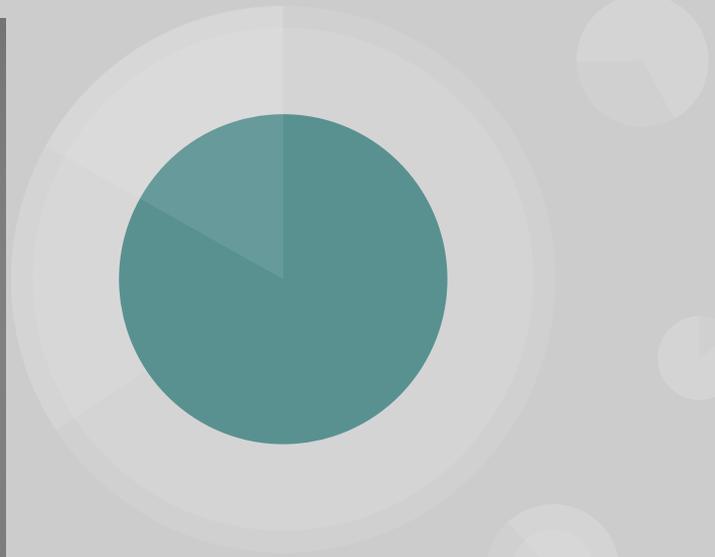


I.E.S. Victoria  
(Marbella)  ent

**Proyecto Lingüístico**





# GUÍA PARA FORMARSE EN DEBATES ACADÉMICOS

Basado en “MANUAL DE DEBATE” de M. BERMÚDEZ Y J. LUCENA Ed. Berenice



# ¿QUÉ ES UN DEBATE?

Es una confrontación dialéctica regida por normas donde dos posturas [**A favor (AF)** / **En contra (EC)**] intentan que prevalezcan sus argumentos ante una pregunta preparada con antelación .

**IMPORTANTE:** No hay ganador ni vencido...

...*"Unas veces se gana y otras se aprende"*

# ¿QUIÉNES FORMAN EL EQUIPO DE DEBATE?



- **UN INTRODUCTOR**
- **DOS REFUTADORES**
- **UN CONCLUSOR**

**¿QUÉ  
FUNCIÓN  
TIENEN CADA  
UNO DE  
ELLOS?**





## ● INTRODUCTOR

Es el único que viene preparado de casa.

Realiza un "exordio" :

- una presentación cuya finalidad es **llamar la atención del público** y
- demostrar nuestro **conocimiento**



## FICHA DE LA INTRODUCCIÓN:

-**exordio o llamada de atención**

-**presentarse** y presentar a los integrantes de su equipo

- **saludar** al otro equipo, jurado y público

- **afirma o niega** la pregunta de debate (recuerda así la postura a desarrollar)

- establece el **status quo** o contexto de la pregunta (destacar por qué es importante este debate)

-establece nuestra **tesis** de debate (la idea central)

-plantear los **argumentos** (unos 3 argumentos es lo normal)

-**cerrar**



# ● REFUTADORES

Tienen dos funciones:

- 1) **Destruir la línea argumental de otro equipo**
- 2) **Construir su propia línea argumental**



## ● CONCLUSOR

Es una parte compleja, la conclusión se separa del resto del debate como si fuera una intervención aparte.

No es solo un resumen; se realiza un **buen análisis del debate**, donde explicamos aquello que **no** parece obvio ...y que puede cambiar el resultado del debate: si ha sido caótico o farragoso con el análisis clarificamos o damos una visión nueva del mismo. Es importante salir con otro tono, pensar de forma diferente.

# ¿CÓMO SE HACE?

CLAVES PARA PREPARAR  
CADA UNO DE LOS ROLES





# ● INTRODUCTOR

Entre los diferentes exordios /llamadas de atención encontramos:

- ❖ **CITA DE AUTORIDAD**
- ❖ **PREGUNTAS RETÓRICAS**
- ❖ **SI EL TEMA LO PERMITE USAR DATOS SOBRE SU EVOLUCIÓN**
- ❖ **EXORDIO VISUAL (objeto, imagen....)**
- ❖ **ANÉCDOTA PERSONAL**
- ❖ **ANÉCDOTA HISTÓRICA O LITERARIA**
- ❖ **EXORDIO SILENCIOSO**



## ● REFUTADORES

-El primer refutador tiene un papel más **constructivo** y el segundo más **destrutivo**.

-Lo normal es que el primer refutador explique

DOS argumentos y deje algo de tiempo para refutar los argumentos del rival

-Y el segundo refutador construya **UN argumento** y deje más tiempo para *destruir* los argumentos de la otra parte.

-Los refutadores son los únicos oradores a los que el otro equipo **puede hacer preguntas.**

**Normalmente se acepta 1 o 2 preguntas**



**LOS  
REFUTADORES  
SE BASAN EN EL  
MODELO  
ARGUMENTAL**

**A. R. E.**

★ **A**FIRMACIÓN

★ **R**AZONAMIENTO

★ **E**VIDENCIA



## VEAMOS UN EJEMPLO:

★ **AFIRMACIÓN**

**A)** *El debate es una herramienta formativa extraordinaria*

★ **RAZONAMIENTO**

**R) *porque*** *se basa en el desarrollo de las habilidades lingüísticas. Y hemos verificado empíricamente que hay una mejora sustancial del rendimiento académico*

★ **EVIDENCIA**

**E)** *Como lo demuestra esta encuesta que hemos realizado entre más de 1000 debatientes de todo el país que indica que existe un aumento de la nota media*



# ¿CÓMO REFUTAR?

Vamos a invalidar, atacar, ver los puntos débiles de la argumentación rival.

Son los segundos refutadores los que llevan el mayor peso, tienen que ser hábiles.

Podemos atacar :

- los términos del debate que ha propuesto el otro equipo
- la tesis por falta de relación con la pregunta del debate
- los argumentos, si una premisa está mal planteada se cae todo el razonamiento
- por lo que NO se ha considerado en la argumentación del rival
- las falacias o pseudo argumentos



# ● **CONCLUSOR, puntos claves**

**1) AGRADECIMIENTOS**

**2) RESUMEN de los argumentos, razones y evidencias de la línea rival y las REFUTACIONES dada por mi equipo**

**3) RESUMEN de mi línea argumental**

**1º, 2º y 3º argumento**

**4) Metadebate hacer un buen ANÁLISIS del debate. Destacar: falacias, fases temporales de la pregunta, sujetos implicados, evidencias, teoría/práctica....**

**5) CIERRE**

# ESQUEMA

## DE LAS 8 INTERVENCIONES

- I. **Introducción** AF.... 3 min
- II. **Introducción** EC.... 3 min
  
- III. **1º refutación** **AF**.... 4 min
- IV. **1º refutación** **EC**.... 4 min
  
- V. **2º refutación** AF.... 4 min
- VI. **2º refutación** EC.... 4 min
  
- VII. Conclusión **EC** (ojo) .... 3 min
- VIII. Conclusión **AF** (ojo) .... 3 min

# HABILIDADES PARA SER UN BUEN EQUIPO



## **SER EDUCADO Y CORTÉS**

el objetivo es convencer sobre la veracidad de nuestro argumento y de la falta de base del contrario.

## **PENSAMIENTO CRÍTICO + ESCUCHA ACTIVA**

prestar atención, comprender e interpretar las ideas del rival, (es importante tomar notas)

## **BUENA INVESTIGACIÓN**

para construir argumentos y estructurar la información con la línea argumental

## **RESILIENCIA**

ante el estrés, los nervios y la presión es importante gestionar los sentimientos



# ¿Cómo nos evalúan en un debate ?

¿Qué se tiene en cuenta?



# Los jueces tendrán en cuenta.....



**Naturalidad y expresividad**

**Rigor de las evidencias**

**Finales contundentes**

**Agilidad de las respuestas**

**Comienzos cautivadores**

**Argumentos definidos**

**Uso adecuado de turnos**

**Argumentos variados**

**Responde a la pregunta**

**Contacto visual**

**Dominio de la voz y silencios**

**Concesión de la palabra**

**Evidencias más variadas**

**Lenguaje variado/apropiado**

# La importancia de la FORMA ....

**¿Cómo se dicen las  
cosas?**





**Lenguaje correcto**, mostrar un completo dominio del lenguaje y no cometer errores. para ello hay que ENSAYAR

**Vocabulario amplio**, importa la precisión terminológica. Uso del diccionario

**Discurso dinámico y ameno**, mantendremos así la atención del auditorio.

# LENGUAJE NO VERBAL

- postura:** neutra; moverse con tranquilidad, sin tensión ni nervios, los brazos deben moverse entre la cintura y los hombros (ley del rectángulo)
- gestos y manos:** Evitar los gestos agresivos
- mirada:** pasear la mirada con tranquilidad, no conviene mirar fijamente o durante mucho tiempo.
- manejo de los silencios:** para recuperar la tensión del auditorio, destacar lo que acabamos de decir....

***“Uno para todos y  
todos para uno”***

**El trabajo en equipo es  
fundamental**

***CONVENCEMOS  
CON LA PALABRA,  
CON LA RAZÓN,  
NUNCA CON LA  
FUERZA***

**Esperamos que disfrutéis de este reto que os planteamos**

