



# LA ESTRUCTURA DE UN DISCURSO



*Los discursos estructurados correctamente durante el transcurso de un debate elevan la calidad del diálogo entre todos los participantes. La estructura ayuda al jurado, a los miembros de la audiencia y a otros participantes a escuchar y comprender los argumentos. En esta sección, veremos algunos consejos generales para la presentación de los discursos y analizaremos los elementos estructurales que deben ser tenidos en cuenta en los primeros cuatro discursos de un debate. Entendiendo la estructura para este formato en particular, podremos diseñar con mayor facilidad la estructura de nuestros discursos en otros formatos, muchas veces, simplemente haciendo pequeñas adaptaciones a lo que aquí veremos.*

Entre los elementos que discutiremos en este capítulo, algunos ya han sido mencionados, en parte, en capítulos anteriores, pero ahora quisiéramos reforzarlos y mencionar algunas sugerencias y elementos adicionales para que nuestros discursos sean más ordenados y eficaces.

## **Argumentos claros y consistentes**

Una de las claves de un debate es proveer una idea central bien definida. Esto es importante para el primer orador del debate y también para los oradores siguientes. La capacidad de trabajar en conjunto es una de las cualidades de un equipo de debate exitoso, y los equipos reflejan un buen trabajo en conjunto cuando consiguen apoyar los mismos argumentos y organizar sus discursos en torno a objetivos comunes, que cada uno enuncia de manera similar en los diferentes discursos.

Todos los oradores de un equipo de debate tienen que repetir claramente su idea central en los discursos. Cuando estamos haciendo uso de la palabra, esta repetición podría parecerse redundante. Sin embargo, es muy importante porque indica al jurado y a otros miembros de la audiencia que nuestro equipo ha pensando su posición cuidadosamente, que somos firmes en la defensa de nuestra posición y que podemos explicarla con claridad.

Si, por ejemplo, el segundo orador modifica de alguna manera la idea central presentada por el primer orador, el jurado y la audiencia podrían cuestionar la credibilidad del equipo en su conjunto. Por ejemplo, consideremos la siguiente resolución:

*El gobierno debería aumentar las medidas de lucha contra el hambre en nuestro país.*

Si bien la resolución asigna al equipo a favor una tarea clara, se le podría solicitar al equipo afirmativo que especificara un determinado curso de acción en ese



sentido. Existen muchas formas de “aumentar las medidas de lucha contra el hambre”. Por ejemplo, el equipo a favor podría proponer incrementar la cantidad de fondos que el gobierno destina a programas de alimentación para los más pobres y desempleados. Alternativamente, podría proponer que el gobierno aumentara las oportunidades laborales para que la gente pudiera comprar su propia comida. Ambos abordajes difieren ampliamente: el primero propone destinar fondos a un programa de alimentación para los más pobres independientemente de si son empleados o no; el segundo, incrementar la cantidad de puestos de trabajo para que los que accedan a ellos posean ingresos para comprar su propia comida.

En este tipo de casos, las especificaciones del equipo afirmativo son muy importantes. Por ejemplo, el primer orador podría decir:

*Los miembros del equipo afirmativo apoyamos la resolución porque creemos que el gobierno debería aumentar las medidas de lucha contra el hambre destinando más dinero al financiamiento de programas de alimentación.*

En este caso, el participante estaría apuntando hacia los programas de alimentación para los pobres. Aun así, el segundo orador podría luego decir:

*Los miembros del equipo afirmativo apoyamos la resolución porque creemos que el gobierno debería aumentar las medidas de lucha contra el hambre asegurando que más ciudadanos encuentren empleos.*

Sin embargo, en ese caso, el abordaje del segundo orador sería distinto al del primero, porque uno apunta hacia los programas alimentarios y el otro, a los de empleo. Cada orador del mismo equipo estaría apoyando dos cursos de acción diferentes. En el debate, ser consistentes respecto de las ideas entre compañeros de equipo es muy importante. Cualquier inconsistencia entre los oradores de un mismo equipo podrá ser percibida por los oponentes y el jurado, quienes encontrarán en las ideas del equipo ausencia de claridad. Así, la posición podría resultar confusa, difícil de entender y hasta contradictoria.

## **Repetición de los argumentos**

Otro aspecto para tener en cuenta en la formulación y presentación de los discursos es que exista una repetición adecuada de los argumentos principales. Así como es importante que los miembros de un mismo equipo sean consistentes respecto a su idea central —y, si hay, a su plan—, también es importante que se refieran a los mismos argumentos. Entre las cosas que debemos decidir antes del debate, está cómo vamos a formular los argumentos y cuáles serán sus títulos. El título del argumento es una frase u oración corta que permite identificarlo. El



título debe contener no más de diez palabras para permitir la totalidad de su repetición —por ambos equipos— a lo largo del debate. Si, por ejemplo, el título de nuestro argumento fuera de veinticinco palabras, la sola repetición consumiría demasiado tiempo de exposición. Por lo tanto, es importante mantener los títulos del argumento dentro de un margen acotado de palabras. Esto no significa que el argumento tenga que ser simple: la limitación de palabras restringe la complejidad de la frase, pero ésta es sólo el título de nuestro argumento. Si bien podemos tener un argumento complejo para presentar, el título debe mantenerse corto para poder cumplir su función: identificar al argumento con una referencia en pocas palabras.

Volvamos a nuestro ejemplo sobre si *el gobierno debería aumentar las medidas de lucha contra el hambre*. La referencia a uno de los argumentos principales a favor podría ser:

*La oferta de alimentos disponible para los pobres siempre es superada por la demanda; actualmente hay una mayor necesidad de alimento que alimento disponible a través de programas gubernamentales.*

Este ejemplo es una forma compleja y extensa de referirse al argumento y, consecuentemente, no funcionaría bien como título en el debate. Una forma abreviada de titular ese mismo argumento es decir simplemente:

*La demanda de alimento supera a la oferta.*

Este título es más sencillo de repetir al discutir sobre este argumento durante todo el debate, por lo que permite referirse a él con mayor eficacia.

Avanzado el debate, luego de haber establecido claramente que estamos discutiendo programas de *alimentación* para los pobres, podemos, incluso, acotar aún más el título. Por ejemplo:

*La demanda supera a la oferta.*

Esta frase de cinco palabras es un buen título del argumento: es corto, conciso y sencillo de repetir para los oradores siguientes. Utilizando títulos eficaces podemos referirnos a los argumentos adecuadamente durante el debate sin insumir mucho tiempo ni perder la atención de nuestros oyentes.

## **Otros elementos estructurales**

### **Apertura**

Los oradores deben comenzar sus discursos con algún tipo de apertura. La



apertura suele ser un ejemplo breve, una estadística o un dato interesante que se presenta en unos quince segundos para captar la atención e interés de los presentes. Suelen funcionar los ejemplos cortos de alguien que ha sido afectado por nuestro tema, tanto como estadísticas que ilustren la importancia de la posición que sostenemos. Volviendo a nuestro ejemplo, una buena apertura para uno de los oradores a favor podría ser:

*De acuerdo con un estudio oficial reciente, cada noche, en nuestro país, cuatro de cada diez niños se acuestan con hambre.*

Esta estadística es eficaz porque captura el interés de la audiencia y —aun antes de presentar la idea central— deja entrever cuál será la posición que sostendrá el equipo —en este caso el afirmativo— durante el debate.

## **Definiciones**

En un debate con formato Antigua, el primer orador a favor tiene la responsabilidad de presentar las definiciones que su equipo propone para los términos importantes de la resolución. Luego, el primer orador en contra cuenta con un elemento estructural único: indicar si acuerda o no con las definiciones provistas por el primer orador a favor. Muchas veces, el primer orador en contra simplemente dirá que “acepta” esas definiciones, porque —como hemos discutido en el capítulo anterior— el equipo a favor sabe que debe ofrecer definiciones razonables. Sin embargo, si el equipo en contra entiende que esas definiciones no lo son, su primer orador puede puntualizarlo y ofrecer una definición alternativa. Por ejemplo, si el primer orador a favor dice:

*Definimos hambre como “hambre por el conocimiento” y vamos a discutir la importancia de las reformas educativas.*

Esta definición de “hambre” —que podría parecernos fuera de tema— podría ser cuestionada por el primer orador en contra del siguiente modo:

*Es evidente que el objetivo de esta resolución es debatir sobre los problemas generados por la falta de alimentos. El debate debería rondar en torno a la alimentación de nuestros cuerpos y no en torno a la educación. Claramente, el primer orador a favor ha malinterpretado esta resolución; espero que el segundo orador a favor se sume a debatir sobre la desnutrición y otros males que afectan a gran parte de nuestra sociedad, y sobre los que debemos discutir en virtud de la resolución que hoy nos reúne.*

De este modo, el primer orador en contra debe ser consciente de que, si el primer orador a favor ofrece definiciones inadecuadas, puede mostrar por qué entiende



que es así y ofrecer definiciones alternativas.

## **Anticipo y repaso de los argumentos**

Por otra parte, todos los oradores deben ofrecer un anticipo y un repaso de sus argumentos. El anticipo tiene lugar inmediatamente antes del desarrollo de los argumentos y es una enumeración rápida de los argumentos principales, por lo general, una enumeración de sus títulos. El repaso es la misma enumeración de argumentos, pero presentada hacia el final del discurso, luego de haberlos desarrollado. Tanto el anticipo como el repaso de los argumentos principales deben estar incluidos en los discursos porque ayudarán a los oyentes a acompañarnos en nuestra línea de argumentación.

## **Desarrollo de los argumentos y refutaciones**

Los primeros oradores de ambos equipos deben presentar, cada uno en su primer discurso, los argumentos principales que su equipo ha decidido utilizar para defender su posición. A partir de allí, cada equipo debe presentar refutaciones a esos argumentos, contra-refutaciones ante esas objeciones, etc. De este modo, cada argumento es retomado en cada uno de los discursos, en unas ocasiones para defenderlo y, en otras, para criticarlo.

Por ejemplo, los argumentos principales del equipo a favor serán presentados por el primer orador de ese equipo en el primer discurso del debate; a continuación, el primer orador del equipo en contra tendrá la oportunidad de refutarlos. Luego de esa refutación, el segundo orador a favor —el tercer orador del debate— debe responder a esas refutaciones. Todas estas respuestas se orientan hacia los argumentos originales; aun así y a medida que el debate avanza, deberían agregarse nuevas perspectivas, ideas y evidencias.

Veamos un ejemplo. El primer orador a favor podría comenzar diciendo:

*La demanda supera a la oferta cuando se trata del alimento para los pobres. En los últimos años, el número de personas que padecen hambre en nuestro país se ha incrementado y, con ello, la escasez en los bancos de comida administrados por el gobierno. En consecuencia, se requieren fondos adicionales para proveer la cantidad de alimento que se necesita en la actualidad.*

Luego, el primer orador en contra podría responder diciendo:

*El argumento de que “la demanda supera a la oferta” es engañoso porque gran parte del financiamiento que actualmente se destina a programas de alimentación en nuestro país está mal utilizado en gastos administrativos y*



*publicidad sobre el programa. Si utilizáramos el 100% del financiamiento actual para estos programas en comprar comida —en lugar de en publicidad y gastos administrativos—, podríamos satisfacer las necesidades de la población más carenciada manteniendo el nivel actual de financiamiento.*

A continuación, el segundo orador a favor tendría que ofrecer alguna respuesta a esta refutación. El proceso de ofrecer una respuesta a la refutación de los argumentos de un compañero suele ser llamado “reconstrucción” o “contra-refutación”. El segundo orador a favor tiene que responder a la refutación presentada por su oponente defendiendo al argumento del primer orador de su equipo. Por ejemplo, el segundo orador a favor podría responder a la refutación del primer orador en contra diciendo:

*El gobierno ha dotado a los programas de alimentación con fondos cada vez más insuficientes durante los últimos años y reducir los gastos administrativos y de publicidad no hará una diferencia importante. Que la demanda supera a la oferta no es engañoso, ya que la mayoría de los gastos que mi oponente describe son necesarios para que funcione un programa de alimentación: alguien debe administrar las compras necesarias, alguien debe contratar a los camiones que llevan los alimentos a los centros de distribución. Por otro lado, la difusión que se realiza es ineludible para que los necesitados conozcan el programa y puedan beneficiarse de él. Como dijo mi compañero, para cumplir el objetivo de satisfacer la creciente demanda de alimento, es necesario proveer al programa de fondos adicionales.*

Como esta respuesta del segundo orador a favor ilustra, el proceso de reconstrucción involucra responder a las críticas del primer orador en contra y, además, reformular el argumento original del primer orador a favor.

## **Cierre**

Finalmente, los oradores de un debate deben concluir sus discursos con un cierre. Algunos participantes optan, en esta instancia, por pedirles explícitamente al jurado y a los miembros de la audiencia que apoyen su posición en el debate. Esta petición —muy habitual— permite a los oradores finalizar su exposición centrándose en los jueces y en la audiencia: la solicitud de apoyo muestra el deseo de cada orador de ganar su aprobación.

En otros casos, los participantes optan por cerrar sus discursos utilizando recursos similares a los comentados para la apertura: estadísticas, casos o datos interesantes.



Fuentes “Tolerancia crítica y ciudadanía activa: una introducción práctica al debate educativo”, Hernán Boromo, Juan M. Mamberti y Jackson B. Mille