuentros entre Universidades.

En el caso del Inglaterra y de forma casi paralela a Estados Unidos, el debate competitivo tiene sus orígenes hacia finales del siglo XIX, sin embargo, acá los encuentros universitarios se daban emulando o simulando lo que eran las discusiones del parlamento británico, en donde cada equipo (en este caso cuatro) asumían los distintos roles del parlamento (Cámaras altas y bajas tanto de Gobierno como de Oposición) y de esta forma discutían temáticas de relevancia nacional e internacional bajo el formato de una discusión de proyectos de ley. A este formato se le conoce como “*Parlamentario Británico*”.

Con el paso de los años este formato se ha transformado en el más utilizado a nivel internacional dentro de las competencias universitarias, siendo el formato tanto del Worlds Universities Debating Championships (WUDC que es el Mundial de debate en inglés) desde sus inicios en 1981, como del Campeonato Mundial Universitario de Debate en Español (CMUDE) realizado por primera vez el año 2011, en Caracas, Venezuela.

2. Llegada del debate competitivo a Chile

Si los orígenes del debate competitivo a nivel mundial datan de finales del siglo XIX, en el caso del debate competitivo en Chile, sus orígenes datan de finales del siglo XX.

Chile ha sido país pionero en esta materia, siendo sólo comparable con el desarrollo que se ha dado en España a esta disciplina.

Sin perjuicio de distintas actividades que podían desarrollarse a nivel interno en los colegios o universidades, tratándose del debate competitivo en Chile la historia es relativamente reciente. Nos tenemos que remontar al año 1994 cuando la Universidad Diego Portales funda la primera Sociedad de Debates, teniendo como principal objetivo el abrir espacios de formación en habilidades comunicacionales a sus alumnos.

De forma paralela se iniciaron los primeros encuentros universitarios de debate y posteriormente los primeros torneos interescolares.

A los primeros esfuerzos realizados por la Universidad Diego Portales, le siguieron iniciativas por parte del Ministerio de Educación, quienes, en alianza con esta universidad, generaron los primeros torneos de debate de alcance nacional. Aquella experiencia fue determinante para que el Ministerio se interesase en incorporar la metodología del debate al currículo escolar.

A lo realizado por la UDP y el MINEDUC, le siguieron otras instituciones las cuales también han apostado por el desarrollo del debate. Hay bastantes casos que destacar, entre ellos seguramente el más relevante es el de la Universidad Andrés Bello, la que se ha constituido como líder en el ámbito del debate competitivo. La UNAB apostó tanto por el desarrollo del debate a nivel interno creando una sociedad de debate, implementando cursos de Pensamiento Crítico para todos sus estudiantes sin importar su carrera, y a nivel externo, destacando la organización de torneos de debate interescolares y universitarios. Sus esfuerzos no han sido en vano y a la fecha es un referente a nivel internacional en la materia.

Otras iniciativas institucionales destacables las podemos encontrar en la Universidad Santo Tomás, quienes siguiendo la tónica de la red de universidades a la que pertenece, lleva varios años organizando torneos de debate tanto a nivel interno entre las distintas sedes, como organizando torneos de carácter internacional. El más emblemático de sus aportes es el torneo unipersonal que organiza anualmente, en donde participan de igual a igual secundarios y universitarios.

Mención especial merece lo que hace INACAP que, desde hace diez años, organiza un Torneo Nacional de debate interse-des, logrando concretar uno de los torneos de mayor envergadura a nivel nacional.

Casi dos décadas después de los incipientes pasos de la Universidad Diego Portales, hoy es inequívoco que toda universidad que pretende desarrollar en sus alumnos espacios de discusión, pensamiento crítico, y extensión tiene proyectos de debate en desarrollo. Aunque el impulso inicial estuvo en la universidades privadas, los esfuerzos de las universidades públicas, con menos presupuesto, pero con el mismo interés, tienen actualmente Academias de Debate en funcionamiento. Algunas veces sin el apoyo institucional que se espera, siendo comúnmente iniciativas estudiantiles que logran con mucho éxito sobreponerse a sus condiciones materiales, y triunfar en el plano académico como competitivo. Nos referimos a los casos de la Universidad de Valparaíso, de la Universidad de Santiago, y por su puesto de la Universidad de Chile, esta última con importante presencia en el rubro, implementando clases a escolares, torneos, y participando en los torneos nacionales e internacionales, ganando el primer Campeonato Mundial de Debate para Chile el año 2012.

3. Desarrollo del debate escolar y universitario

Desde sus inicios durante la década del 90 en Chile, el debate competitivo ha tenido vaivenes, pasando por altos y bajos. Al comienzo, las competencias de debate eran instancias localizadas y de cobertura parcial, para luego aumentar considerablemente su impacto. Sin embargo, continúa siendo una práctica de elite y cuyo eje de desarrollo se ubica en Santiago y en unas pocas capitales regionales. Y en estos sectores tampoco es una práctica masiva, por cuanto sólo ciertos colegios han incorporado y desarrollado equipos debate.

a. Debate escolar

No es posible reseñar en nuestra corta experiencia todos los casos en que se potenció alguna academia de debate en los distintos colegios du-

rante el siglo XX, pudiendo existir instancias de participación de gran impacto a nivel interno, pero sin dejar de ser situaciones aisladas y de un evidente privilegio respecto a la generalidad de la realidad nacional.

Encontramos muestras más robustas de debate escolar a finales del siglo XX, cuando en 1997 la Universidad Diego Portales en alianza con el MINEDUC generó los primeros torneos de debate. Aquellos encuentros tienen un doble mérito en tanto no solo descentralizaron el debate geográficamente, sino que también socioeconómicamente.

Por primera vez se realizaron capacitaciones orientadas a la competencia, permitiendo que la práctica se extendiera, o al menos se diera a conocer, en gran parte del país. Lamentablemente este torneo de gran impacto y desarrollo duró sólo algunos años, y posteriormente -el año 2006- se dejó de realizar. Afortunadamente, luego de diez años revalidando la alianza entre el Ministerio y la Universidad Diego Portales se ha lanzado una nueva versión del torneo nacional de debate escolar.

Desde 2002 en adelante otras universidades siguieron el modelo de generar torneos entre colegios, de estos, el torneo con mayor desarrollo es el de la Universidad Andrés Bello, el cual va en su 14^o edición en español y 10^o en Inglés, ambos con desarrollo en la Región Metropolitana, de Valparaíso y el Bío bio.

Ya son miles los estudiantes que han podido participar en dicho torneo, incluso teniendo la posibilidad de participar en torneos internacionales, cuando la UNAB, coordinó, preparó y desarrolló el trabajo de una selección nacional escolar de debate que tuvo las posibilidades de competir en Escocia, Qatar y Turquía.

En virtud del desarrollo que se produjo en los distintos colegios del país, la especialización permitió triunfos a nivel internacional, destacando entre todos el éxito del equipo chileno en el Campeonato Mundial de Debate Escolar en formato Karl Popper realizado en Irapuato,

México, en 2013. El equipo integrado por alumnas del Colegio Paulina Von Mallinckrodt y Colegio María Inmaculada, a cargo de su capitán Jorge Albornoz Barrientos, obtuvo el primer lugar de la competencia.

Esto ha servido para que año a año se creen más y más torneos de Debate, hoy son muchas las universidades que organizan torneos de este tipo, así como colegios que han incursionado en el desarrollo de competencias donde hacen participe a otros establecimientos.

Sin embargo, a pesar de los logros que podemos observar, existe aún un problema o deficiencia, y es que a pesar de los esfuerzos de principios de la década del 2000 los torneos siguen estando concentrados en ciertas regiones, dejando a muchos establecimientos sin acceso real al debate competitivo.

b. Debate Universitario

El desarrollo del debate universitario, tiene historias similares a la del debate escolar, y es que, desde la llegada de esta disciplina a Chile, se ha pasado por muchas etapas. Los primeros encuentros tuvieron carácter de amistosos entre facultades y universidades, para luego dar paso a torneos interuniversitarios.

Cabe destacar los esfuerzos y el trabajo realizado por la Corporación Cultural de Lo Barnechea, COBA, quien desde el año 2000 organizó el primer Torneo Nacional de Debate Universitario, este torneo logró que gran parte de las universidades chilenas desarrollaran equipos de debate y que compitieran en sus distintas fases regionales, para llegar a las instancias nacionales.

De forma paralela al torneo nacional, se comenzaron a desarrollar ligas regionales, que es lo que se mantiene hasta el día de hoy. Sin embargo, tras la VII versión el torneo nacional organizado por COBA, dejó de

realizarse. De ahí en adelante se desarrollaron los torneos regionales y otros torneos organizados por las propias universidades y de alcance más pequeño.

A pesar de la escasez de torneos de gran envergadura a nivel nacional, la práctica constante a través de torneos locales ha permitido que las universidades chilenas participen con gran éxito en instancias internacionales.

En ese sentido Chile se sumó en el Torneo de la Unidad y Participación realizado en la Universidad del Rosario, Colombia. En aquella oportunidad la Sociedad de Debate de la Universidad Andrés Bello demostró con holgura el nivel que estaba teniendo Chile en esta disciplina, obteniendo el primer lugar en dicha competencia, además de posicionar a los dos integrantes del equipo dentro de los cinco mejores oradores del torneo.

Otras de las destacadas anécdotas resultan ser las relativas a la participación de las universidades chilenas en los campeonatos mundiales, CMUDE y WUCD. Así por ejemplo, el año 2011 la Universidad Andrés Bello obtuvo el segundo lugar en el torneo realizado en la Universidad Central de Venezuela, pavimentando un camino de éxitos a nivel nacional.

El año 2012, como ya advertíamos, la Universidad de Chile se corona como campeona mundial de debate, y el año 2013, la Universidad Andrés Bello repite la hazaña en Madrid, confirmando el trabajo que se venía gestando por una década por esa casa de estudios.

El buen desempeño del debate chileno a nivel universitario en instancias internacionales ha llevado a que no sólo destaquen en sus equipos, sino que, también es muy considerado el nivel de sus jueces y profesores de debate.

4. Desafíos del debate en Chile

Han pasado alrededor de 20 años desde los primeros pasos que el debate dio en el país. Mucho se ha logrado, pero todo lo que se ha avanzado obliga a pensar en el futuro, planteando nuevas tareas y desafíos.

Uno de los primeros objetivos a los que debemos aspirar es volver a esta disciplina en algo masivo, romper las barreras geográficas y económicas que existen en el mundo del debate, para poder llevar los beneficios de su práctica a todos los estudiantes, tanto del mundo escolar como universitario.

Hoy en Chile existe una carencia evidente de la práctica del debate, lo que deviene en problemas para afrontar, por ejemplo, las discusiones públicas. La falta de tolerancia o el hecho de ver las diferencias de opinión como un problema, resultan ser un escenario triste y desolador, que estanca el desarrollo de las ciencias y en general del país.

Creemos que se deben extremar los esfuerzos para que el debate pueda llevarse a cabo en todo el país, de forma literal, no solo en las capitales regionales, no solo en colegios emblemáticos, no solo por la suerte de que tu colegio o universidad le reconoció valor a que como personas aprendiésemos a expresar y defender una idea, sino que como una política pública transversal, que se enseñe a los profesores en la universidad para que sean estos los primeros en enseñarlo a sus estudiantes.

El segundo desafío que vislumbramos tiene relación con ampliar el espectro del debate. Urge separar lo competitivo de lo que es la disciplina misma de la argumentación. El debate debe llevarse a las distintas áreas del conocimiento, permitiendo poner en práctica las habilidades que potencian el aprendizaje colaborativo, evitando la discusión como juego, y comenzar a utilizar para la construcción de la ciencia, las políticas públicas, y en definitiva de la identidad nacional.

El tercer desafío que proponemos dice relación con el potenciar la profesionalización del debate. Se trata de que más personas con los conocimientos, formación y trayectoria, puedan dedicarse a enseñar e ir más allá de lo que hoy se ve como un *hobby* para que los fines propuestos puedan llevarse a cabo de manera profesional.

Hoy se viven momentos clave para el devenir del debate en nuestro país. La polarización de las discusiones públicas, el uso de la violencia como forma de ejercer presión y el enfrentamiento verbal en términos personales denota un déficit social de habilidades y valores necesarios para el debate de ideas.

La historia nos ha demostrado que cada vez que un grupo, persona o sector ha querido imponer una sola posición como válida se ha abierto la puerta para abusos y extremismos. Las sociedades son, en esencia, diversas y la diferencia, que muchos ven como un problema, debemos considerarla una gran oportunidad. Es ahí donde el debate aparece como un mecanismo clave para fortalecer el respeto, la tolerancia y la empatía. Permite que dos personas que piensan distinto puedan buscar un puente común a través de la argumentación y el pensamiento crítico, apuntando a la búsqueda de caminos comunes para seguir construyendo una mejor sociedad.

Urge que para el futuro del país nos abramos a la discusión y al debate, que nos alejemos de la violencia imperante. Nos urge que *“dejemos de pelear y comencemos a debatir”*

PELÍCULAS RECOMENDADAS

Como un sello característico de este libro dedicado al debate hemos querido compartir con ustedes algunas películas que podrían querer revisar:

1) “Los Grandes Debates” (The great debaters): Es una película de 2007 sobre debate. Dirigida y protagonizada por Denzel Washington, cuenta la historia del profesor Melvin B. Tolson y su esfuerzo por dirigir en 1935 el primer equipo de Debate integrado por afroamericanos de la Universidad “Wiley College Texas”. Aparte de su excelente tratamiento del tema, es de especial interés para nosotros el reflejo del modelo Lincoln-Douglas.

2) “Marea Roja” (Crimson Tide): Es una película de 1995, protagonizada entre otros por Denzel Washington, en la que se puede ver de prístina la falacia ad ignorantiam. El argumento de la película es si realizar o no un ataque nuclear en virtud de una orden directa, pero que cuyo mensaje de confirmación está incompleto.

3) “Los inventores” (Spare parts): Es una película de 2015 que relata la historia de un grupo de estudiantes que con muy pocos recursos logra participar con gran éxito en una competencia de robótica. La película nos importa en la medida que muestra las alegrías, el compromiso, y el poder del trabajo en equipo. Todas experiencias muy similares a las que se pueden llegar a vivir en un equipo de debate.

BIBLIOGRAFÍA

- ARISTOTELES, *Retórica*. Traducción de Quintin Racionero, Gredos, Madrid, 1999.
- CARBONELL, Miguel (editor). *El principio de proporcionalidad y la interpretación constitucional*. Ministerio de Justicia y Derechos Humanos. Quito, Ecuador, 2008.
- JOHNSON, Steven. *Ganar debates. Una guía para debates con el estilo del Campeonato Mundial Universitario de Debate*. Traducido por Mamberti, Juan, Idebate press, USA, 2013.
- JOHNSON, R.H. y J.A. BLAIR. *Logical Self-Defense*. McGraw-Hill Ryerson, Toronto, 1977.
- GOLDSCHMIDT, James. *Derecho Procesal Civil*. Traducción de Leonardo Prieto Castro, Labor, Buenos Aires, 1936.
- PAUL, Richard, y ELDER, Linda. *La mini-guía para el pensamiento crítico. Conceptos y herramientas*. Fundación para el Pensamiento Crítico, 2003.
- MATURANA, Humberto. *La objetividad, un argumento para obligar*. JC Sáez Editor, tercera edición, Argentina, 2015.
- TOULMIN, S., RIEKE, T. y JANIK, A. *An introduction to reasoning*, Macmillan, Nueva York, 1979.
- VAN EEMEREN, Frans, y GROOTENDORST, Rob. *Argumentación, comunicación y falacias. Una perspectiva pragmatológica*. Ediciones Universidad Católica de Chile, traducida por Celso López y Ana María Vicuña, segunda edición, Santiago, 2002.

DE LOS AUTORES

NICOLÁS ANTONIO PALMA PEREDO ha estado vinculado al debate desde hace casi una década. Lo aprendió siendo secundario en el Instituto Nacional, y lo siguió desarrollando en la Universidad de Chile, ganando el Campeonato Mundial de Debate en Español (CMUDE) el año 2012. Desde entonces ha hecho clases en colegios, universidades y fundaciones tanto en Chile como en el resto de Latinoamérica.

Actualmente se desempeña como miembro del Comité Académico de la Escuela Internacional de Debate en Español (EIDE), profesor de Pensamiento Crítico de la Universidad Andrés Bello, y Director Académico de **Debate Ciudadano**.

MARCELO RIVERA OLAVE comenzó a debatir en el Colegio Gabriela Mistral de San Antonio hace 14 años. Becario del World Debate Institute en la Universidad de Vermont (2006). Campeón latinoamericano de debate universitario el año 2011, segundo lugar en el Campeonato Mundial de Debate (CMUDE) 2011, y juez del mismo torneo desde el 2012 a la fecha. Profesor, juez y expositor en distintas instancias de debate nacional e internacional.

En la actualidad es Presidente del Consejo Mundial de Debate en Español, Profesor de Oratoria y habilidades comunicacionales de la Universidad Diego Portales y fundador de **Debate Ciudadano**.

