

EL DEBATE

paso a paso

A. PARTES de un debate

B. FASES de preparación de un debate

A.PARTES DE UN DEBATE

- 1. Introducción**
- 2. Refutaciones**
- 3. Síntesis**

1. INTRODUCCIÓN (4 minutos)

- Saludar, posicionarse y estructurar lo que se va a decir.
 - Exordio: inicio poderoso que genera expectativas (historia, anécdota, ejemplo, cuento, algo visual,...)
 - Breve presentación de los argumentos, cada uno con su evidencia correspondiente.
 - Recordar la pregunta del debate y dejar clara la posición que se defiende.
- Es un discurso preparado y cerrado**

2. REFUTACIONES

(respuesta a los argumentos presentados por el equipo contrario)

1ª REFUTACIÓN (5 minutos)

- Debe empezar contestando (parafraseando) al equipo contrario e integrar sus argumentos en los nuestros. Hay que contestar explicando nuestros argumentos y mostrando o explicando evidencias, son pruebas de lo que argumentamos.
- El primer refutador utiliza dos de los argumentos preparados por el equipo, el tercero lo utilizará el segundo refutador.
- El equipo contrario puede interrumpir con dos preguntas

2ª REFUTACIÓN (5 minutos)

- **Debe reconstruir los argumentos a los que nos han contestado además de explicar el argumento que queda pendiente**

Fórmula que se propone: “me gustaría contestar a los argumentos del otro refutador....”

- No se debe añadir información relevante nueva.

3.CIERRE (3 minutos)

- Propósito: demostrar mostrar que el equipo ha ganado (Buenas tardes, ha llegado el momento de demostrar....)
- Recapitulación de argumentos y contra argumentos
- Balance con los puntos fuertes del equipo y los débiles del contrario (qué han dicho, cómo han contestado a mi equipo....)
- Debe analizar lo que ha pasado y ser persuasivo
- No se puede añadir ninguna evidencia ni argumento nuevo
- Conviene retomar el exordio para darle unidad y eficacia persuasiva

B. FASES DE PREPARACIÓN DE UN DEBATE

- 1. Análisis de la pregunta
- 2. Búsqueda de información
- 3. Construcción de una línea argumental
- 4. Asignar roles a los miembros del equipo

1. Análisis e interpretación de la pregunta

Analizar despacio el enunciado para entender la pregunta y el contexto en el que debe interpretarse

2.Documentación

Búsqueda de información
INVESTIGAR para documentarse
sobre el tema

- Permite ir preparando estrategias para preparar el debate
- Asignar un bloque de temas a cada miembro del equipo
- Buscar estudios, (búsquedas avanzadas), subrayar con colores citas, datos, ideas,...

3. Construir la línea argumental

- **Idea (argumento)**: se construye con una respuesta cortita: es necesario, es eficiente, es ético, es falso,...porque.....
- **Razonamiento**: se recomiendan tres argumentos, porque se recuerdan mejor, el tercero sería consecuencia de los dos anteriores
- **Evidencia**: son imprescindibles para razonar: ejemplos, citas, gráficos, datos,... Se citan siempre las FUENTES

CONVIENE SABER QUE...

- Siempre empieza la opción a favor
- La opción en contra, en cambio, empieza la conclusión. sí se equilibran posturas.
- Reparto de roles: quien empieza debe ser capaz de captar la atención sirviéndose del “exordio”.
- Quien acaba: el juez estará pendiente de valorar si el equipo prueba lo que prometió en el discurso inicial
- No es obligatorio responder a las preguntas que hace el equipo contrario, pero se penaliza no hacerlo.
- Se deben enseñar las evidencias.

- **CONVIENE FORTALECER:**
 - - proyección de la voz
 - - dicción
 - - posición corporal (vertical, estable, sin bailoteos)
 - - las manos son el termómetro emocional del cuerpo
 - - mirada directa a los miembros del otro equipo o a los jueces

- **COMUNICACIÓN NO VERBAL**

- - Kinésica (movimiento y postura corporal)

- - Proxénica (distancias en el escenario, dominio del espacio escénico)

- -Paralingüística (silencios, timbre, proyección)

- **Proporción de lo que nos llega de un discurso**

- 55% comunicación no verbal (Kinésica: movimiento, gestos, postura corporal)

- 38% proyección de la voz, modulación, tono (proxénica)

- 7% mensaje