

1. TÍTULO:

REGLAS PARA UN BUEN DEBATE

2. NIVEL EDUCATIVO:

SECUNDARIA Y BACHILLERATO

3. LÍNEAS DE INTERVENCIÓN:

Oralidad, Reflexión sobre el contenido del discurso y Reflexión sobre la construcción del discurso.

4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS Y COMPETENCIAS CLAVE

- Desarrollar la creatividad literaria y filosófica del alumnado como vía de expresión personal y como vía de experimentación y conocimiento (CCL, CEC, CPAA, CSC).
- Escuchar distintos puntos de vista sobre un mismo tema, valorando la tolerancia y la racionalidad como vía de consenso y de disenso democráticos. (CCL, CSC, CPAA, SIE)
- Concienciar a nuestro alumnado de la importancia de advertir diferencias entre argumentos aparentemente similares y construir argumentos sólidos que respalden sus opiniones, ofreciéndoles pautas simples y rigurosas de lo que es un buen argumento. (CCL, CSC, CMCT, CPAA)
- Desarrollar el análisis y el pensamiento crítico como actitud racional no sólo ante las ideas de los demás, sino también ante las ideas propias. (CCL, CSC, CEC, SIE, CPAA)

5. FASES Y DESARROLLO DE LA TAREA

LAS REGLAS ÉTICAS DE UN BUEN DEBATE

¿QUÉ ES UN DEBATE, SEGÚN LOS MONTY PHYTON?

1ª SESIÓN:

1º) **PUESTA EN COMÚN**, ¿os gusta discutir? ¿Con quién soléis discutir? ¿De qué temas o por qué motivos? ¿Cómo os sentís en esas situaciones? ¿Suelen ser emociones positivas o negativas? Por otra parte, ¿se podría discutir –debatir- con otras personas simplemente por gusto y no por interés? ¿Qué sentido o qué utilidad tiene una discusión como ésa? Por último: ¿puedes decirnos qué es para ti un buen debate?

2º) **VER EL VÍDEO de los MONTY PHYTON** sobre la empresa que ofrece debates cortos por 1 libra. <https://www.youtube.com/watch?v=doC1tDqH8VM>

3º) **ANÁLISIS DEL VIDEO**. En este sketch humorístico dos personajes de los Monty Python discuten precisamente sobre lo que es o lo que debería ser una discusión, un debate. Volver a ver el vídeo y tratar de reflejar por escrito las dos posturas sobre lo que es debatir. Se ponen en común y se escriben en la pizarra de forma breve.

(Transcribimos algunos fragmentos del vídeo para el profesor)

PERSONAJE A (el cliente) – “Esto no es una discusión es sólo una contradicción” “Una discusión es una serie conectada de afirmaciones para establecer una proposición”.

PERSONAJE B – “Oiga, si discuto con usted, siempre tengo que tomar una postura contraria”.

PERSONAJE A – “Una discusión es un proceso intelectual. Pero la contradicción es negar automáticamente todo lo que dice el otro.”

Más adelante, la discusión continúa y el empleado le niega repetidamente al cliente que le haya dado el dinero para seguir debatiendo y, entonces, el cliente da un buen ejemplo del arma principal en todo buen debate: un argumento (le dice: “*Entonces, si no he pagado, ¿por qué está discutiendo ahora?*”). El Personaje B se siente atrapado, no puede seguir sin más negando repetidamente el hecho y no le queda más remedio que responder con un contra-argumento (más bien flojo, claro: “*Yo podría estar discutiendo en mi tiempo libre*”).

- **PREGUNTAS PARA REFLEXIONAR:** ¿qué significa eso de que una discusión es un proceso intelectual? (usar el razonamiento y el diálogo) ¿Hay que tener estudios para poder debatir? (No y Sí, usar información, ideas, etc.) ¿Cuál es el objetivo de dicho proceso: vencer o convencer? (O ambas cosas unidas) ¿Sabes qué es un diálogo de sordos o de besugos? ¿Sabes qué es una falsa polémica? (Ej.: el heliocentrismo, la eficacia de las vacunas o de los anticonceptivos; un debate debe tratar sobre un tema polémico, sin solución simple o científica, que envuelva valores o preferencias). Por último, si el debate es una especie de deporte o competición, ¿es positivo tener cierta agresividad para ganar al oponente?

2ª SESIÓN:

4º) **TRES FORMAS DE DEBATIR... Y DE IR POR LA VIDA.** (Buena actividad para asignaturas como valores éticos o ciudadanía, tutoría...)

- **ACTITUD PASIVA:** personas que hablan en voz baja, tímidos, prefieren no discutir; dan la razón o se callan, aunque estén en desacuerdo. No confían en su posibilidad de convencer al otro.
- **ACTITUD ASERTIVA:** personas que hablan con un tono amable pero seguro y firme. Respetan la opinión de los demás y los escuchan sin interrumpir, pero dan también su propia opinión, con argumentos y esperando convencer al otro.
- **ACTITUD AGRESIVA:** personas que gritan y tienen una postura corporal amenazante. No escuchan ni les importa la visión del otro. No creen poder convencer a otros con argumentos y usan la fuerza psicológica.

10 FORMAS DE ANDAR POR LA VIDA:

Antes –o después- de esta explicación teórica puede realizarse una dinámica de grupo que ejemplifica perfectamente estas tres actitudes, dirigida a grupos de 15-30 alumnos/as, en un espacio vacío (patio, gimnasio) se colocan todos en círculo y se les explica que deben cruzarse al mismo tiempo hasta llegar al lado opuesto y volver. Pero deben hacerlo siguiendo un modo distinto cada vez (pueden modificarse o añadir alguno a los diez de más abajo). Después de ejecutado, se reflexiona sobre los resultados y se clasifican (mejor en la pizarra) en tres columnas separadas. Los resultados suelen ser: AGRESIVOS (2, 5, 6, 8) PASIVOS (3, 7, 10) Y ASERTIVOS (1, 4, 9). Ojo, los pasivos suelen producir también encontronazos.

- 1- EN SILENCIO, DESPACIO Y OBSERVANDO A LOS DEMÁS.
- 2- CORRIENDO A TODA PRISA SIN PARARSE POR NADA.
- 3- DESPACIO, PERO SIN LEVANTAR LA VISTA DE SUS PROPIOS ZAPATOS.
- 4- IMITANDO ALGÚN PERSONAJE (ROBOT, ZOMBI, PAYASO, COJO, PIJITA...)
- 5- APARTANDO CON TUS MANOS A QUIENES SE CRUCEN CONTIGO.
- 6- CON LAS MANOS METIDAS EN LOS BOLSILLOS, SALTAN COMO CANGUROS.
- 7- CAMINANDO DE ESPALDAS (Y VOLVER AL SITIO ORIGINAL).
- 8- GRITANDO A LOS QUE PASAN A TU LADO E INTENTANDO PISARLES
- 9- SALUDANDO CON AMABILIDAD A LOS QUE SE CRUZAN
- 10- EN ZIGZAG, PERO SIN MIRAR A NADIE

3ª SESIÓN:

PRINCIPIOS ÉTICOS PARA UN BUEN DEBATE

(tomado de Van Eemeren y Grootendorst)

1. ESCUCHAR	ESCUCHA ATENTAMENTE A TU Oponente: evita malinterpretar o deformar sus argumentos, pues eso disminuirá la calidad del debate.
2. DAR RAZONES	DEFIENDE TU PUNTO DE VISTA CON PRUEBAS: nunca afirmes algo porque sí, ni traslades la carga de la prueba al tu rival (cada uno es responsable de probar con argumentos aquello que afirma).
3. RESPONDER	RESPONDE A LAS OBJECIONES DE TU Oponente: si rehúyes una cuestión porque te parece más débil para ti, estarás estropeando el debate, además de que quedarás en evidencia. Prepara bien tu debate, y si tienes que reconocer una debilidad, no pasa nada, el debate nunca se gana por 10 a 0.

<p>4. RELEVANCIA</p>	<p>TRATA DE SER RELEVANTE: no rehúyas el tema de fondo, ni te alejes de la cuestión planteando otras que no vienen al caso. Tus razones deben ser sólidas y adecuadas para la conclusión que defiendes.</p>
<p>5. SUFICIENCIA</p>	<p>APORTA RAZONES SUFICIENTES: no basta con poner algún ejemplo o anécdota, tus razones deben ser suficientes en cantidad (al menos dos o tres) y calidad (ser suficientemente fuertes y no caprichosas) para apoyar tu tesis.</p>
<p>6. CLARIDAD</p>	<p>ESFUÉRZATE EN SER CLARO: define tus términos principales si es necesario, evita expresiones ambiguas o confusas. Procura que tu voz se escuche con claridad.</p>
<p>7. VERDAD</p>	<p>TRATA DE BUSCAR LA VERDAD: no digas algo si crees que es falso, evita las falacias y cualquier estrategia que busca contaminar el debate (desprestigiar al rival, por ejemplo).</p>

8. JUEGO LIMPIO

JUEGA LIMPIO: respeta los turnos, evita gestos o expresiones groseras o fuera de tono. Respeta la labor del moderador y los jueces. Reconoce la victoria de tu oponente y pregunta, en caso de duda, los motivos de tu derrota, con educación.

5º) Duelo dialéctico: “CRIMEN Y CASTIGO”.

- Consiste en una serie de debates breves (4 minutos cada uno), sobre temas improvisados y de poca profundidad, para poner a prueba las normas éticas aprendidas en la sección anterior. Cada orador interviene justo al terminar la intervención del contrario y, preferiblemente, siempre debe primero responder a lo dicho por aquél y después añadir su propio argumento.
- Los alumnos se sientan por parejas frente a frente a un lado y otro del pupitre y se cogen firmemente a las manos de su oponente. Ahora su destino está entrelazado de forma inseparable, pues no pueden soltarse hasta que termine el debate.
- A un lado y otro de la pareja, se sientan otros dos alumnos/as que harán las veces de jueces (después intercambiarán papeles con los otros dos). Tienen delante la hoja de los principios éticos del debate y pararán el cronómetro cada vez que uno de los dos contendientes haya cometido un “crimen”, una falta al reglamento ético (por faltar a la claridad a la verdad, por no escuchar o no responder a las objeciones del adversario, no irse por las ramas y no ser relevante o no dar argumentos suficientes, saltarse el turno... incluso por no saber qué contestar y quedarse callado).

El “castigo” por su infracción contra el código moral del debate consistirá en recibir de su oponente una torta (cariñosa) en la cara. Después se continúa el debate hasta agotar el tiempo.

- Este juego crea una gran atmósfera de diversión y cierto nerviosismo entre los participantes al comprender que su “integridad” depende de su habilidad retórica y también de su respeto a las normas. Los jueces pueden decir al final quién ha ganado de los dos oradores el debate, aunque no es necesario, no es éste el objetivo. Al terminar ese debate, los cuatro intercambian papeles y comienza un nuevo mini-debate.

- Temas a debatir: ¿Es mejor el invierno o el verano? ¿Mejor mascota un perro o un gato? ¿Son preferibles los pañuelos de tela o los de papel? ¿Ciencias o letras? ¿Campo o ciudad? ¿El dinero da la felicidad? ¿Puede haber amor sin sexo? ¿Y es ético el sexo sin amor? Etc., etc.

Autoría:

Manuel Bermúdez Vázquez

Elena Casares Landauro

Pablo Medina Contrera

Sergio Munuera Montero

Víctor Pareja Pareja

Coordinación:



Servicio de Planes y Programas Educativos

Dirección General de Innovación y
Formación del Profesorado

Consejería de Educación

Junta de Andalucía