



## **INFORMACIÓN PREVIA A LA REALIZACIÓN DE LOS DEBATES PARA TRABAJAR CON LOS ALUMNOS EN LA PRIMERA FASE**

### **¿QUÉ ES UN DEBATE?**

El **debate** es un diálogo entre personas. No es una pelea entre enemigos sino una conversación entre seres humanos que se aprecian y se respetan. Lo que está en discusión es un tema determinado y jamás la calidad de las personas. Es un intercambio de ideas e información sobre un tema, realizado por un grupo bajo la conducción estimulante y dinámica de un moderador.

El debate no es una improvisación. Los participantes deben conocer el tema con suficiente antelación como para informarse por sí mismos y poder así intervenir con conocimiento en la discusión.

### **FASE DE PREPARACIÓN DEL TEMA E INVESTIGACIÓN**

**En un equipo hay varios roles importantes** que pueden ser desarrollados por diferentes miembros: el líder que es capaz de coordinar y empujar a la acción, otra persona puede dirigir la investigación sobre el tema y cotejar las fuentes e información aportadas por todos, el especialista en redacción, que revisa la expresión en los discursos y preguntas para lograr el grado de precisión deseado y finalmente, el estratega que es la persona con mayor habilidad para preparar las preguntas de réplica a la exposición contraria. En cualquier caso, el equipo ha de moverse siempre como un todo a la hora de hacer el plan de su actuación y de su defensa.

**Búsqueda de la información:** Lo más sencillo es utilizar **internet** para documentarse. Ten en cuenta que no todo lo publicado en internet tiene la misma calidad, así que selecciona las fuentes más fiables. Utiliza datos estadísticos como pruebas concretas, objetivas que confieren al discurso mayor credibilidad y dinamismo. Haz un resumen de estudios, informes oficiales, ensayos y otros documentos de dónde has obtenido la información en la investigación. Utiliza citas de un autor o personaje importante para reforzar una tesis o ampliar una información puntualmente. Emplea ejemplos y anécdotas que provengan de vivencias personales, la experiencia de quienes nos rodean, o las anécdotas de la vida de personajes relevantes, que confieren mayor interés y amenidad a nuestro discurso, acercan al público y al jurado, pero deben presentarse de forma resumida, o bien leerse si es un relato corto, un cuento, una fábula...

#### **I. EXPOSICIÓN A FAVOR Y EN CONTRA**

En los turnos de exposición los portavoces deberán pronunciar su discurso de pie sin la ayuda de sus compañeros y sin que puedan ser interrumpidos por ningún otro participante, y sin leer (a menos que sea un dato, cita, poesía...).

Una buena exposición debe tener una introducción y un cuerpo principal.

**a) Introducción:** es la presentación breve de la exposición dejando claro qué postura defiendes (a favor o en contra). Para atraer la atención del jurado y público resultará especialmente útil recurrir a mecanismos de humor, anécdotas, historia, recuerdos curiosos o expresiones que resulten atractivas en sí mismas.



- b) **Cuerpo o discusión:** es la parte del mensaje donde se establecen las claves o argumentos de la defensa, los aspectos más significativos del tema atendiendo a una ordenación lógica. El mensaje debe resultar convincente, creíble, para ello debe apoyarse en pruebas. A cada argumento debe precederle un dato, una cita, etc. Hay que convencer con argumentos sólidos que deben prepararse bien.

## II. RÉPLICA Y CONTRARRÉPLICA

En los turnos de réplica se plantearán **preguntas** que podrán ser contestadas por los miembros del otro equipo (contrarréplica) con respeto y cortesía. En los tiempos de réplica y contrarréplica, los cuatro miembros del equipo podrán ayudarse entre sí, pasándose notas escritas o comunicaciones en voz baja.

Réplica y contrarréplica deben ser preparadas con el mismo cuidado que cualquier parte del discurso. Una buena réplica nunca será el resultado de la improvisación, sino de un cuidadoso análisis y preparación del debate, captando la atención del jurado y del público.

- a) **¿Cómo plantear las preguntas? La réplica.** Nunca se debe plantear una pregunta si no se conoce su respuesta. Se buscarán preguntas cuya respuesta sea lo más breve posible. La réplica tiene que realizarse sobre argumentos o datos previamente citados por el equipo, pidiendo aclarar dudas o dejando en evidencia las partes flojas de los argumentos contrarios.
- b) **¿Cómo plantear las respuestas? La contrarréplica.** Sólo se puede restaurar la credibilidad y afianzar la defensa, si las respuestas a la réplica son claras y contundentes. Toda pregunta razonable tiene que ser respondida. Se evitará responder con SÍ o NO, añadiendo argumentos razonables. Cuando se desconoce la respuesta a una pregunta hay que admitirlo rápidamente. No se debe intentar defender un razonamiento que es en sí mismo indefendible. Es preferible renunciar.

## III. CONCLUSIÓN

La conclusión será clara y concisa resumiendo los argumentos clave de la postura que estás defendiendo, así como remarcar los errores o debilidades del equipo contrario. Es la última oportunidad de convencer al jurado y al público de que la postura que defiendes es la correcta.