



# GANAR DEBATES

GUÍA PARA DEBATIR EN  
MODELO ACADÉMICO

ADUZ - ASOCIACIÓN DE DEBATES DE LA  
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA



**"A TRAVÉS DE  
LA IMAGEN  
VEO LA  
REALIDAD, A  
TRAVÉS DE LA  
PALABRA LA  
ENTIENDO"**

Sven Lidman



ADUZ - ASOCIACIÓN DE DEBATES DE LA  
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA





# INDICE

**1. Organización del debate**

**2. Forma**

**3. Fondo**

**4. Preguntas**

**5. Roles**

**6. Recomendaciones**

**ANEXO I: Tipos de Falacias**

**ANEXO II: Otras  
formaciones**

## 1) ORGANIZACIÓN DEL DEBATE:

En primer lugar, los capitanes o capitanas de cada equipo participarán en el sorteo de las posturas. Tras el sorteo los equipos contarán con 5 minutos para preparar el debate. Es muy posible que los jueces u organizadores os requieran el nombre y la posición que ocuparán en el debate cada orador. Para eso, lo normal es que os pidan un papel con todo eso apuntado. Si lo hacen, no es necesario presentarse al inicio de cada intervención. Si no lo hacen, es mejor presentarse, para que en cada momento el juez tenga claro la persona que habla.

Cada turno tiene la siguiente duración:

- 1) Introducción A FAVOR: 4 minutos
- 2) Introducción EN CONTRA: 4 minutos
  
- 3) Primera refutación A FAVOR: 5 minutos
- 4) Primera refutación EN CONTRA: 5 minutos
  
- 5) Segunda refutación A FAVOR: 5 minutos
- 6) Segunda refutación EN CONTRA: 5 minutos
  
- 7) Conclusión **EN CONTRA (ojo que se invierte el orden)** : 3 minutos
- 8) Conclusión A FAVOR: 3 minutos

## 2) FORMA

En términos generales podríamos decir que los debates académicos son un 40% forma y un 60% fondo. **Sólo con la forma no se puede ganar un debate**, pero esta es fundamental para que el contenido que queremos transmitir llegue a los jueces **mejor** que el del rival. Es decir, en el debate académico, la forma es una **herramienta** que utilizamos para hacer llegar nuestro mensaje, nuestro fondo.

¿Qué significa tener una buena forma debatiendo? En pocas palabras significa dos cosas:

- 1) Mantener el interés de las personas que te juzgan.
- 2) Transmitir convencimiento (seguridad, dominio) sobre el tema.

¿Cómo conseguimos esto?

- 1) Lo primero y más esencial es transmitir **PASIÓN** mientras se habla. Hay que hablar con energía, con espíritu, con ganas. Esto se puede transmitir con el cuerpo, moviendo las manos, los brazos, moviéndose por el escenario, pero sobre todo se transmite con la **voz**. Este va a ser nuestro gran aliado para transmitir pasión. Se tiene que hablar alto, sin chillar, con ritmo y con **cambios en la tonalidad de la voz y en la rapidez con la que se habla**. Es importantísimo. En los desarrollos de los argumentos y sus contextos se puede ir más deprisa, pero en la presentación de lo que queremos demostrar y en la conclusión de los argumentos tenemos que hablar más despacio y transmitiendo certeza y seguridad. Lo mismo pasa con el tono de voz, tenemos que apoyarnos en ella para hacer la diferencia entre párrafos e ideas. Un discurso monótono es un discurso mucho más difícil de seguir.
- 2) Lo segundo es transmitir **SEGURIDAD, física y verbal**. Físicamente se transmite manteniéndonos con la espalda recta, no inclinados o recogidos sobre el papel o sobre nosotros mismos. Manteniéndonos quietos cuando estamos quietos y no bailando sobre los pies o moviendo las manos o los brazos compulsivamente, y andando despacio y con dirección cuando queramos hacerlo y sabiendo dónde queremos parar. Verbalmente se transmite con el tono de voz, hablando no demasiado deprisa, sin muletillas, ni dudando de lo que decimos. La mayoría de la gente, cuando empieza a debatir, tiene ciertas palabras o ruidos que hace entre frases (tipo, “ehhhh...”; “en plan”). Es importante identificar cuales son las nuestras (si crees que no tienes ninguna es que no las has descubierto aún, porque todo el mundo tiene) e intentar eliminarlas cuando hagamos nuestros discursos.
- 3) Haciendo los discursos **ENTRETENIDOS** para que sean más fáciles de seguir. Para ello es fundamental hacer dos cosas

**3.1. Evitar al máximo explicaciones largas, tediosas o demasiado técnicas.** Con que tengáis la explicación técnica o científica por si acaso os la reclama el equipo contrario sería suficiente. Además, hay que utilizar ejemplos cercanos con los que los jueces y el

público puedan sentirse identificados o metáforas que ejemplifiquen lo que decimos de la vida diaria o de cosas que todo el mundo conozca o que llamen la atención.

También se pueden utilizar ideas que hagan algo de gracia o que sepamos que el público va a recibir bien. Recordad que la clave para mantener la atención del jurado y el público (esto quizás no sea siempre posible de cumplir pero viene bien para la vida en general) es identificar de qué pie cojean y hablarles de aquello que quieren escuchar, moldeándolo a tu lado del debate y/o opinión.

**3.1. FRAGMENTACIÓN DE IDEAS.** Repetiremos esta idea mil veces, pero es FUNDAMENTAL dividir las frases e ideas largas en otras más simples separadas por puntos. Además esto nos ayuda a diferenciar los distintos puntos de análisis que tiene un argumento. La lengua española, a diferencia del inglés, por ejemplo, tiende a utilizar comas y conectores infinitos y a crear frases demasiado largas que cuesta seguir. Esto se traduce en que muchas veces estás escuchando a alguien hablar y te preguntas a ti mismo “¿de qué coño está hablando?”. Y viceversa, cuando estás de lleno en el desarrollo de un argumento y dices... “y yo de qué estaba hablando?”.

Para ejemplificar esto, que ocurre sobre todo en debates complejos, vamos a copiar uno de los argumentos que preparamos para el siguiente debate: “¿Es el apetito sexual el verdadero motor del capitalismo?”

**Esto es como nosotros lo concebimos:**

*“El apetito sexual es el verdadero motor del capitalismo porque el apetito sexual es el que rige nuestros comportamientos humanos en la mayoría de fases de nuestra vida. El capitalismo es una “jungla civilizada” en la que los humanos combativos no con piedras ni en la jungla pero sí unos contra otros de manera más civilizada. Al final es una lucha por la supervivencia, así que ahí también esa supervivencia tiene como FIN la reproducción y para eso tienes que acostarte con mucha gente, que es al final el apetito sexual.*

*Por lo tanto el capitalismo, como medio de supervivencia entre individuos de una misma civilización tiene que estar movido por este fin último de la reproducción, que se logra mediante el coito/apareamiento con el mayor número de individuos de la especie.*

*Porque el apetito sexual es la manera de manifestarse de nuestro instinto reproductivo, por el cual tenemos una libido que nos empuja a querer tener relaciones frecuentemente. Este instinto reproductivo está presente en nuestros comportamientos de humanos y está en la base de nuestro instinto de supervivencia. El capitalismo es un medio de supervivencia entre individuos, por el cual los humanos pelean entre sí por la obtención de unos recursos limitados. Por lo tanto, el motor de capitalismo es este instinto de supervivencia, que está guiado por el instinto reproductivo, que está guiado por el apetito sexual.*

*ADEMÁS (1) El motor del capitalismo es el enriquecimiento propio. Ese enriquecimiento, ganar dinero, es a la vez una manera de obtener poder sobre los individuos que te rodean. Anterior al capitalismo estaban los sistemas basados en herencias y en clases sociales, tipo sistemas feudales, sistemas por castas o burguesías donde unos individuos tenían mas poder sobre otros. Cambiamos de sistema y ahora tenemos el capitalismo, donde de alguna manera “los hombres pueden hacerse a si mismos” y el indicador de poder es el dinero que posea la persona.*

*El sentimiento de poder que mueve a los individuos en el capitalismo puede interpretarse como un sentimiento que verdaderamente tiene de fondo en el apetito sexual. Si tienes mucho poder sobre las otras personas/dinero eres más atractivo y tienes más posibilidades de follarte a quien quieras. (2) Todo esto tiene sentido porque al final lo que nos mueve como humanos es pasar nuestros genes a las siguientes generaciones y el capitalismo y la posibilidad de enriquecerse es eso al final, conseguir poder para poder conseguir a las mejores hembras y poder tener la mejor descendencia.*

Así es como pensamos los españoles, y no sé cómo no nos volvemos locos. El resultado es una masa indiferenciada, difícil de seguir, y donde no se sabe qué es lo importante y qué no lo es.

¿Cómo debería quedar este texto para poner estar en un debate? (Y así quedó):

*1. Los humanos tenemos un INSTINTO DE SUPERVIVENCIA que no sólo se manifiesta en el mantenimiento de nuestra propia vida, si no también en garantizar el mantenimiento de nuestros genes en generaciones futuras, lo que se conoce como INSTINTO DE MANTENIMIENTO. Ambos influyen en nuestros actos.*

*2. Para garantizar esto, los humanos buscamos las mejores parejas posibles, cuyos genes garanticen que nuestra prole será fuerte y tenga posibilidades de sobrevivir (Salto lógico: Explicación) .*

*3. En el sistema capitalista, enriquecimiento significa poder (Salto lógico: Explicación), y quien tiene más poder tiene la posibilidad de elegir a las mejores parejas existentes (Salto lógico: Explicación)*

*4. Por lo tanto, el apetito sexual y por lo tanto, la búsqueda de pareja/s, es el verdadero motor del capitalismo. (Nota, observad como el final de un argumento debe ser siempre casi o una repetición del tema del debate, o de frases tipo “Por esto la marihuana es BUENA”, “por eso la los videojuegos NO ES UNA AMENAZA”, “por eso la Unión europea HARA DE NUESTRO SISTEMA ECONÓMICO MÁS FUERTE”)*

Os garantizo que en mi cabeza ambos textos eran semejantes. La lástima es que para el resto de la gente no. Por lo tanto, hasta que un argumento no quede **así de simple** no está terminado. Después de esto, el trabajo que quedaría sería rellenar las explicaciones marcadas más desarrolladamente, pero siempre en un momento posterior de la demostración inicial (que en este caso sería el texto de arriba).



De esta manera conseguimos que los jueces y los rivales entiendan rápidamente qué queremos demostrar y a dónde queremos llegar, y una vez que lo han hecho, nos enredamos en las explicaciones, que nos llevarán más tiempo y serán más difíciles de seguir. Pero así tenemos la certeza de que si algún juez o compañero deja de escucharnos en algún momento, sabe de qué estamos hablando y **por qué**, porque ya se lo hemos anticipado.

Para continuar os propondremos algunas ideas para trabajar la **forma de vuestros discursos**:

**Los inicios de los discursos:** Cada sala es distinta y requerirá que os coloquéis desde un sitio u otro. Lo más importante es colocaros siempre de manera que no le deis la espalda ni a los jueces ni al público (si obligatoriamente hay que dársela a uno, mejor dársela al público) y sobre todo, de manera que tengáis en frente el reloj y podáis controlar el tiempo de vuestros discursos en cada momento.

**El uso de la gesticulación, naturalidad y expresividad:** Se espera que los ponentes se sepan el texto de memoria. Está totalmente prohibido salir con un papel y leer lo que tienes escrito. Como mucho sales con una cuartilla con anotaciones por si te pierdes en el discurso, pero por muy buenos argumentos que tengas, mirando al papel continuamente la forma queda muy pobre.

NOTA: La sobregesticulación tampoco es algo positivo. La sobreutilización de las manos o los brazos en el discurso distrae la atención de lo que verdaderamente se está diciendo y transmite inseguridad y poca credibilidad en lo que se está diciendo. Siempre es mejor la utilización de las manos y los brazos de manera lenta, consciente, y dejando breves espacios de tiempo en los que no se utilicen.

**El contacto visual:** Con el público, los jueces, el equipo rival, y nuestro propio equipo.

**Uso de los tiempos durante los turnos:** Los turnos de los oradores han de terminar en el 0.0. Es decir, tienes que agotar por completo todo el tiempo que se te da para hablar. Esto significa que se valora muchísimo que se termine en el 0.0. No en el 0.1 o en el -0.2. Parece difícil pero con algo de práctica y un pequeño truco se consigue casi siempre. Os recomendamos que tengáis preparada una pequeña frase que podáis alargar o recortar en función del tiempo que os quede (por ejemplo, empezáis cuando queden 10 segundos y mirando el cronómetro vais viendo para acabar justos). Una frase tipo “Por todo lo que acabamos de explicar, creemos que no es lógico, razonable, ni está fundado pensar X y por eso nosotros, sin ninguna duda, estamos A FAVOR/EN CONTRA DE X. Muchas gracias a todos por su tiempo”. También nos sirve como recurso las frases célebres.

**Ritmo expositivo correcto:** Ni muy lento, de manera que sea aburrido, ni muy rápido, que no nos dé tiempo a entenderte.

Como ya hemos dicho, es importante que cambiéis el ritmo según vayáis avanzando en la exposición. Quizás en el inicio y el final de vuestro discurso es mejor hablar despacio y de manera rotunda, o cuando damos el título de los argumentos, para asegurarnos de que todo quede claro. Igualmente, en el desarrollo de los argumentos y sobre todo, en la concesión de preguntas, recomiendo acelerar el ritmo del discurso.

**Dominio del espacio:** (Nota por si alguien a estas alturas está muy perdido): Las intervenciones se hacen siempre de pie. Nunca sentados, es automáticamente un 0 en la forma). El dominio del espacio es una de las cosas más importantes a la hora de impactar nuestro discurso y por lo tanto, es de lo más importante a estudiar.

Cuando esta parte de la forma no se trabaja las personas, inconscientemente, hacemos dos cosas:  
-O bien nos quedamos quietos en un punto específico del espacio bailando nerviosamente con los pies, cambiando el peso compulsivamente de una pierna a otra, o dando pequeños pasos hacia delante y hacia atrás.

-O bien nos recorremos el espacio entero que tengamos como si fuéramos un tigre enjaulado

Dominar el espacio no es ni una cosa ni otra. Lo óptimo es que en las introducciones y las conclusiones de nuestros argumentos estemos completamente clavados en el sitio, transmitiendo seguridad, teniendo cuidado de no mover los pies sin notarlo por los nervios, y que si se quiere, en el desarrollo de los argumentos e ideas se hagan pequeños cambios de lugares en el escenario, siempre conscientes, rectos y cortos.

**El tono y proyección de la voz:** Ni muy bajito, ni chillando. Un uso correcto, que sea claro para los jueces. Con seguridad y fuerza, eso sí. Además esperamos que seáis capaces de cambiar la entonación dependiendo de qué queráis decir, de manera que vuestro discurso no sea monótono.

**El uso correcto del silencio:** Una utilización correcta de los silencios da mucha fuerza y seguridad a los discursos y permite que la información que decimos cale tanto al público como a los jueces. Nuestra recomendación es que sean utilizados al conceder las preguntas, de manera que tengamos unos segundos para enfocar las respuestas y después de la conclusión de nuestros argumentos, para que la idea que queremos transmitir cale adecuadamente.

**El lenguaje adecuado al discurso:** Tratar de USTED al contrario es imprescindible (Y difícil, lo sabemos).

**La actitud de equipo:** Aunque sea probablemente el ítem menos importante, se valora positivamente que los debatientes acudan arreglados y con elementos comunes a todos, puede ser tener las carpetas iguales, tener un pin todos iguales, colores similares de las americanas o chaquetas...

### 3) FONDO. COMO SE HACE UN ARGUMENTO y cómo se prepara un debate

El fondo es el contenido del debate, lo que los oradores dicen objetivamente. Como ya hemos comentado, esta parte representa aproximadamente un 60% del valor total del debate.

En el debate académico existen tres maneras de juzgar un debate:

- a) **Por posiciones:** Confrontar las introducciones, refutaciones, conclusiones... de a favor y en contra para ver qué equipo lo ha hecho mejor en cada turno. El que haya “ganado” más turnos gana el debate.
- b) **Por argumentos que pasan:** Confrontar los argumentos que cada equipo a traído y ver qué queda vivo al final del debate. El equipo que haya conseguido demostrar (via argumentación y evidencias) más argumentos y que a su vez no hayan sido desmontados en las refutaciones del equipo contrario gana el debate.
- c) **El método “senador”:** En muchos torneos os encontraréis que la organización invita a expertos en el tema o personas de la esfera pública (políticos o altos funcionarios en su mayoría) que, pese a tener buenas intenciones, no tienen normalmente mucha idea de lo que es un debate. Si veis que os ha tocado un juez con estas características, que se pega los turnos mirando el móvil sin hacer ni un solo apunte en una hoja... malo. Como la memoria instantánea humana es tremendamente limitada en este caso lo único que hay que hacer es impactar lo máximo posible a nuestro juez para que se acuerde de nosotros y le caigamos bien y nos dé por ganadores. Pero así es la vida.

Una vez conocido esto, dividiremos este apartado en tres:

1. Como empezar a preparar un debate
2. Qué es un argumento y cómo se construye
3. Características de un buen discurso

#### 1. COMO EMPEZAR A PREPARAR UN DEBATE

**1.1.** Pensar en lo que se conoce como “espíritu de la moción”, de qué va el debate y de qué no va. Qué hay que responder y demostrar para ganar el debate. Es, exactamente, definir qué nos está pidiendo el tema del debate, en qué querían las personas que colocaron ese tema que se hablara, el “marco” del debate. Es fundamental hacer esto para las dos posiciones, para poner señalar y denunciar todo aquello que nos traiga el rival que no sea **relevante** o no esté dentro del debate.

**1.2.** Encontrar la carga de la prueba y los “State Holders” o actores del debate: Pensar en qué tendría que probar yo para ganar el debate y quienes van a ser los principales grupos afectados por las propuestas de a favor y en contra. Si yo tengo claro esto es mucho más fácil buscar argumentos.

Para eso, suele resultar útil clasificar el tema de debate o moción en alguna de estas tres categorías:

- a) De hecho: Demostrar si algo es verdadero o falso.
- b) De valores: Demostrar si algo es bueno o malo.
- c) Política: Demostrar si una concreta política pública debe de llevarse a cabo o no en función de si las propuestas van a ser buenas o no.

Ejemplos de esto basándonos en los temas de debate del grupo G-9:

**I Liga de debate (2009):** ¿Contribuirá el Espacio Europeo de Educación Superior a mejorar el Sistema Universitario Español?: Esto es una moción de **hecho**. Únicamente tenemos que centrarnos en demostrar que eso es verdadero o falso.

**II Liga de debate (2010):** ¿Debe retrasarse la edad de jubilación en España? Esto es una moción **política**. En base a las concretas medidas políticas que A FAVOR tiene que traer al debate (por ejemplo, aumentar de 65 a 75 o no poner límites) se tiene que demostrar si eso va a ser bueno para la población española, para los actuales trabajadores y para los futuros, para el Estado de bienestar, para el proyecto de homogenización de la Unión Europea...

**III Liga de debate (2011):** ¿Es el estado actual de las autonomías una fórmula política y económica eficaz en el contexto que vivimos?. Es una moción de hecho, en la que lo importante es decir si ES EFICAZ (tiene más beneficios que perjuicios) o NO ES EFICAZ (tiene más perjuicios que beneficios y/o hay otras opciones que tienen mayores beneficios con los mismos perjuicios o menos perjuicios con los mismos beneficios).

**IV Liga de debate (2012):** ¿Son los alimentos transgénicos la panacea universal contra el hambre?. Es una moción de hecho, se debe demostrar si los alimentos transgénicos van a ser EFICACES o van a curar definitivamente el hambre en el mundo, de la misma manera que el ejemplo anterior.

**VII Liga de debate (2015):** ¿Debería legalizarse el cannabis en España? Es una moción política.

**VIII Liga de debate (2016):** ¿La solución de la crisis de los refugiados en Europa debe contemplar acciones militares en los Estados fallidos de origen? Es una moción de valores

**1.3.** Crear una carpeta de google drive con tus compañeros. Crea un doc de google de “a favor” y otro “en contra” donde todos podáis hacer modificaciones a la vez. Distriuid el documento en introducciones, refutaciones y conclusión. De esta manera garantizáis que todo el mundo sabe qué es lo que vais a decir cada uno y qué es lo que queda por hacer.

**1.4.** Coged google e informaros lo máximo posible sobre el tema, a nivel nacional e internacional. Ordenad los artículos y noticias que leáis por fecha. Recordad que vuestras evidencias pierden fuerza con los años. Excepto muy contadas excepciones (tipo en los

debates filosóficos) las evidencias NUNCA deberían de tener más de cinco años.

**1.5.** Con todo lo que sabéis sobre el tema ELABORAD VUESTROS PROPIOS ARGUMENTOS. En esa hoja, comenzad a escribir las ideas que os vengan a la cabeza de por qué deberíamos estar a favor o en contra de ese tema.

**1.6.** Cuando tengais muchas ideas, agrupad las que sean similares y ordenarlas de mayor a menor importancia. Coged únicamente las ideas más fuertes o relevantes y las demás resedvarlas como refutaciones.

**1.7.** Desarrollad los argumentos con sus ejemplos y blindajes (Un blindaje es una anticipación a la refutación que creemos que nos va a hacer el equipo contrario; una “cura en salud”)

**1.8.** Una vez tengais los argumentos, escribid la introducción y buscad una manera de terminar fuerte la conclusión.

**1.9.** Cread una tabla de dos columnas donde podais escribir todas aquellas cosas que creéis que el equipo rival puede deciros e intentad refutarlas con la mayor precisión posible en la otra columna.

## **2. QUE ES UN ARGUMENTO Y CÓMO SE CONSTRUYE**

Para este modelo de debate un argumento es un *conjunto de razonamientos lógicos explicados en su contexto, unidos entre sí y apoyados mediante evidencias con el fin de demostrar una proposición*. Por lo tanto, un argumento **no** es un conjunto de ideas, frases o evidencias sin explicar:

- qué tienen que ver entre ellas,
- qué tienen que ver con el tema del debate,
- Por qué las deberíamos tomar como **verdad**.

### **¿Qué debería de tener un argumento?**

En otros formatos que ponen más énfasis en el desarrollo argumental del debate se dice que para que un argumento pueda ser tomado como tal tiene que tener como mínimo 2 minutos de explicación y requiere de una serie de características. El formato de debate académico es un poco diferente (sobre todo en el tiempo, lo que hace complicado que un argumento dure más de 2 minutos) y tiene en cuenta también otras cosas. Aún así os ponemos las características que recomendamos que todo argumento debería tener incluso aunque los siguientes deban de ser modificados para ajustarse a los tiempos del modelo:

**1. Título del argumento** o qué queremos demostrar

“Las zanahorias son naranjas”. Un título corto, contundente. La idea de la que quieres convencer a tus oyentes y que es la esencia de tu argumento.

**2. ¿Por qué lo que estoy diciendo es VERDAD?** Lo que se conoce como “desarrollo lógico” de las proposiciones.

**3. ¿Por qué lo que estoy diciendo es IMPORTANTE PARA EL DEBATE?** Lo que se conoce como “Impacto”. Aquí debemos de indentificar los agentes del debate o “State Holders” y explicar qué les ocurre a cada uno con lo que proponemos, es decir, a quien perjudica/a quien beneficia nuestro argumento.

**+EVIDENCIAS**

**+BLINDAJES**

**+“INCLUSO AUNQUE”** Dos tipos:

a) Ya hemos demostrado que lo vuestro es **mentira**, pero incluso aunque fuera cierto, también seguiríamos ganando porque... (es peor que lo nuestro, es menos eficaz...)

b) Incluso aunque lo que acabamos de demostrar no fuera cierto, también seguiríamos ganando el debate porque... (sigue siendo la mejor opción, sigue siendo mejor que lo vuestro...)

**3. CONCLUSIÓN:** Qué es lo que quería demostrar con el argumento.

## Ejemplo de plantilla para argumentos

MOCIÓN

ARGUMENTO Número

TITULO:

-PQ VERDAD (desarrollo lógico)

-Ejemplo / Blindajes

-PQ IMPORTANTE: Explicar a quién beneficia y a quien perjudica nuestro argumento. Quienes son los agentes y cómo les afecta a cada uno.

-COMPARATIVA DE MUNDOS: Por qué lo nuestro es más importante que el resto de argumentos. Por qué el mundo es mejor con nuestro argumento (Cuantitativo/Cualitativo)

INCLUSO AUNQUE

-CONCLUSIÓN: Recoger impactos y por qué deberíamos ganar el debate



Por último, podemos afirmar que nuestro objetivo en el debate académico es encontrar **ARGUMENTOS VERDADEROS E IRREFUTABLES**. Para llegar a este punto cada uno de vuestros argumentos deberá ser “probado en laboratorio”. Es decir, deberá ser expuesto al resto del equipo para que ellos critiquen o señalen las partes más débiles o refutables, de manera que podáis “arreglarlas”.

### Otros items que hay que tener en cuenta al hacer un discurso:

El **orden, la claridad y lo sencillo** de lo expuesto

La **seguridad y el dominio** del tema del equipo

La **calidad de la línea argumental**: Se espera de vosotros que citéis siempre la fuente y fecha de dónde sacáis las noticias, artículos de opinión, gráficas, datos... Y cuidado, no todas las fuentes son igual de verídicas ([www.pepenoticias.com](http://www.pepenoticias.com) quizás no sea lo mejor...).

**Variedad de las evidencias**: Gráficos, conclusiones de expertos, libros sobre el tema, profesores de la materia, artículos de periódicos, Internet, imágenes, historias, trabajos de universidades o alumnos... La lista es larga.

### Rigor de las evidencias

**Integración de los recursos del contrario**: Esto es básico en un debate de nivel medio y avanzado. Para explicar en qué consiste este punto utilizaré la teoría de “los caminos paralelos”.

Imaginemos que la argumentación de cada equipo es un camino. Si los discursos están bien hechos tendría que ser así, puesto que desde el primer al último orador tendría que haber una coherencia, un mismo objetivo, una misma dirección.

En los debates pobres, los discursos de a favor y en contra transcurren de inicio a fin paralelamente el uno al otro, sin cruzarse con el del contrario. De esta manera, todo lo que dicen los oradores del equipo A en el debate es igual si se enfrenta con el equipo B o contra el C. El orador de turno realiza su intervención independientemente de lo que hayan dicho los demás. Él tiene escrito o se sabe lo que tiene que decir y lo dice, y le da igual lo que hayan dicho los anteriores o el tipo de debate en el que esté.

Aplicado al debate académico, esto puede suceder:

a) Porque los discursos del equipo A y B tengan escenarios diferentes. Si debatimos sobre si la Unión Europea es buena o mala, que mis argumentos se centren en Europa del Este y los tuyos en la Europa Occidental. O si debatimos sobre si el capitalismo es bueno o es malo, que yo hable del S.XX y tú del S.XXI.

b) Porque el equipo no entre a refutar los argumentos del contrario.

c) Porque no integres los recursos del contrario en tu argumentación. Imaginemos que en el debate sobre la UE el equipo rival hace la analogía de que la UE es como el cauce de un río porque fluye y si no se controlan sus límites puede ser peligroso, las refutaciones o tus propios argumentos pueden aprovechar este recurso e integrarlo también. O si ellos traen tres bloques de argumentos, estructurar tu refutación en torno a estos tres ejes planteados por ellos.

De esta forma, los buenos oradores son capaces de cruzar su “camino” con el del anterior y “ganar al contrario en su propio escenario de juego”. Ganar en el caso que has planteado está bien, pero saber adaptarte al escenario del otro y ganarle ahí tiene muchísima más validez.

## 4) LAS PREGUNTAS

Se espera que todos los oradores concedan entre 1 y 2 preguntas por turno. Más de 2 preguntas quitan demasiado tiempo de nuestros discursos. Las preguntas, en ningún caso, excederán de 15 segundos.

Por otra parte, las preguntas necesariamente tienen que tener entonación de pregunta y deben de poder ser contestables, esto es, no son interpelaciones, no son extensiones de nuestro discurso para decir lo que no nos ha dado tiempo.

Cuando alguien del otro equipo nos hace una pregunta, tenemos que ser capaces de no dejarnos avasallar y de, con educación, pedir a la otra persona que espere hasta que hayamos terminado nuestro argumento. En ningún caso se debe interrumpir abruptamente lo que estábamos diciendo para dar paso inmediatamente a las preguntas. Como mínimo tiene que dejarnos terminar la idea en la que estábamos.

Además de eso, las preguntas deben de ser espontáneas y sobre las cosas que se están hablando en el turno. Aunque a veces os las encontraréis, las preguntas no pueden estar hechas de antemano y no deberían tratar de cosas que aún no han salido en el debate.

Por otra parte, es bastante deshonesto (y como tal se puede “denunciar” en el transcurso del debate si ocurriese) las preguntas del tipo...

“¿Ha leído usted la propuesta de ley 56/789 de 12 de junio”?

“¿Qué opina usted sobre la situación de... (algo aleatorio que es bastante posible que no sepamos)”

Sin antes explicar en qué consiste dicha ley o dicha situación. Esto es, tenemos que estar seguros de que el rival tiene posibilidad de conocer de lo que estamos hablando y por lo tanto responder con fundamento, porque por mucho que alguien haya preparado el debate, siempre encontraríamos preguntas “para pillar” que desde luego nuestro rival desconocería. Del mismo modo, si esto os ocurriera a vosotros también podríais responder diciendo que qué tiene que ver eso con lo que estáis hablando y que eso es deshonesto porque es obvio que es imposible saberlo absolutamente todo.

Otro de los aspectos más importantes de las preguntas es el **tiempo** que debemos ocupar en responderlas. En **ningún** caso debería ocupar más de veinte segundos, osea, que de normal deberían responderse en torno a 10, 15. Los debatientes iniciantes tienden a emplear muchísimo tiempo en responder las preguntas cuando en realidad es tiempo que se le está regalando al otro equipo, ya no solo porque se le quita de nuestra intervención, si no porque es tiempo en el que el que está brillando es el rival y no nosotros. La razón principal de este empleo excesivo de tiempo suele ser que el debatiente, sin querer, responde a la pregunta dos veces o más, es decir, dice lo mismo, pero de distinta forma. Esto es porque normalmente no se emplea tiempo alguno en

pensar en lo que se nos está preguntando y cual es la respuesta más concreta y eficaz, y esta se nos ocurre mientras estamos respondiendo la primera vez, así que lo volvemos a decir. Así que, por favor, para contestar eficazmente a las preguntas se debe de tomar un tiempo para pensar y después responder de manera rápida y corta.

Las respuestas **sólo sirven para hacernos daño, pero no para lucirnos**, esto es, raramente podemos añadir nada nuevo a lo que ya estábamos diciendo con su contestación, así que lo mejor es despacharlas cuanto antes y continuar con lo nuestro. Además, con esta técnica, damos la impresión de seguridad y dominio en el tema, mientras que empleando demasiado tiempo da la sensación de que el resto de tu argumentación no era tan importante.

Por último, recordad que vosotros tenéis que intentar desestabilizar al equipo contrario con tantas preguntas como ellos os concedan. Es tarea suya pararos los pies y decir que no se van a conceder más preguntas. Mientras tanto, robádes tanto tiempo de las intervenciones como sea posible.

## 5) ROLES:

Cada rol tiene unos determinados objetivos que tiene que cumplir para ganar el debate.

Como sabemos, las posturas de A FAVOR y EN CONTRA se dividen en:

**1) Introducción:** Introduce el tema del debate, explica el contexto neutro del mismo, introduce los argumentos de su equipo y desarrolla el primero de ellos.

**2) Primera Refutación:** Desarrolla los dos siguientes argumentos. Puede hacer una pequeñísima refutación del contrario.

**3) Segunda Refutación:** Refuta todos los argumentos del contrario, aclara algún concepto de sus argumentos si no ha quedado claro. En caso de necesidad, puede terminar de explicar la parte que no le haya dado tiempo al primer refutador.

**4) Conclusión:** Resume qué ha ocurrido en el debate haciendo hincapié en las partes que podrían hacer que su equipo ganase el debate.

En primer lugar, las **INTRODUCCIONES** tienen que incluir (o suelen incluir):

**A)** Una presentación de la persona que habla, del rol que habla y de la postura que va a introducir.  
Una presentación del resto de su equipo y de la institución/colegio/instituto de la que vienen  
Un agradecimiento cortito a los organizadores y a los jueces por su tiempo.

Veamos, por ejemplo:

“Buenas tardes a todos. Mi nombre es Federico García. A continuación llevaré a cabo la introducción de mi equipo A FAVOR del tema X, junto a mis compañeros (...) que representaremos al colegio X en este torneo de debate para bachiller. En primer lugar, agradecer a los jueces por su tiempo y dedicación y reiterar nuestros agradecimientos a (institución que organice el torneo) por permitirnos estar debatiendo hoy”.

**B)** ¿Por qué estamos debatiendo ésto? Una explicación de cual es el contexto “neutro” en el cual se desarrolla el debate y en el cual vais a apoyar vuestros argumentos. Decimos “neutro” porque no puede ser sesgado para daros la razón a vosotros.

También, si fuese necesario porque creasen duda, una definición objetiva de los términos del debate, lo que NO SOLO es buscar los términos en la RAE, si no dar una definición mayor de qué se va a entender por eso en el debate y qué cosas van, por lo tanto, a quedarse fuera.

Por ejemplo, en el debate “¿Se debe legalizar el cannabis?” Sería necesario definir en qué términos y qué consecuencias trae “legalizar”, más allá de leer la definición de la RAE.

En “¿está Europa inmersa en una pérdida de valores?” hay que definir los términos geográficos de

Europa y qué se entiende en este debate por valores.

**C)** Por último, queremos que introduzcáis vuestros bloques de argumentos (Entre 2 y 5 bloques) que contendrán otros argumentos o evidencias dentro.

EJ: Un bloque económico, un bloque social, un bloque democrático (Mientras, por ejemplo, hacéis el gesto de contar con la mano: un bloque, dos bloques, tres bloques...)

Si podéis, señalad qué compañero desarrollará cada uno, y describid brevemente en qué van a consistir vuestros argumentos, es decir, introducidlos brevemente.

**D)** Desarrollar el primero de los argumentos entero.

En cuanto a la **PRIMERA REFUTACIÓN:**

**A)** Una introducción de quienes sois (si fuese necesaria) y de qué vais a hacer (en este caso, la primera refutación)

**B)** Una brevísima refutación de lo dicho hasta el momento. (En ningún momento más de 30, 40 segundos)

**C)** Desarrollar los argumentos siguiendo la línea del discurso planteado en la introducción.

**D)** Una pequeña conclusión a vuestro turno. Qué has dicho, con qué se deberían quedar los jueces (los impactos de vuestros argumentos), unos agradecimientos y la “frase estrella” o una frase célebre para terminar.

Pasando a la **SEGUNDA REFUTACIÓN:**

Es un turno diseñado para desmontar los argumentos del otro, desde la introducción hasta el anterior a ti.

Para explicar las segundas refutaciones tenemos que distinguir dos escenarios:

**A) ESCENARIO “MALO”:** No tenemos nada que refutar porque el equipo contrario

- O no trae argumentos al debate,
- O trae argumentos pero son tan pobres que nos llevaría medio minuto desmontarlos,
- O somos incapaces de entender qué ha dicho,
- O no conocemos el tema con tanta exactitud como para desmontar sus argumentos.

En ese caso y para evitar que nuestro discurso dure dos minutos tendríamos que tener un “argumento comodín” que explicar, que quizás por importancia se haya quedado fuera de los

seleccionados para la primera refutación; o repetir los argumentos que ya hayan sido dichos.

B) ESCENARIO “BUENO: El debate tiene contenido y somos capaces de desmontar los argumentos del otro. Tendríamos que ocupar todo nuestro turno en refutar, sin perjuicio de que podamos ocupar 30 segundos en explicar cosas que no hayan quedado claras.

Además de esto, tened en cuenta que vuestro turno también tiene que tener una introducción y un cierre o conclusión.

**IMPORTANTE:** Lo más difícil de una refutación es jerarquizar las refutaciones que vamos a hacer. Las más importantes deben ir las primeras y ya si queda tiempo diremos las demás. Lo normal cuando empezamos a debatir es que hagamos las refutaciones en orden cronológico según las hayamos apuntado en la hoja, pero esto debe de ser descartado en los niveles medio y alto de debate.

### ¿Cómo se refuta?

Refutar significa decir:

- a) Que un argumento del contrario es FALSO
- b) Que un argumento del contrario es verdadero PERO ES PERJUDICIAL a corto plazo o largo plazo o para alguno de los state holders.
- c) Que un argumento del contrario es verdadero, es bueno, pero es PEOR (en términos económicos, sociales, culturales...) que nuestros argumentos.

En los niveles básicos de debate se dice que no hay que conceder ningún punto al rival. En los niveles más avanzados decimos que no hay que tener miedo a afirmar que lo que dice el contrario también es verdadero y bueno, pero que lo que traéis vosotros es mejor.

Dicho esto, no perdais tiempo en desmontar lo irrefutable. Si algo es completamente irrefutable, dejadlo como está para que caiga en el olvido y no ocupe tiempo en el debate y encargaros de refutar lo demás y de demostrar por qué aunque lo suyo sea irrefutable lo vuestro **también lo es y es mejor**.

Para el tipo de refutación C podemos afirmar que nuestros argumentos son mejores desde tres perspectivas o “impactos”:

1.- IMPACTO CUALITATIVO: Nuestro argumentos es mejor porque afecta específicamente a los sectores de la sociedad que más van a sufrir las consecuencias del argumento.

Ejemplo: Yo demuestro que quienes realmente van a estar afectados por esta medida van a ser los mendigos y después demuestro que lo mio mejora mucho su situación y que la de los contrarios no tanto. Como realmente en quien nos tenemos que fijar es en los mendigos y mi medida es mejor, la mía gana.

2.- CUANTITATIVO: Nuestro argumento afecta a mucha mas gente, así que es más importante.

3.- MORAL: Cuando existen deberes u obligaciones morales que llevan a la acción o inacción.

Ej: Los Estados Unidos tienen deberes morales con los pocos indígenas que siguen viviendo en el país, o Bélgica tiene un deber moral de actuación en la guerra del Congo.

Y para cerrar el debate, las **CONCLUSIONES**:

Es un turno muy especial. No solo porque es altamente complejo, dado que la persona que hace las conclusiones depende de su capacidad de apuntar todo lo que pasa en el debate y de convencer al jurado que por lo que ha sucedido se infiere una victoria para su lado, si no porque sus peculiaridades, principalmente que no se pueda meter nada de material nuevo, ni argumentos ni refutaciones ni datos o ideas, hacen que sea un turno que requiera mucha preparación.

Las conclusiones tienen una doble finalidad:

- 1) Recordar a los jueces qué es lo que hemos dicho.
- 2) Convencer a los jueces de que hemos ganado.

En la conclusión se debería repasar lo que cada orador ha dicho de la siguiente manera:

-En la introducción...Ud ha dicho X, nosotros hemos dicho Y. Lo nuestro es mejor porque ya les hemos refutado que esto era así y no así.

En la primera refutación.... Ud ha dicho X, nosotros hemos dicho Y. Lo nuestro es mejor porque ya les hemos refutado que esto era así y no así.

En la segunda refutación.... Ud ha dicho X, nosotros hemos dicho Y. Lo nuestro es mejor porque ya les hemos refutado que esto era así y no así.

Por último, para dar la impresión de que el debate queda cerrado y redondo, es muy buen recurso terminar en la misma línea de la introducción. Recomendamos encarecidamente pensar una manera contundente y rotunda de terminar vuestro debate, de manera que sea recordada por los jueces.

### **TEORIA DE LOS PUNTOS DE CHOQUE:**

En debate, los puntos de choque son los puntos de los argumentos de a favor y en contra que chocan frontalmente en el mismo tema o punto concreto. En los debates de nivel alto las conclusiones son más que meros resúmenes de lo que ha pasado en el debate, si no que consisten en identificar estos puntos de choque, resumirlos, y explicar por qué en cada punto la balanza se inclina de nuestro lado.

Este método hace que todo lo que ha pasado en el debate quede extremadamente claro, y que sea



mucho más fácil explicar por qué un equipo debería ganar el debate. Sin embargo, es bastante complicado, y hasta que no se domina puede resultar enfarragoso. Además, existen algunos debates que transcurren “paralelamente” en los cuales es muy difícil o casi imposible distinguir los puntos de choque, así que este método debe de ser tomado con precaución.

Por ejemplo, en el debate ¿Se debe de prohibir la pena de muerte? Algunos de los argumentos posibles serían estos

EN CONTRA	A FAVOR
<p>1. La pena de muerte no disuade los delitos  A. No hay prueba empírica  B. No puede disuadir delitos pasionales</p> <p>2. Errores irreversibles  A. El sistema es falible  B. Errores restan credibilidad en el sistema de justicia  C. Aplicación racista</p> <p>3. Estado no tiene aptitud moral para aplicar la pena de muerte  A. La pena de muerte deshumaniza al Estado  B. Coloca al Estado en el mismo nivel que el delincuente.  C. Posibilidad de existencia de leyes injustas que cambien en el tiempo.</p>	<p>¿Disuasión? No se puede medir el efecto  ¿Errores? El sistema puede ser mejorado; no demuestra que la pena de muerte sea injusta</p> <p>Línea del equipo: Preservar la pena de muerte por crímenes contra la humanidad (CCH)  A. La justicia exige un castigo. justicia es un ideal; hay luchar por ella aún si no es perfecta.  1. El equilibrio depende del pago de la deuda  2. Pena de muerte para los CCH = mejorar la condición humana</p> <p>B. Las personas más fuertes evaden la justicia si se les encierra (se escapan)  Estudio de un caso: Ratko Mladic (Serbia)  A. Complicidad en la masacre de Srebrenica en 1995  B. Acusación por parte del Trib. Penal Intl. para la ex Yugoslavia  C. Mladic todavía está suelto, evadió la captura y el juicio  Ejemplo 2: Pablo Escobar.</p> <p>C. Da equilibrio a la parte débil, que en este caso son las víctimas.</p>

¿Cuales serían en este debate los puntos de choque más revelantes?

**1. ¿Quién es la parte débil del sistema de justicia?:**

Aquellas personas que estén discriminadas por parte de la sociedad ( ya sea por racismo, por oposición ideológica, por su orientación sexual o religión) que tendrán más fácil la aplicación injusta del método, o las víctimas (directas e indirectas) de los crímenes más duros de la sociedad?

A FAVOR de la pena de muerte podría defender un impacto CUALITATIVO (las víctimas son las que más atención merecen) y EN CONTRA de la pena de muerte un impacto CUANTITATIVO (las personas estigmatizadas por la sociedad son muchas).

## **2. ¿Es posible su implantación?:**

A favor defiende que el sistema puede mejorarse y puede implantarse sólo para los casos de certeza en la culpabilidad. En contra defiende que un solo error en la aplicación convierte al Estado en asesino, hace que la sociedad pierda confianza en el sistema de justicia, etc.

## **3. ¿Tiene el Estado aptitud moral para imponer un castigo de pena de muerte?**

### **4. Los crímenes de Lesa humanidad:**

En este ejemplo de debate, A FAVOR habría introducido un argumento extra con el que no habría habido realmente un punto de choque, el argumento de que la pena de muerte es la única vía para castigar a quienes tienen tanto poder que pueden evadir la justicia y seguir delinquiendo.

En su conclusión, A FAVOR debería remarcar que aunque todos los demás argumentos estuviesen en duda, deberían de ganar el debate porque ha quedado este argumento sin confrontación, argumentando además, que el Estado debería de tener una obligación moral de imponer la pena de muerte a estos sujetos porque es la única vía posible de evitar que el resto de la sociedad siga sufriendo las consecuencias de este tipo de delincuentes.

## 6) RECOMENDACIONES

- Durante el transcurso del debate está prohibido hablar. Únicamente os podéis comunicar entre vosotros mediante cuartillas o notas.
- Tened cuidado con coletillas del tipo “ahora mismo no recuerdo, pero leí un artículo que decía que.... O un dato que...”
- Si prometes que en tu turno vas a explicar/demostrar/refutar algo, hazlo.
- Se puede delegar cosas en tus siguientes compañeros. Ejemplo, si no te da tiempo a explicar algo puedes decir “como explicaré a continuación mi compañero...”
- Aunque hay muchos estilos, la mayoría de jueces reclaman elegancia. Así que no hay que ser fanfarrón. Utilizar adjetivos peyorativos para describir los argumentos de los compañeros es una estrategia que solo utilizan los malos debatientes. Si tus refutaciones han sido buenas, éstas tendrían que hablar por sí solas.  
Frasas del tipo “el equipo contrario no ha conseguido desmontar nada de nuestro debate” o “el equipo contrario no ha traído argumentos, solo ideas” o cosas así, cuando no ha sido el caso, no tienen buena acogida, y normalmente señalan más la debilidad del que lo dice que del que se dice. Si vais a decir algo de esto, teneis que explicar detalladamente por qué es así, no solo decirlo.
- Una estrategia que utilizan muchas personas, sin querer, y que desaconsejamos es lanzar una pregunta retórica al público y contestar con un “porque yo creo que no”. Ejemplo: “¿Estaríamos dándoles un futuro mejor a nuestros hijos si no comprobáramos las redes sociales que utilizan? Porque yo creo que no”. Decir que tú crees que si o que no no es un argumento de peso y queda francamente mal.
- Aunque los debates sean acalorados y lo que el equipo contrario esté diciendo te esté pareciendo un auténtico ultraje, todos los oradores tenemos que ser capaces de mantener la compostura y de no dejar que la rabia pueda con nuestro discurso. Tenemos que ser conscientes de que los temas que se escogen suelen ser sensibles o polémicos. Tenemos que ser capaces de contener nuestra indignación personal ante lo que se ha dicho. Por último recordad que “Su argumento X no tenía ningún sentido” no es una refutación. Tienes que explicar por qué no tiene ningún sentido.
- Una vez más, es fundamental tener en mente de qué va y de qué no va el debate y saber refutar cosas que no estén dentro diciendo que no lo están o señalando cuando el otro equipo está restringiendo demasiado el tema del debate.

Ejemplos de esto:

-¿Debería legalizarse el libre comercio de marihuana en España? No habla de Canadá, de Estados Unidos, no habla de la marihuana medicinal.

-¿Es Venezuela un Estado que respeta la democracia? No habla de hiperinflación, de abusos de la policía, de escasez de alimentos o de medicinas. Habla de democracia.

-¿Se deben prohibir las corridas de toros? No habla de las fiestas de tu pueblo en las que sueltan vaquillas, ni del toro de la Vega, ni de ilegalizar solo las corridas de toros en las que el toro muera y dejar las demás.

- ¿Deben los países modificar sus leyes migratorias para controlar las oleadas de inmigrantes? Habla de si modificar las leyes migratorias es un método eficaz para controlar las oleadas de inmigrantes o si hay otros métodos que lo sean más, no de si es ético o moral.

-¿Es el reparto gratuito de preservativos un método eficaz para luchar contra el SIDA? Solo habla de EFICACIA del método. Una parte debe de demostrar que es ineficaz porque:

-Las desventajas superan a las ventajas

-Porque hay otros métodos que tienen mayores ventajas con menores desventajas

Y la otra parte demostrar lo contrario.

➤ Hay que saber reconducir el debate cuando de lo que se está hablando no está beneficiando a tu discurso.

Ej: Si realmente ellos están sacando un argumento o una refutación que te está haciendo daño, no la dejes ocupar tiempo del debate. Ignórala y pasa a otro tema en el que vosotros seáis fuertes en el momento.

## ANEXO I:

### TIPOS DE FALACIAS

Conocer las falacias para utilizarlas con la mayor discreción posible cuando no quede otra opción, o para saber reconocerlas y señalarlas en el discurso del otro equipo es todo un arte. No sólo es complicado, si no que demuestra una capacidad de análisis y un conocimiento de la teoría de la argumentación que hace marcar la diferencia entre equipos. Aquí tenéis unos cuantos ejemplos bastante útiles, pero existen muchos más si estáis interesados.

Personalmente reconozco aprenderse los que son más comunes y fáciles de identificar.

Si descubrís alguno en el discurso de vuestro oponente, podéis utilizarlo directamente como refutación, explicando por qué el argumento del otro cumple las características de la falacia y por qué entonces no es válido.

¡Buena suerte!

**Definición: Una falacia es un razonamiento inválido o engañoso con apariencia de correcto que pretende ser convincente.**

#### 1) Argumento ad hominem

Un argumento ad hominem es un tipo de falacia que consiste en dar por sentada la falsedad de una determinada afirmación, teniendo como base quién la ha emitido o la defiende. Es decir, en un argumento ad hominem se intenta desacreditar el argumento al desacreditar a la persona que lo sostiene:

Ejemplo: Pepe dice que las vacunas no causan autismo, pero Pepe es un imbécil que copiaba en sus exámenes de matemática en el colegio, por lo tanto, las vacunas causan autismo.

#### 2) Eludir la carga de la prueba

En este caso, quien sostiene la afirmación no ofrece absolutamente ningún argumento para sustentarla.

Ejemplo: Directamente afirmar algo sin explicar por qué. “El matrimonio entre homosexuales debería de estar prohibido por razones que todo el mundo conoce, así que no quiero hablar de ello”.

#### 3) Falsa dicotomía

Este argumento suele utilizarse en política, y en muchos otros contextos altamente polémicos: quien argumenta presenta dos estados alternativos como si fueran las únicas posibilidades, cuando en realidad existen muchas otras. Esta falacia puede ser particularmente tramposa, porque en apariencia resulta lógica, pero se requiere un análisis más cercano para notar que hay otras opciones que no han sido presentadas.

Todos los argumentos que señalan que si no apoyas un determinado programa, política o partido,

estás apoyando a los enemigos, ("si no estás conmigo estás contra mí") caen en esta categoría. También los del tipo, o apoyas a Estados Unidos o apoyas a Rusia.

#### 4) Falacia anecdótica

Consiste en utilizar una experiencia personal o un ejemplo aislado como una prueba que pretende reemplazar un argumento bien fundamentado o evidencia científica. Sucede porque es fácil creer que las cosas que nos son cercanas, o tangibles, son más "ciertas" que otras verdades más "abstractas", como la investigación científica y las estadísticas.

Ejemplo: "Dicen que el cigarrillo causa cáncer, pero mi abuelo se fumaba 20 cigarrillos al día y vivió hasta los 90 años."

"Pues a mi no me han puesto vacunas y no me ha pasado nada, ¿a que no?"

#### 5) La pendiente resbaladiza

Especialmente frecuente. Ésta es la falacia de quienes sostienen que si "A" sucede, entonces "Z" sucederá como consecuencia de lo anterior.

Consiste en llevar los razonamientos a puntos extremos, sin presentar pruebas que permitan vincular causalmente por qué "A" llevaría a "Z", con el objetivo de movilizar las emociones de la gente y generar miedo, de este modo ganando partidarios.

Ejemplo: "Si permitimos que las personas del mismo sexo se casen, en unos meses estaremos dejando que la gente se case con su perro"

En todo argumento que encontremos, es importante aprender a distinguir los vínculos de causalidad entre los distintos eventos, así como comprender muy claramente que **no toda correlación implica una relación de causa y efecto**.

El ejemplo más típico suele venir en forma de... "Si permitimos que el estado invada aún más nuestra intimidad personal con la excusa del terrorismo al final acabaremos como en el Gran Hermano". Si, hay muchas razones para pensarlo, pero el que dice el argumento está saltándose la obligación de explicar por qué, y en realidad, porque el Estado haga una actuación X, no significa que luego vaya a hacer X<sup>2</sup>.

#### 6) Apelación a la autoridad

Consiste en sostener que algo es verdad simplemente porque una persona con autoridad lo afirma. Esto no significa que debemos descartar todo lo que han dicho los expertos o científicos, pero sí significa que debemos tomar los argumentos por sí mismos, ya que cualquier persona o institución puede equivocarse, y su autoridad no tiene un valor intrínseco con respecto a los argumentos que sostenga.

"Conozco a un científico que dice que la teoría de la evolución no es real".

Ejemplo más común: Solamente por el hecho de que lo dijera Einstein no significa que sea verdad. Einstein sabía mucho de lo que sabía, pero no tenía el conocimiento absoluto sobre todos los aspectos de la vida.

#### 7) Falacia del hombre de paja

Es una falacia lógica basada en la confusión de la posición del oponente. Generar un «hombre de paja» es crear una posición fácil de refutar y luego atribuir esa posición al oponente para destruirlo. En realidad el argumento real del oponente no es refutado sino el argumento ficticio que se ha creado. El nombre viene de los hombres de paja que se usan para entrenar en el combate y que son fáciles de abatir. Es decir, se atacan los flecos o posibles malas interpretaciones que se puedan hacer de la premisa.

Por ejemplo: Pedro dice: «Pienso que los niños no deberían correr por las calles que tienen mucho tráfico de automóviles».

Juan aprovecha y crea una posición clara de ataque: «Yo pienso que solo un estúpido encerraría a un niño todo el día sin permitirle respirar aire limpio».

De esta manera, Juan puede atacar una posición radical y fácil que Pedro nunca quiso dar a entender

### 8) Un argumento ad ignorantiam o argumentum ad ignorantiam, también conocido como llamada a la ignorancia

Consiste en sostener la verdad o falsedad de una afirmación alegando que no existe evidencia o prueba de lo contrario, o bien alegando la incapacidad o la negativa de un oponente a presentar pruebas convincentes de lo contrario. Quienes argumentan de esta manera no basan su argumento en el conocimiento, sino en la ignorancia, en la falta de conocimiento.<sup>1</sup>

Por ejemplo:

Scully: «¿Que tu hermana fue abducida por alienígenas? Eso es ridículo».

Mulder: «Bueno, mientras no puedas probar lo contrario, tendrás que aceptar que es cierto».

### 9) Argumento ad populum

Es un argumento falaz que concluye que una proposición debe ser verdadera porque muchas personas lo creen así. Es decir, recurre a que «si muchas personas lo creen así, entonces será así». En ética el argumento falaz sería «si muchos lo encuentran aceptable, entonces es aceptable». Esta falacia hace uso del prejuicio efecto carro ganador. Esta falacia es un tipo de falacia genética o basada en el origen de las cosas. Es una falacia porque el mero hecho de que una creencia esté ampliamente extendida no la hace necesariamente correcta o verdadera. Esto se demuestra teniendo en cuenta que, si una opinión individual puede ser incorrecta, la misma opinión sustentada por muchas personas también puede serlo. La veracidad o falsedad de una afirmación es independiente del número de personas que creen en ella. Esta falacia se usa mucho en publicidad.

Por ejemplo:

«Ese músico debe de ser muy bueno, ya que cincuenta millones de fanes no pueden estar equivocados».

«La marca X es la marca líder en Europa, por eso deberías comprar productos de esta marca».

### 13) Argumento ad antiquitatem

Es una falacia lógica típica en la que una tesis es proclamada como correcta basándose en que esta ha sido tradicionalmente considerada correcta durante mucho tiempo. En definitiva, «esto es correcto porque siempre se ha hecho de esta manera». Este argumento hace dos suposiciones: que la antigua manera de pensar fue probada como correcta cuando se introdujo (lo cual puede ser falso, ya que la tradición puede estar basada en fundamentos incorrectos); las razones que probaron este argumento en el pasado son actualmente vigentes para hoy. Si las circunstancias han cambiado esto puede ser falso. Por otro lado, esta falacia también asume que mantener el statu quo es preferible o deseable ante la posibilidad de un cambio, lo cual puede ser también incorrecto.

Por ejemplo: «En Navidad siempre hemos traído a casa árboles arrancados del bosque, ¿por qué ahora tendremos que comprar uno de plástico?».



## ANEXO II: Otras formaciones

Os adjunto aquí varios vídeos de los mejores formadores que ha dado el mundo en español. ¡A disfrutar!

-Estrategias de debate para principiantes

[https://www.youtube.com/watch?v=z\\_sYoohsz5U](https://www.youtube.com/watch?v=z_sYoohsz5U)

-Estrategias de Debate Intermedias y Avanzadas, con Olivia Sundberg Diez

<https://www.youtube.com/watch?v=OuU5nVf2MQc>

-Framing, Engagement & Impact - Arturo Vallejo (Español)

<https://www.youtube.com/watch?v=qREZPQxY5Nk>

"How to win debates without really making arguments: An Introduction to Framing" with Adam Hawksbee

[https://www.youtube.com/watch?v=Xd\\_8jrid\\_mkyo](https://www.youtube.com/watch?v=Xd_8jrid_mkyo)

Taller Jorge Albornoz - Definiciones y carga de la prueba

[https://www.youtube.com/watch?v=JrxazPZUw\\_A](https://www.youtube.com/watch?v=JrxazPZUw_A)

### - REFUTACIONES

Refutación Video CMUDE 2016

<https://www.youtube.com/watch?v=BeRXF-7uQFE>

Estrategias de refutación con Daniel Cardona

<https://www.youtube.com/watch?v=HtSpTSf9qyg>

### - ARGUMENTACIONES y CONSTRUCCIÓN DE CASO

Argumentación CMUDE 2016

<https://www.youtube.com/watch?v=uNrj9H6SIY>

(Taller de Argumentación) Paula Rodriguez

<https://www.youtube.com/watch?v=l-blCuFdpdQ>

Taller de Estrategias en Construcción de caso - David Alatorre

<https://www.youtube.com/watch?v=O4eVFnU3EM8>

L.I.D.D.E.R. 3.0 Taller Argumentación en Parlamentario Británico Digital Antonio Fabregat

<https://www.youtube.com/watch?v=GS2-NfjbG0A>

ESTRATEGIAS II - Programa de Formación Online de BP

<https://www.youtube.com/watch?v=iWFtVlvmgQ0>

Si alguien quiere más formación al respecto, recomendamos encarecidamente el libro “Ganar debates: Una guía para debatir con el estilo del Campeonato Mundial Universitario de Debate” de Steven L. Johnson, que podéis encontrar gratuitamente en pdf en google.

Esperamos que os haya gustado. Y por favor! Si os surge entrenando o leyendo este documento alguna duda no dudéis en contactar con nosotros

Vía Mail: [debatesuz@gmail.com](mailto:debatesuz@gmail.com)

Vía Instagram: debatesuz

Así mismo, si creéis que alguna parte de la guía no queda clara o necesitáis una explicación mayor, o si encontráis alguna errata, por favor escribid a [carmenperdiguer@gmail.com](mailto:carmenperdiguer@gmail.com)

¡Estaremos encantados de ayudaros!

Mucho ánimo y nos vemos en los atriles

EQUIPO DE ADUZ



# ASOCIACION

OCTUBRE 2018

# DEBATES

# ADUZ

PARA LA REALIZACIÓN DE ESTA GUÍA  
SE HAN TENIDO EN CUENTA LOS  
CRITERIOS DEL JURADO NACIONAL  
DE ACADÉMICO, Y EN ESPECIAL, LOS  
DEL GRUPO G-9

ESPERAMOS QUE OS GUSTE,  
Y QUE TERMINEIS DISFRUTANDO DE DEBATIR  
TANTO COMO LO HACEMOS NOSOTROS

ATTE: EL EQUIPO DE ADUZ