

EL DEBATE: LA DISCUSIÓN COMO ESTRATEGIA

Desde el tiempo de los griegos, cuando los ciudadanos (hombres libres de Grecia, que controlaban la política regional) estaban construyendo lo que hoy conocemos como la tradición clásica occidental, se empleó el diálogo como estrategia para la toma de decisiones **informadas** y **efectivas** para el progreso del pueblo. Estos diálogos se dieron mediante argumentos, es decir, ideas coherentes y bien estructuradas, que pretenden convencer al otro de que se tiene la razón en un tema específico.

Tipos de argumentos

Algunas clases de argumentos son:

Argumento de autoridad (falacia): Se basa en el grado de reconocimiento que tiene una persona o entidad, para sostener una afirmación. Por ejemplo: De acuerdo con la Organización Mundial de la Salud, la actividad física es fundamental para evitar los accidentes cardiovasculares.

Argumento de hechos: Consiste en dar datos verificables, para demostrar tener la razón. Ejemplo: El 90% de las veces en que alguien se ríe en clase sin razones visibles, el profesor se pone de mal genio.

Argumentos de ejemplificación: Se dan casos concretos o específicos, para sustentar una idea. Ejemplo: Casos como el de Epstein demuestran que el exceso de poder corrompe a la gente.

Argumentos de causa-efecto: Se establece una relación entre un hecho y sus consecuencias. Ejemplo: No prepararse para las evaluaciones finales disminuye las posibilidades de éxito académico.

Argumentos por analogía: Se establece una relación entre 3 elementos (A, B, C), donde, si A es equivalente a B y B es equivalente a C, entonces, A es equivalente a C. Ejemplo: Si los azúcares hacen daño y el pan tiene grandes cantidades de azúcar, entonces, el pan hace **daño**.

Argumentos por experiencia personal (Falacia): Se tratan de razones que se justifican por medio de las experiencias de vida de quienes hacen el argumento. Por ejemplo, una mujer con muchas experiencias negativas en sus relaciones de pareja con hombres podría decir que todos los hombres son mala pareja.

¿Cómo elegir el mejor argumento?

Para decidir bien el tipo de argumento que se debe usar, hay que tener en cuenta el lugar y momento en el que debes darlo. Esto se llama contexto. A continuación, verás las pautas que se deben tener en cuenta:

1. Si lo que quieres es mostrar rigor científico, debes usar argumentos de hechos y/o falacias de autoridad.
2. Si buscas conectar emocionalmente, usa argumentos de ejemplificación y analogía.
3. Si lo que quieres es describir procesos, lo ideal es usar argumentos de causa-efecto.

¿Qué es el debate y en qué consiste?

Para entender el uso de estos argumentos en la práctica, debemos definir la estrategia en la que son empleados: **El debate es una técnica de comunicación oral formal** en la que dos o más personas o equipos defienden puntos de vista opuestos sobre un tema polémico y de interés general. Consiste en un intercambio civilizado de ideas donde no gana el que grita más, sino el que puede estructurar mejor sus pensamientos y teorías, respaldando estas **tesis** con evidencias sólidas y refutando con respeto los argumentos contrarios frente a un público y un **moderador**.

Objetivos del debate

- **Desarrollar el pensamiento crítico:** Te enseña a no aceptar la información de manera pasiva, sino a analizarla, cuestionarla y verificar su veracidad.
- **Fomentar la escucha activa:** Te obliga a comprender las razones del otro, reconociendo que existen múltiples perspectivas válidas sobre un mismo problema.
- **Mejorar la expresión oral:** Fortalece tu capacidad de organizar ideas con claridad, hablar en público con seguridad y defender una postura de forma argumentada.

Pasos para llevar a cabo un debate

Para que la actividad se desarrolle de manera ordenada y alcance su propósito, se deben seguir las siguientes etapas:

1. **La preparación previa:** Se asigna el tema y la postura que defenderás (a favor o en contra). Debes investigar fuentes confiables, seleccionar datos y elegir los tipos de argumentos que usarás según el contexto. En este momento, también se selecciona a una persona que hará las veces de moderador del debate, determinando quién participa en cada momento y de cuánto tiempo se dispone para participar.

2. **La apertura o exposición inicial:** El moderador presenta el tema y a los participantes del debate. Luego, cada equipo presenta su postura general y su argumento principal de forma clara y directa, sin interrupciones.
3. **La discusión y la refutación:** Es el corazón del debate. Los participantes exponen sus argumentos (de hechos, causa-efecto, analogías, etc.) y responden a los cuestionamientos, contradicciones o debilidades del equipo rival. Para esto, el moderador otorga la palabra, controlando el tiempo de cada participación, para garantizar la igualdad en este espacio.
4. **Las conclusiones o cierre:** Cada equipo resume los puntos más sólidos que defendió a lo largo de la sesión, reafirmando por qué su postura responde mejor al problema planteado. Por último, el moderador hace una especie de resumen oral de los aspectos más importantes o interesantes presentados por los participantes y se da por terminada la actividad.

En conclusión, el debate es una herramienta milenaria de convivencia y construcción democrática. Al combinar un conocimiento claro del contexto, una selección adecuada de los tipos de argumentos y una estructura ordenada en sus etapas, transformamos las diferencias de opinión en oportunidades de aprendizaje. Dominar este arte te permitirá defender tus ideas con solidez y respeto, así como comprender mejor el mundo que te rodea.