

Ganar debates

Ganar debates

Una guía para debatir con el
estilo del Campeonato Mundial
Universitario de Debate

Steven L. Johnson

Traducción de Juan M. Mamberti

International Debate Education Association

New York - Amsterdam - Brussels

A Jen y Mamie

Publicado por:

International Debate Education Association

105 East 22nd Street

New York, NY 10010

Copyright ©2009 International Debate Education Association

Copyright ©2013 International Debate Education Association – Spanish Language Edition

Esta publicación está registrada bajo Licencia de Reconocimiento Creative Commons.

http://creativecommons.org/licenses/by-nc/3.0/deed.es_ES

ISBN – 978-1-61770-075-0

Johnson, Steven L., 1968-

Winning debates : a guide to debating in the style of the world universities debating championships / Steven L. Johnson.

p. cm.

ISBN 978-1-932716-51-1

1. Debates and debating. I. Title.

PN4181 .J545 2009

808.53--dc22

2009007972

Design by Gustavo Stecher and Juan Pablo Tredicce | imagenHB.com

Printed in the USA

 IDEBATE PRESS

Índice

Introducción: Sobre ganar	1
Capítulo 1: Una filosofía del debate	5
Los cimientos de una filosofía del debate	5
Una filosofía del debate	12
Capítulo 2: Argumentos y argumentación	19
Los elementos de los argumentos	19
Formas de los argumentos	21
Argumentación	26
Modos de argumentación	27
Argumentación descriptiva	28
Creación de argumentos descriptivos	29
Oposición a argumentos descriptivos	30
Argumentación relacional	31
Creación de argumentos relacionales	33
Oposición a argumentos relacionales	34
Argumentación evaluativa	37
Creación de argumentos evaluativos	37
Oposición a argumentos evaluativos	41
Capítulo 3: Estasis y estructura	43
La argumentación como movimiento	44
Puntos de estasis	46
Proposiciones	47
Asuntos	50

La relación entre asuntos	52	El discurso del Primer Ministro en el debate sobre la pena de muerte	124
El control de los puntos de estasis	59	El discurso del Líder de la Oposición	126
La estructuración de los argumentos para ocupar espacio	62	Encuadre	126
Eslóganes	64	Argumentación deconstructiva	132
Recursos estructurales	67	Argumentación constructiva	132
Capítulo 4: Estrategias y habilidades básicas	71	El discurso del Líder de la Oposición en el debate sobre la pena de muerte	133
Una estrategia de control	71	Los discursos de los Vices	137
Argumentación constructiva	74	Encuadre	137
El proceso analítico	74	Argumentación deconstructiva	139
El proceso de síntesis	80	Argumentación constructiva	140
Argumentación deconstructiva	86	El discurso del Viceprimer Ministro en el debate sobre la pena de muerte	143
Estándares de calidad de los argumentos	87	El discurso del Vicelíder de la Oposición en el debate sobre la pena de muerte	147
Aceptabilidad	88	Los discursos de los Miembros	150
Relevancia	92	La extensión	151
Suficiencia	96	El discurso del Miembro de la Proposición en el debate sobre la pena de muerte	158
Estructuración de la refutación	98	El discurso del Miembro de la Oposición en el debate sobre la pena de muerte	162
Un modelo estructural para la refutación	99	Los discursos de los Látigos	166
Encuadre	101	Construcción y deconstrucción	167
Encuadre prospectivo	103	Encuadre	168
Encuadre retrospectivo	106	El discurso del Látigo de la Proposición en el debate sobre la pena de muerte	172
Encuadre de la ronda mediante la estructuración de los asuntos	108	El discurso del Látigo de la Oposición en el debate sobre la pena de muerte	176
Capítulo 5: Los oradores y los discursos	115		
El formato Parlamentario Británico	115		
El discurso del Primer Ministro	119		
Encuadre	119		
Argumentación constructiva	123		
Argumentación deconstructiva	123		

Capítulo 6: Toma de decisiones y estrategia	181	El establecimiento de la urgencia	229
La naturaleza de pensar y decidir	184	El uso de la objetividad	233
El descubrimiento de los elementos de la toma de decisiones:		Tácticas defensivas	237
la “búsqueda”	187	El equilibrio de intereses	238
Posibilidades	187	El análisis de los objetivos	244
Objetivos	189	Distinción de objetivos	245
Pruebas	193	Refutación de argumentos utilizando el análisis	
La evaluación de los elementos de la toma de decisiones:		de objetivos	246
la “inferencia”	195	La colusión implícita	251
Identificación de la jerarquía de objetivos preferidos	196		
Evaluación de la fuerza de las posibilidades	203	Capítulo 9: Juzgar debates	259
Capítulo 7: Las paradojas del debate	209	¿Quién debería leer este capítulo?	259
<i>Paradoja N.º 1:</i> La calidad de un debate depende más		Los principios que guían la evaluación	260
del acuerdo que del desacuerdo	211	<i>Tabula rasa</i>	260
<i>Paradoja N.º 2:</i> Los argumentos ganadores se benefician más		No intervención	261
de la simplicidad que de la complejidad	213	Educación	261
<i>Paradoja N.º 3:</i> Tenemos mayor probabilidad de persuadir a una		Modelos de evaluación	262
audiencia si nos enfocamos más en lo que sus miembros creen		Modelos menos prácticos	262
que en lo que no creen	214	El modelo de “la verdad de la moción”	262
<i>Paradoja N.º 4:</i> Tenemos mayor probabilidad de ganar si		El modelo de “las habilidades de los debatientes”	263
argumentamos desde una posición difícil	215	Un modelo preferido: el modelo del “movimiento”	264
<i>Paradoja N.º 5:</i> Es más probable que prevalezca nuestra defensa		Estándares relevantes de evaluación	266
si parecemos desinteresados en ganar	217	El cumplimiento de los roles	266
<i>Paradoja N.º 6:</i> Cuanto más nos esforzamos por reducir la		El estándar del “mejor debate”	268
incertidumbre a través del debate, más aumenta la nuestra	219	La sustancia y la forma	270
		Llegar a una decisión	271
Capítulo 8: Tácticas avanzadas	223	1. Identificar la proposición	272
Tácticas ofensivas	224	2. Identificar los asuntos	274
El control de la presunción	224	3. Determinar el ganador de cada asunto	276
		Verdad	277

Validez	278
4. Determinar la importancia de cada asunto	279
5. Evaluar el trabajo de cada equipo con relación a los asuntos	280
6. Informar la decisión	283
Notas	285

INTRODUCCIÓN

Sobre ganar

Con frecuencia me preguntan qué se necesita para ganar debates. La respuesta es en apariencia sencilla: ganar debates simplemente requiere que persuadas a tu audiencia de que ganaste.

La buena noticia es que todos tenemos mucha práctica en persuadir a los demás. Casi todos los días (y algunos académicos dirían que con cada palabra que pronunciamos, sobre esto volveremos después) intentamos cambiar lo que alguien piensa o hace. Cuando invitamos a alguien a almorzar, cuando opinamos sobre algún asunto del día, cuando tratamos de convencer a un profesor de que reconsidere una calificación de un trabajo y en otros cientos de pequeños ejemplos estamos involucrados en la persuasión. Estuviste persuadiendo personas durante toda tu vida.

La mala noticia es que el debate pone en evidencia esos esfuerzos persuasivos y los somete al escrutinio de la crítica y la evaluación por parte de los jueces. En lugar de simplemente medir el éxito de tus esfuerzos de persuasión en función de si la persona con la que estás hablando va a almorzar contigo o no, cuando debates enfrentas a personas cuyo objetivo exclusivo es evitar que consigas lo que deseas. Es más, alguien escucha tus esfuerzos persuasivos y los ordena en relación con los de los otros participantes. El tiempo que tienes para persuadir a quienes toman la decisión es limitado; no puedes, por ejemplo, ganarle a alguien por cansancio a través de un pedido insistente (una táctica favorita de los niños en sus esfuerzos por persuadir a sus padres). Y

debes persuadir sobre un tema que alguien te dio, no necesariamente eliges qué lado de un asunto defender.

Aun con todos esos desafíos (o, quizás, debido a ellos), el debate sigue siendo una de las mejores maneras de mejorar las destrezas de la persuasión. Como en todo, mejoras cuanto más lo haces; el debate brinda abundantes oportunidades de convertirse en un mejor persuasor.

Este libro, entonces, se enfoca en cómo sacar el mayor provecho de la experiencia de debatir. Mi opinión —reforzada por mi experiencia como debatiente, entrenador y juez— es que el ejercicio académico del debate es extraordinariamente poderoso por la motivación competitiva de sus participantes. Los debatientes quieren ganar rondas de debate y tienen, en consecuencia, una razón intrínseca y fuerte para aprender a persuadir de manera más eficaz. Uno de mis objetivos es ofrecer perspectivas, estrategias y tácticas que ayuden a los debatientes a persuadir de forma más eficaz y, por lo tanto, a ganar más rondas. En palabras simples, quiero ofrecerte las herramientas para ganar debates.

Pero un segundo objetivo, de igual importancia, es mejorar la práctica del debate en sí. Del mismo modo en que toda competición empuja a quienes participan a la excelencia, el debate les da a sus participantes la oportunidad de trascender. El arte de la persuasión —y es un arte, uno de los primeros estudiados por los antiguos griegos y romanos, los fundadores del pensamiento occidental— les ofrece a sus practicantes la oportunidad de buscar lo sublime, de ir más allá de la experiencia humana promedio y ordinaria. Los buenos debatientes son artistas y los debates que crean son obras de arte. Como todo arte, el debate demuestra el potencial de los seres humanos de crear excelencia. El buen debate, como la creación del buen arte, revela e ilumina la experiencia humana. El debate puede ser hermoso: espero

que este libro contribuya en alguna pequeña medida a producir debates interesantes, emocionantes e inspiradores. En otras palabras, quiero promover debates más “ganadores”.

Para alcanzar estos dos objetivos, comenzaré explorando un punto de vista sobre la argumentación que siempre me ha ayudado a explicar qué se requiere de un debatiente exitoso. El capítulo 1 presenta una filosofía de la argumentación que permite comprender cómo piensa la gente sobre los argumentos que encuentran en una ronda de debate y, en consecuencia, cómo puedes elaborar esos argumentos (como una afortunada coincidencia, esta filosofía también explica mucho sobre cómo piensan las personas fuera de las rondas de debate).

Desde allí, nos introduciremos en una tarea mucho mayor: explicar la práctica que emana de esta filosofía. El resto (y la mayoría) de este libro estará concentrado en identificar las habilidades necesarias para ganar debates y en presentar maneras de desarrollarlas.

Los capítulos 2 y 3 presentan el “lenguaje” del debate —argumentación— por medio de una discusión sobre qué es un argumento y cómo interactúan los argumentos, tanto desde el punto de vista de la lógica (en diferentes modos de argumentación) como de la estructura (a través de puntos de estasis).

Los capítulos 4 y 5 se enfocan en las técnicas de debate y el formato en que pueden ser desarrolladas. El capítulo 4 introduce tres habilidades fundamentales que deben dominar todos los debatientes: la argumentación constructiva, la argumentación deconstructiva y el encuadre de argumentos. El capítulo 5 examina el formato de debate competitivo Parlamentario Británico y describe los roles de los oradores que participan en él.

Los capítulos 6, 7 y 8 ofrecen una perspectiva avanzada del debate

diseñada para desafiar e inspirar a debatientes experimentados y, al mismo tiempo, interiorizar a los principiantes. El capítulo 6 examina una perspectiva sobre la toma de decisiones y la aplica al debate académico. El capítulo 7 presenta algunas observaciones paradójicas sobre el debate diseñadas para promover el pensamiento reflexivo sobre las mejores prácticas de debate. El capítulo 8 presenta una idea general de algunas de las tácticas avanzadas que me resultaron particularmente útiles al entrenar a mi equipo.

El texto concluye con una discusión sobre la tarea de juzgar debates en el capítulo 9. Si bien fue escrito para guiar a los jueces en su trabajo, este capítulo también será de gran interés para cualquier debatiente que quiera beneficiarse de entender cómo los jueces piensan sobre las rondas.

En suma, espero que el texto provea una visión coherente y útil del debate que fomente la discusión, el desacuerdo y la experimentación de todos los que estamos involucrados en la actividad. Cuando buscamos modos de hacer que avance la práctica del debate, estamos —por definición— involucrados en debates ganadores.

CAPÍTULO 1

Una filosofía del debate

Los cimientos de una filosofía del debate

Si se le preguntara, la mayoría de la gente probablemente diría que prefiere evitar las discusiones. Las discusiones, diría, son la fuente de mucho dolor y frustración en nuestras interacciones con los demás. Teniendo en cuenta lo que la mayoría de la gente entiende por discusiones, este punto de vista no es sorprendente.

Parece extraño, entonces, que exista una larga tradición en los sistemas educativos occidentales de enseñarles a las personas cómo discutir. ¿Los docentes de estas escuelas realmente quieren que sus estudiantes sufran? No, en absoluto. De hecho, el espacio preeminente que se le da a la discusión en las tradiciones educativas occidentales está basado en una visión de la discusión que no la concibe como una consecuencia desagradable de la interacción humana, sino como el fundamento mismo del conocimiento humano.

El conocimiento de los humanos sobre el mundo que los rodea es producto de la interpretación que le dan a su experiencia. Una diferencia significativa entre los humanos y otras criaturas es la habilidad para interpretar las experiencias de varias maneras; para los humanos, la experiencia no está fijada, es producto de sus elecciones.

Los animales interactúan con el mundo de manera instintiva: se encuentran con estímulos de su entorno y reaccionan de acuerdo con

su “programación” biológica. Por ejemplo, impulsados por motivos genéticos fuera de su comprensión, los animales no copulan por la alegría del acto ni por la belleza de la relación, sino para satisfacer una necesidad biológica de procrear.

Los humanos, por otra parte, no están limitados a conocer el mundo solo a través de sus instintos. Para interactuar con su alrededor, los individuos primero construyen el significado de sus experiencias a través de palabras que describen ese mundo. De hecho, porque intentan asignarle significado al mundo que los rodea, están en gran parte alejados de modos de conocimiento instintivos. En lugar de simplemente satisfacer impulsos biológicos copulando con el primer miembro de su especie disponible, por ejemplo, los humanos construyen rituales simbólicos elaborados para explicar la copulación: el amor, el noviazgo, la fidelidad, el matrimonio y el divorcio son solo algunas del gran número de construcciones creadas para explicar su relación romántica con los demás.

El especialista en retórica Kenneth Burke explica la necesidad de los individuos de construir el significado de su mundo llamándolos “animales que usan símbolos”. Burke intenta transmitir que la característica distintiva de los humanos es el uso de símbolos —lenguaje— para explicar sus experiencias. Considera que los humanos son a la vez bendecidos y maldecidos por su habilidad de interpretar sus experiencias: por un lado, son libres de construir elaboradas explicaciones del mundo que les rodea, a menudo muy buenas y, en última instancia, satisfactorias. Por el otro, esa libertad de construir el significado también implica que no existe una interpretación *única, correcta y absoluta*¹.

Los individuos se ven obligados a operar en un mundo de información

limitada e imperfecta y, en consecuencia, de percepciones limitadas e imperfectas. Debido a que construimos nuestro mundo a través de los símbolos que utilizamos, sabemos que nuestras explicaciones son nuestras propias creaciones. Porque sabemos que nosotros creamos estas explicaciones —y que otros pueden crear explicaciones diferentes— estamos constantemente inseguros del significado de nuestra experiencia. La Teoría de la Reducción de la Incertidumbre explica que los seres humanos se comunican entre sí para reducir la incertidumbre sobre el mundo que les rodea, que resulta de la falta de un significado fijo².

Se pueden hacer tres observaciones sobre la relación entre la incertidumbre y la comunicación:

1. Predomina la incertidumbre. Debido a que los seres humanos están alejados de experiencias instintivas del mundo y crean significado a través del uso de símbolos para describir su mundo, la incertidumbre es el sello distintivo de la experiencia humana. En otras palabras, hasta que interpretamos nuestras experiencias (y, a veces, aun luego de llegar a una interpretación) no tenemos certidumbre sobre qué significan.

2. Se reduce la incertidumbre a través de la comunicación. Aunque somos capaces de asignarles significado a nuestras experiencias, nos volvemos más seguros de nuestras propias interpretaciones del mundo cuando son confirmadas por otros. Cuando compartimos nuestras interpretaciones del mundo que nos rodea y nos responden (afirmando, negando u ofreciendo interpretaciones alternativas), estamos trabajando para reducir

la incertidumbre de la experiencia en crudo. También podemos confiar en que otros interpreten las experiencias para nosotros y, de ese modo, reducir nuestra incertidumbre.

3. El deseo de certidumbre es movilizador. A los individuos no les gusta experimentar la incertidumbre y actuarán para reducirla; la disminución de la incertidumbre es una fuerte motivación. Nos vemos forzados, entonces, a comunicarnos con otras personas para reducir nuestra propia incertidumbre.

Si la incertidumbre, y la inseguridad que resulta de ella, es predominante y movilizadora para cada individuo, imaginemos la motivación generada por la incertidumbre colectiva de un grupo de personas cuando se encuentran con una nueva e indefinida experiencia. Ningún instinto puede decirle a una nación si un estado vecino beligerante representa una amenaza legítima a la seguridad nacional o si los beneficios de desarrollar un recurso natural superan las inevitables consecuencias ambientales de ese desarrollo. En circunstancias así, *nuestra interpretación colectiva es creada a través de la comunicación que compartimos.*

El filósofo francés Michel Foucault reconoció que el proceso de comunicación —en particular, entre miembros de una sociedad— no solo crea el significado de nuestras experiencias, sino que también distribuye poder a quienes pueden crear y controlar el significado de la experiencia³. Según Foucault, a través de la comunicación sobre nuestra experiencia colectiva creamos *formaciones discursivas*. Las formaciones discursivas —creadas a través del discurso compartido— son sistemas de interpretación y significado que guían y limitan las

interacciones de una cultura.

Por ejemplo, las leyes de una sociedad son formaciones discursivas. Proveen ciertas protecciones y tratan de limitar ciertos comportamientos, pero son solo un poco más que un registro de la comunicación entre miembros de esa sociedad. En las democracias liberales occidentales, las leyes son típicamente el producto de un sistema legislativo en el que la conveniencia de un curso de acción particular es discutida y debatida. Una decisión del cuerpo legislativo o la población en general es alcanzada y, si la propuesta es exitosa, esa conclusión es registrada como ley. Esa ley, luego, está disponible para el Estado como un medio de control del comportamiento de sus ciudadanos.

El interés de Foucault en las formaciones discursivas creció principalmente por su reconocimiento de que el poder en una sociedad —es decir, la capacidad de controlar a los demás— es determinado en gran parte por la habilidad de definir y manipular las formaciones discursivas. En palabras simples, si se controla la descripción de una experiencia, se controla esa experiencia y a las personas involucradas en ella. Consideremos la diferencia entre las interpretaciones de dos recientes acontecimientos trágicos en la historia de los Estados Unidos.

El 15 de abril de 1995, un camión alquilado y cargado de explosivos fue detonado frente al edificio federal Alfred P. Murrah en la ciudad de Oklahoma, Oklahoma. Más de ciento sesenta personas murieron en la explosión. Timothy McVeigh y Terry Nichols fueron enjuiciados y castigados por su participación en el incidente. En el juicio, los fiscales federales afirmaron que la motivación para el ataque fue la represalia por políticas del gobierno estadounidense con las que McVeigh y Nichols no estaban de acuerdo.

El 11 de septiembre de 2001, ataques coordinados al *World Trade Center* en la ciudad de Nueva York y al Pentágono en Washington D. C. y el derribo de un avión secuestrado en Shanksville, Pensilvania, se cobraron cerca de 3.000 vidas humanas. Atribuidos a Al-Qaeda, un grupo fundamentalista islámico, los ataques del 11 de septiembre fueron supuestamente llevados a cabo como represalia por la política exterior estadounidense.

Estos dos hechos —los dos ataques terroristas más grandes de la historia en suelo estadounidense— ilustran bien el poder de elegir el lenguaje para interpretar la experiencia. Ambos sucesos fueron ataques terroristas motivados por la frustración con la política de los Estados Unidos. Ambos ocasionaron la muerte de civiles inocentes y cambiaron de forma drástica el modo en que los estadounidenses pensaban sobre ellos y su seguridad. La diferencia entre los acontecimientos y, más importante, sus consecuencias, están en las palabras que usamos para describirlos.

Los ataques de la ciudad de Oklahoma fueron descritos en gran medida como un acto delictivo. La respuesta del gobierno estuvo enfocada en identificar y enjuiciar a los presuntos autores del crimen. El juicio, el veredicto y el castigo resultantes parecieron brindar cierto grado de cierre para el país. El 11 de septiembre, en cambio, fue interpretado como un acto de guerra. Quienes participaron en el ataque y la organización que los apoyaba fueron identificados como enemigos del Estado. Se llevó a cabo una verdadera invasión a una nación que presuntamente apoyaba a Al-Qaeda y la consiguiente Guerra Mundial contra el Terrorismo está en curso.

Las interpretaciones muy diferentes de estos dos hechos similares en lo fundamental fueron producto del lenguaje utilizado para

describirlos: en un caso, la respuesta “oficial” identificó el acto como un delito; en el otro, el ataque fue descrito como un acto de guerra. La decisión aparentemente simple de cómo llamar a estos incidentes tuvo (y aún tiene) un profundo impacto en la vida de las personas alrededor del mundo. La interpretación de estos hechos estableció la escena para una respuesta discreta a una violación a la ley o a una acción militar todavía en marcha que duró años, mató a miles y costó miles de millones de dólares.

Es claro que el modo como elegimos interpretar nuestra realidad nos afecta. ¿Cómo, entonces, llegan a existir estas interpretaciones? ¿Cómo son creadas y diseminadas? ¿Cómo llega una sociedad entera a considerar delito un ataque y acto de guerra, otro? Así como la elección del lenguaje inicialmente hace el trabajo de describir estos hechos, los argumentos son responsables de convencer a los demás de aceptar estas descripciones.

Reducido a su función esencial, un argumento es simplemente una interpretación propuesta de alguna experiencia, respaldada por razones en su favor. Un argumento presenta una afirmación —sobre qué es algo, qué relación existe entre algunas cosas o qué valor tiene algo— y luego ofrece razones por las que otras personas deberían aceptarla. Vivimos una experiencia y, porque deseamos tener certeza, les presentamos a otras personas un argumento que establece cómo pensamos que debe ser interpretada.

Mientras creamos argumentos a favor de nuestra perspectiva, podemos encontrar otras personas con interpretaciones diferentes de los mismos hechos y, en consecuencia, argumentos diferentes para justificarlas. Nuestros argumentos son, entonces, puestos a prueba por los ajenos: a nuestra audiencia se le solicita que elija (o

ella decide elegir) entre estas descripciones que compiten entre sí. Al final, las interpretaciones que nuestras audiencias consideran más convincentes ganan y son aceptadas como la interpretación estándar de esa experiencia.⁴

Por supuesto, estas interacciones rara vez se desarrollan a lo largo de líneas tan claras. Muchas veces no está claro qué está argumentando alguien o qué interpretación quiere que aceptemos. Es más, podríamos no saber cuándo o si alguna perspectiva en particular “gana” sobre otra; rara vez una es declarada ganadora fuera de espacios deliberativos (como cuerpos legislativos o judiciales —o rondas de debate—). En cambio, tratamos de convencer a otros y estamos satisfechos si algunos parecen llegar a nuestro punto de vista.

Con independencia de si nuestros esfuerzos persuasivos concluyen formal o informalmente, al final nos damos cuenta de que nuestras percepciones son propias y de que los otros tendrán (y, a pesar de nuestros mejores esfuerzos, podrían seguir teniendo) las suyas. Nos damos cuenta de que nuestras interpretaciones no son fijas, absolutas o verificables objetivamente: son producto de nuestra imaginación y nuestra habilidad de utilizar el lenguaje para convencer a los demás de que son válidas.

Una filosofía del debate

A partir de estas observaciones sobre cómo los humanos emplean argumentos para construir la realidad, podemos extraer un marco filosófico que ilumina la práctica del debate. Esta filosofía puede ser expresada en dos premisas y una conclusión:

Premisa 1: El debate es una competencia de interpretaciones y, por lo tanto, de argumentos.

El debate requiere que los participantes persuadan a una audiencia acerca de la veracidad o falsedad de la moción; se trata de una competencia de los argumentos utilizados para probar o refutar esa moción. El objetivo de ambos equipos es ofrecer una interpretación de ciertos acontecimientos que lleve a un juez a aceptar o rechazar la moción que se considera. En este sentido, los argumentos empleados en una ronda de debate no difieren de los usados fuera de una ronda. Por lo tanto, las mismas cualidades que hacen que una interpretación propuesta de una experiencia sea convincente fuera de una ronda de debate deberían hacer convincente un argumento dentro de una ronda. Dedicaremos mucho tiempo en lo que resta de este libro a discutir esas cualidades y a la manera de crear argumentos que las muestren.

Premisa 2: La evaluación de argumentos es una actividad subjetiva.

Como cualquier esfuerzo por persuadir, el éxito de los argumentos en debates depende enteramente de la percepción de la audiencia: si el juez prefiere tu argumento antes que el de tus oponentes, es probable que ganes.

La complicación, por supuesto, es que lo que hace a tus argumentos preferibles para un juez puede no hacerlos preferibles para otro. Lo que uno puede considerar una explicación apasionante de una posición, a otro puede resultarle poco creíble.

Sin embargo, existen algunos métodos para argumentar que la mayoría considera excelentes. Aún más importante, hay enfoques

típicos que un equipo contrario puede utilizar para poner a prueba los argumentos de sus oponentes e identificar (para la mirada de los jueces) sus defectos.

No obstante, la persuasión es una actividad fundamentalmente humana y, como tal, será siempre imperfecta y misteriosa. Con frecuencia vas a construir argumentos que considerarás sobresalientes. Vas a hacer afirmaciones y a ofrecer pruebas que te parecerán mucho mejores que las de tus oponentes. Presentarás críticas a los argumentos de tus oponentes que creerás devastadoras de todo su esfuerzo por probar su posición. Vas a comparar tus argumentos con los de tus oponentes y con la moción, y demostrarás con claridad que tu trabajo es superior. Y aún así, vas a perder.

Parte de lo que el debate enseña es que no siempre es posible entender o influir exitosamente sobre las percepciones de quienes nos rodean. Es necesario estar en paz con las decisiones que tomen los otros. Si bien es una tarea difícil, es una de las lecciones más valiosas que el debate puede enseñar.

Estas dos premisas conducen a una conclusión que estará presente en el resto del libro:

No hay una manera “correcta” de debatir

Las premisas suenan indudablemente muy negativas. Sostener que el debate es una competencia de interpretaciones de la realidad y que nunca podemos saber con certeza por qué alguien prefiere un argumento en lugar de otro suena como una condena a la actividad. Todo lo contrario.

Estas mismas observaciones son las que hacen al debate un ejercicio competitivo y educativo tan rico y gratificante. Es su subjetividad la que convierte al debate en una actividad tan desafiante y valiosa: las propias reglas con las que la competencia es evaluada están sujetas a los esfuerzos por persuadir que realicen los participantes.

A diferencia de otras competencias, el debate tiene pocas reglas fijas. El orden de los oradores y los límites de tiempo son buenos ejemplos de las que existen en el debate académico: tienden a ser las que rigen cómo será administrada cada ronda.

Las reglas sustantivas —es decir, las que rigen el *contenido* de los debates— son casi inexistentes. A primera vista, esto no parece tan trascendental: dado que los temas que se debaten cambian regularmente, sería casi imposible definir qué podrían decir los competidores. Además, la propia naturaleza del debate como ejercicio de expresión libre retrocede ante la idea de restringir qué se puede decir en una ronda.

Pero esta ausencia de reglas sustantivas también significa que son sujetos legítimos del debate los propios estándares con los que los jueces determinan al ganador de una ronda en particular. ¿Debería un juez prestarles más atención a los efectos de una propuesta sobre las libertades de los ciudadanos individuales de un país o a la seguridad colectiva de una nación como un todo? ¿Debería darle mayor consideración a las preocupaciones por los efectos medioambientales que puede provocar la implementación de una política o a los beneficios económicos que resultarían de aprobarla? Estas decisiones —las que el juez debe tomar para determinar quién gana la ronda— están sujetas a los argumentos

de los debatientes.

Por otra parte, es poco lo que está expresamente prohibido como estrategia, ya que la mayor parte de ella está basada en el contenido de los argumentos elaborados en su persecución. ¿Un debatiente puede hacer referencia a su experiencia personal? ¿Un equipo de la Oposición puede ofrecer una propuesta de política alternativa para hacer frente a la conveniencia de la política de la Proposición? ¿Un equipo puede sostener que, aun si fueran ciertas las ideas del equipo contrario, las consecuencias de votar por su posición no pueden ser toleradas?

Si se las presenta como dudas sobre qué está “permitido” en el debate, estas preguntas son fundamentalmente erradas. En lugar de preguntar si algo está *permitido* por unas reglas imaginadas, los debatientes deben preguntar: “¿Este enfoque es conveniente en lo estratégico?”. En términos más simples, si lo que se hace ayuda a convencer a los jueces, entonces el enfoque es apropiado⁵.

La falta de un enfoque “correcto” —tanto en términos de qué persuade a un juez como de qué permiten las reglas— crea una gran incertidumbre a la que muchas veces se enfrentan debatientes (y jueces) novatos que desean reglas y estándares definidos con claridad. Satisfacer este deseo —es decir, intentar legislar y estandarizar el contenido y la práctica del debate— sería como pedir que identificáramos una única manera de pintar o una forma estándar de tocar música. Hacerlo sería contrario a la propia naturaleza de la actividad. El debate, como actividad subjetiva, humana, es un arte de creación: el debatiente toma decisiones sobre qué decir, cómo decirlo o qué relevancia se le da a ese enunciado en la ronda. Estas elecciones revelan (y

construyen) quién es ese debatiente; como en cualquier arte que crea un artista, esas elecciones constituyen la expresión creativa de ese debatiente. Lo que hace al arte y a la música maravillosos es su diversidad: la belleza del arte radica en la interacción única entre el artista y el observador; el encanto de la música está en la unicidad de expresión del compositor o músico. El debate no es diferente.

En este libro no recomiendo una manera de debatir. En cambio, espero presentar una variedad de herramientas que, utilizadas solas o en conjunto con otras, puedan incrementar las posibilidades de que ganes la ronda. En muchos sentidos, aprender a elegir las tácticas más eficaces para una situación particular es mucho más importante que la familiaridad con la táctica en sí. Cuando domines ambas, estarás bien encaminado para ganar debates.

CAPÍTULO 2

Argumentos y argumentación

Cuando piensan en una discusión, muchas personas imaginan una disputa entre individuos. A menudo considerada desagradable, una discusión — como la mayoría de la gente la imagina — puede implicar desde un cortés intercambio de opiniones hasta una pelea a gritos entre rivales implacables.

En el contexto del debate, ninguna de estas concepciones de la discusión es adecuada. Aquí, el argumento¹ es la pieza fundamental de la persuasión. *Un argumento es un conjunto de aseveraciones organizadas de una manera que pone de relieve las conexiones entre esas ideas para demostrar que, debido a que algunas de las aseveraciones del conjunto son consideradas verdaderas, otras aseveraciones del conjunto también deberían ser aceptadas como verdaderas.*

Los elementos de los argumentos

Los argumentos están compuestos por tres elementos: *afirmación, fundamento e inferencia*. La *afirmación* es la aseveración que la persona que presenta el argumento desea que sea aceptada por la que lo escucha. Si ofrezco un argumento que busca demostrar que la eutanasia debería ser permitida para personas enfermas terminales, la

¹N. del T.: Donde en este párrafo y en el anterior dice “discusión” o “argumento”, en el original, en inglés, aparece una misma palabra: “argument”, que puede significar tanto “discusión” como “argumento”.

afirmación que quiero que sea aceptada es “el Estado debería permitir la eutanasia para personas enfermas terminales”. Las afirmaciones son las ideas que la audiencia todavía no acepta como verdaderas y que la persona que crea los argumentos pretende que acepte.

Sin embargo, por sí sola una afirmación no es un argumento. Por ejemplo, si se presentara solo la afirmación de que la eutanasia debería ser legal, la mayoría de la gente preguntaría “¿por qué?”. Para motivar a la audiencia a aceptar la afirmación, es necesario que la persona que presenta el argumento la fundamente.

En un argumento, el *fundamento* es una idea o conjunto de ideas que la audiencia acepta como verdaderas y que proporcionan la base para la aceptabilidad de la afirmación. La persona que presenta el argumento desea mover a quienes están en la audiencia de lo que creen (el fundamento) a lo que todavía no creen (la afirmación). En el argumento sobre la eutanasia, quien argumenta podría ofrecer como fundamento la idea de que después de la muerte finaliza el sufrimiento físico del paciente terminal. Siempre que los miembros de la audiencia acepten este fundamento, podrán conectarlo con la afirmación de que la eutanasia debería ser legalizada.

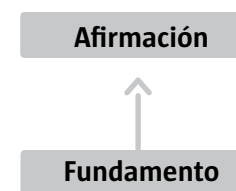
La verdadera magia del argumento ocurre cuando la audiencia descubre la conexión entre la afirmación y el fundamento. El descubrimiento de esta conexión es conocido como *inferencia*. En nuestro ejemplo de la eutanasia, la conexión que la audiencia descubriría es que, dado que la muerte pone fin al sufrimiento físico y que la eutanasia adelanta la muerte inevitable de una persona enferma terminal, la eutanasia es deseable. Este deseo, expresado en términos de las políticas públicas de una sociedad, se convierte en una razón a favor de la legalización de la eutanasia.

El proceso de inferencia —de darse cuenta de la relación entre las ideas— es la fuerza que mueve a los miembros de la audiencia de lo que creen (el fundamento) a lo que queremos que acepten (la afirmación). Tanto si quien argumenta la hace explícita (a través de una explicación de la relación que existe) como si la deja para ser descubierta por quienes componen la audiencia (a través de su propio proceso racional), la inferencia es el motor del argumento.

Al margen de cómo la inferencia es activada por un argumento, existen algunos modos estándares de estructurar ideas entre diferentes argumentos.

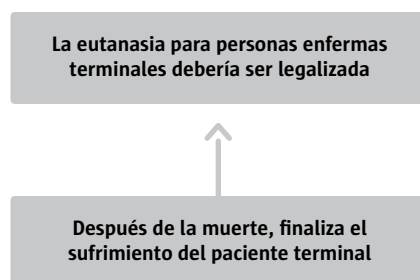
Formas de los argumentos

Los argumentos tienen diversas formas. La más básica, utilizada en nuestro ejemplo de la eutanasia, es conocida como un **modelo simple** de argumento.



En este modelo, el fundamento está debajo de la afirmación, para indicar que actúa como base del argumento. La flecha indica la inferencia: el movimiento de las creencias de los miembros de la audiencia, desde el fundamento (en el que creen) hacia la afirmación

(en la que todavía no creen). El argumento a favor de la legalización de la eutanasia se vería del siguiente modo:

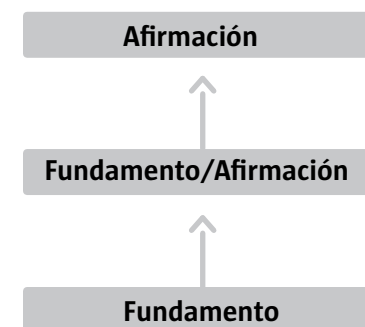


No muchos argumentos son tan sencillos como sugiere el modelo simple. Las aseveraciones que componen la mayoría de los argumentos pueden servir para varias y a veces múltiples funciones. A continuación, se muestran algunas variaciones del modelo simple de argumento.

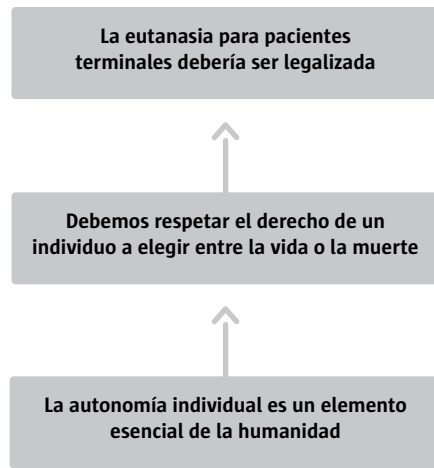
El **modelo de cadena** reconoce que el argumentador pocas veces tiene certeza sobre qué cree su audiencia y, en consecuencia, no puede estar seguro de qué ideas servirán como fundamento. Tal vez, lo que el argumentador cree que es fundamento para una afirmación en particular puede convertirse en una afirmación para la que la audiencia demande fundamento.

En el argumento citado, por ejemplo, un argumentador puede sostener que la eutanasia debería ser legalizada (la afirmación) porque el derecho a elegir morir debe ser respetado por encima de cualquier otra preocupación (el fundamento). Es posible, sin embargo, que una

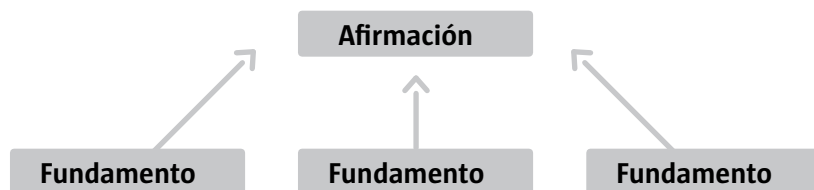
audiencia no crea que el derecho del paciente a elegir sea primordial, y alegue que la familia y la sociedad en general tienen un interés en la decisión de esa persona. Si es así, el fundamento se convierte en una afirmación que debe ser probada.



En el caso del argumento sobre la eutanasia, el argumentador puede tratar de justificar el fundamento sosteniendo que la autonomía de un individuo en la toma de decisiones es esencial para su humanidad. Ese argumento puede verse así:

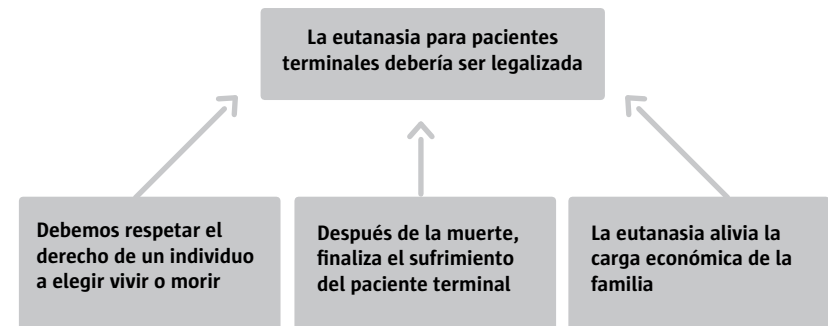


En otros casos, quien argumenta puede ofrecer una variedad de bases como fundamento para su afirmación. Proporcionar varios fundamentos para la afirmación incrementa la probabilidad de que la audiencia considere convincente una o quizá varias áreas de fundamento. Esta forma de argumento es representada en el **modelo de grupo**.

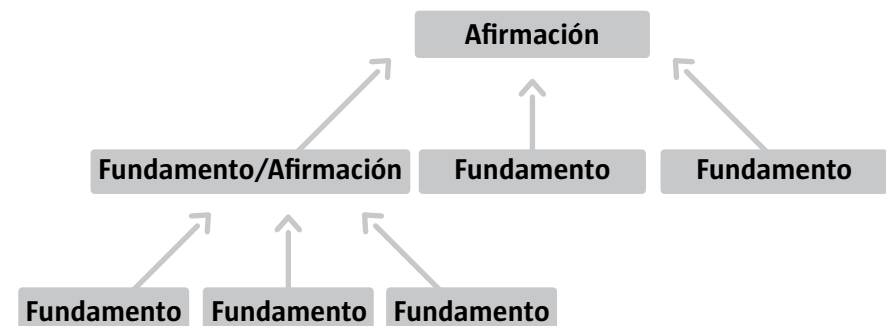


En el ejemplo, el argumentador puede sostener que la eutanasia debería ser legalizada porque pondría fin al sufrimiento de enfermos

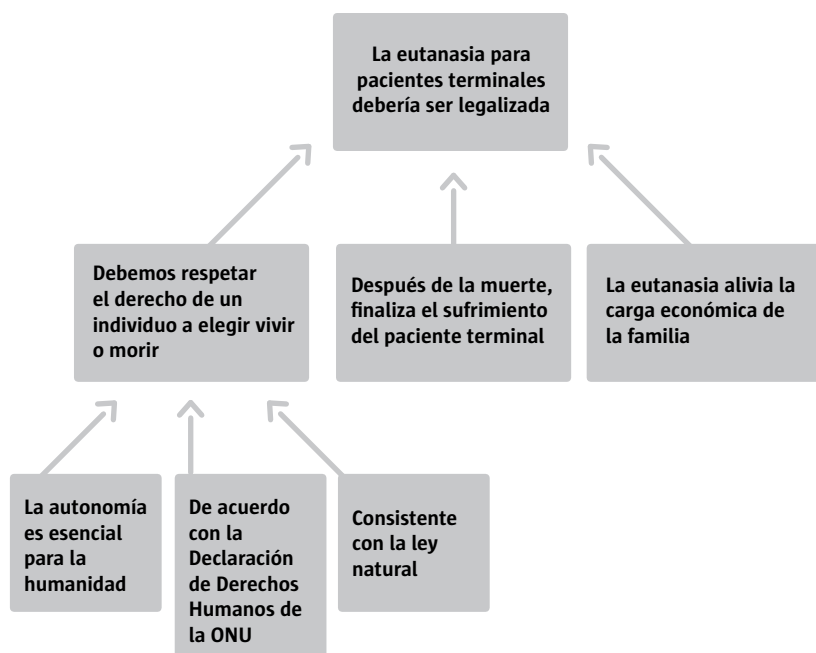
terminales, honraría la autonomía del individuo para decidir y evitaría el gasto considerable de cuidar a un paciente terminal.



Por último, el **modelo complejo** representa la combinación de los de cadena y de grupo. En este modelo, el argumentador ofrece una variedad de bases para la afirmación y algunas o todas ellas se convierten, a su vez, en afirmaciones que requieren fundamento. La mayoría de los argumentos se asemejan al modelo complejo.



Si todas las versiones de los argumentos anteriores sobre la eutanasia se combinaran, formarían un argumento complejo:



Argumentación

Los argumentos son para la argumentación como las oraciones para la conversación. En ambos casos, la actividad (argumentación o conversación) requiere los elementos (argumentos u oraciones), pero los elementos solos no son suficientes para constituir la actividad. En otras palabras, se puede tener argumentos sin tener argumentación y

decir oraciones sin entablar una conversación.

La argumentación ocurre cuando al menos dos individuos presentan, critican y defienden argumentos en un esfuerzo por probar que sus afirmaciones deben ser preferidas a las del otro. Este intercambio requiere que los participantes desarrollen y articulen sus propios argumentos, que escuchen los de otro(s) participante(s), que critiquen los presentados por otro(s) participante(s), que defiendan sus propios argumentos ante la crítica y que comparen y contrasten los presentados por todos los participantes en el intercambio.

Si yo ofreciera el argumento sobre la eutanasia esbozado arriba y otro presentara un argumento en contra de la legalización, estaríamos involucrados en la argumentación. La argumentación puede tener lugar con el objetivo de convencer a quienes argumentan de que cambien sus acciones u opiniones, o puede buscar convencer a una audiencia de que cambie sus acciones u opiniones. El debate es una forma estructurada de argumentación que busca convencer a una audiencia de un punto de vista en particular.

Modos de argumentación

La argumentación ocurre sobre una variedad notable de asuntos y adopta múltiples formas. Hay, sin embargo, algunos tipos de argumentación predecibles e identificables que surgen una y otra vez, en especial en el debate académico competitivo. Estos temas, determinados por el asunto y el foco de la argumentación, son conocidos como *modos de argumentación*. Entender estos modos ayuda a saber qué argumentos son relevantes en una discusión en particular, qué apoyo es necesario para probar la veracidad de una afirmación y cómo

es posible refutar afirmaciones contrarias.

A través de una consideración de los tipos de argumentos que por lo general se encuentran en los debates, el estudioso de la argumentación Robert Trapp identifica tres modos de argumentación: descriptiva, relacional y evaluativa⁶. La descriptiva se enfoca en controversias sobre la naturaleza y la definición de las cosas; la relacional se refiere a controversias sobre la relación entre las cosas; y la evaluativa trata controversias sobre la importancia o el valor de las cosas.

Estos modos de argumentación pueden operar de manera independiente unos de otros o pueden estar interconectados. Un debate puede, por ejemplo, indagar sobre la proposición de que “los videojuegos violentos deberían ser prohibidos”. En consecuencia, este debate requiere un modo de argumentación evaluativo (por ejemplo, “¿Es buena o mala una prohibición de los videojuegos violentos?”). A pesar de eso, los debatientes rápidamente se dan cuenta de que para evaluar la conveniencia de esta prohibición deben crear argumentos sobre si los videojuegos representan una violencia realista (argumentación descriptiva) y sobre si la exposición a la violencia en los medios de comunicación hace que el espectador se comporte violentamente (argumentación relacional). En este debate, los tres modos de argumentación serán utilizados. Dado que la mayoría de los argumentos en un debate corresponde a alguno de estos tres modos, es necesario entender cómo crear argumentos de cada uno de ellos.

ARGUMENTACIÓN DESCRIPTIVA

El modo de argumentación descriptivo está relacionado con la naturaleza y la definición de las cosas. La argumentación descriptiva ocurre cuando las personas no están de acuerdo sobre qué es algo. Por

ejemplo, cuando se debate sobre la legalización de la eutanasia, las partes involucradas a menudo intercambian argumentos descriptivos sobre si la eutanasia es un asesinato. Una parte puede afirmar que la eutanasia, como el asesinato, significa terminar con la vida humana de manera premeditada. Además, podría sostener que ambos contienen un acto intencional que resulta en el fin de la vida de otra persona y que, por lo tanto, la eutanasia es equivalente al asesinato.

La parte contraria puede responder que si bien la similitud descripta entre el asesinato y la eutanasia es adecuada, el asesinato — a diferencia de la eutanasia — ocurre sin el consentimiento de la persona cuya vida finaliza y, en consecuencia, la eutanasia es diferente. Los debatientes intercambian argumentos como estos, y otros sobre las descripciones de la eutanasia y el asesinato, en un esfuerzo por establecer la naturaleza y la definición de la eutanasia. Estos argumentadores están involucrados en la argumentación descriptiva.

Creación de argumentos descriptivos

Los argumentadores pueden crear argumentos descriptivos eficaces de diversas maneras. Pueden usar la táctica de la **diferenciación** para demostrar la naturaleza de algo. Para hacerlo, el argumentador ubica lo que se considera dentro de una clase general y luego lo diferencia del resto de la clase. Si se debate la naturaleza del calentamiento global, un debatiente puede afirmar que el calentamiento global es un aumento de la temperatura en la superficie de la Tierra (clase) causado por el efecto invernadero atmosférico (diferenciación).

El uso del **ejemplo** para describir las características de una arista tangible de lo que se considera puede ayudar a ilustrar la naturaleza y la definición de esa cosa. Si se argumenta que el libre comercio le

permite a Nike exportar trabajos a naciones en desarrollo que no tienen regulaciones fuertes para proteger a los trabajadores o al medio ambiente, se emplea un ejemplo para ilustrar la naturaleza y la definición del libre comercio.

Cuando comparan la cosa en consideración con otras similares, los argumentadores pueden usar **analogías**. Para sostener que el uso recreativo de la marihuana debería ser legalizado, los debatientes pueden comparar cómo sería manejada la marihuana con el sistema que regula el alcohol. Al trazar un paralelismo entre la administración de estos dos tóxicos, los argumentadores desean demostrar la naturaleza y la definición de la marihuana legalizada.

Por último, quienes argumentan pueden apoyarse en la **autoridad**. Al hacerlo, están confiando en alguien o en algo con aparente pericia para definir las características de la cosa en cuestión. Cuando presenta argumentos sobre la naturaleza de la educación, un debatiente puede sostener que es un derecho humano fundamental porque está identificada como tal en la Declaración Universal de Derechos Humanos.

Oposición a argumentos descriptivos

Para refutar argumentos descriptivos, varias pruebas resultan útiles. En primer lugar, poner a prueba los argumentos determinando qué tan **intrínsecas** son las características asociadas a la cosa que se describe. Las características intrínsecas son sustanciales para su descripción; en cambio, las no intrínsecas son irrelevantes para la descripción de la cosa.

Por ejemplo, al refutar un argumento que afirma que la pena capital como se la practica en los Estados Unidos es racista, un oponente puede sostener que las características de racismo no son intrínsecas al acto

de la pena capital. Puede afirmar que, a pesar de que la pena puede ser administrada de una manera sesgada racialmente, la aplicación sesgada racialmente no es una característica intrínseca. Al hacerlo, desea convencer a una audiencia de que la pena capital puede ser practicada de un modo que no es sesgado racialmente.

Otra prueba eficaz para argumentos descriptivos es la **rigurosidad**. Esta prueba pregunta si se han identificado todas las características relevantes de la cosa que se describe. Si no es suficientemente completa, la descripción es inadecuada. Por ejemplo, si un debatiente está a favor de leyes que prohíban el uso de drogas, puede afirmar que esas leyes buscan proteger a la gente de actividades que pueden ser perjudiciales. Un oponente a esas leyes puede refutar diciendo que no solo protegen a las personas de sí mismas, sino que también representan una oposición moral al uso recreativo de las drogas. Por lo tanto, una caracterización de las leyes como exclusivamente benévolas no es una descripción suficientemente rigurosa de las leyes antidrogas.

ARGUMENTACIÓN RELACIONAL

En el modo de argumentación relacional, los debatientes intercambian argumentos sobre la relación que existe entre las cosas, usualmente causal⁷. Este modo de argumentación atañe a la capacidad y la probabilidad de que un fenómeno o evento produzca otro. Si hacer ilegal el uso de drogas disminuye su consumo, si la pena de muerte disuade del delito y si la violencia en los medios de comunicación causa una violencia real son todos temas de argumentación relacional sobre relaciones causales.

La argumentación causal se refiere a relaciones sobre las que nunca podemos estar seguros. Sabemos que la lluvia es causada por

la humedad en el aire y un catalizador alrededor del que la humedad puede condensarse hasta alcanzar el peso necesario para caer al suelo. Podemos verificar la relación entre la humedad, el polvo y la lluvia, tanto en escenarios naturales como artificiales. En esencia, la causa de la caída de lluvia no es un tema de argumentación; es aceptada como un hecho. Desafortunadamente, no tenemos este nivel de confirmación para muchas otras relaciones.

Por ejemplo, no sabemos exactamente qué pasará con los patrones de clima globales si la temperatura media de la Tierra continúa en ascenso. De hecho, no sabremos con certeza cuáles serán los efectos del cambio climático sobre el clima hasta después de que hayan ocurrido. Sin embargo, basados en la información que tenemos, podemos hacer predicciones causales sobre qué creemos que pasará. En otras palabras, nos involucramos en la argumentación relacional sobre lo que no podemos (o no podemos todavía) saber. Esto es particularmente relevante en el debate: son estas cuestiones relacionales no resueltas (y todavía no resolubles) las que inducen debates en primer lugar. Considera cualquier debate sobre el comportamiento humano: la motivación humana —el foco de una porción significativa de la argumentación causal en el debate— es rara vez explicada de forma indiscutible. Cuando proponemos leyes o regulaciones que buscan restringir ciertos comportamientos, lo hacemos porque esperamos que esas regulaciones afecten al comportamiento humano; esa esperanza está basada en un razonamiento causal que, en el mejor de los casos, produce un nivel de certidumbre suficiente para permitirnos actuar. No podemos decir con certeza absoluta cuál será el efecto causal de la regulación, pero estamos inducidos a creer —a través de un razonamiento causal— que el resultado será el que deseamos.

Para aquellas relaciones que no están verificadas o no son verificables, necesitamos crear argumentos a favor (o en contra) de las supuestas relaciones entre los fenómenos. Hay varios modos de crear argumentos eficaces sobre relaciones causales.

Creación de argumentos relacionales

Una de las maneras más eficaces de crear argumentos causales amplios y exhaustivos es utilizar la técnica de la **reducción**. La reducción propone que una afirmación general sobre una relación causal (difícil de predecir) se verá reflejada en una consideración más limitada de la misma relación causal (más fácil de predecir). Si, por ejemplo, quiero argumentar que penas más severas disminuyen el conducir en estado de ebriedad, podría reducir esa relación causal afirmada por un examen de la conducta de una persona: argumentar que sería menos probable que yo condujera borracho si supiera que mi primera condena sería un tiempo significativo en prisión; por lo tanto, deberíamos aprobar sentencias más severas.

Se puede utilizar la reducción de varios modos. En primer lugar, quien argumenta puede reducir la relación causal afirmada de una generalización sobre una clase a un miembro de esa clase. Un ejemplo de este enfoque es el argumento sobre el efecto de penas más severas para conductores en estado de ebriedad.

Otro modo de utilizar la reducción es sustentar argumentos sobre relaciones causales amplias dentro de una clase al limitar la consideración a las características de esa clase. Si afirmo que podemos incentivar a los consumidores a usar energía renovable ofreciendo subsidios que la hagan más barata que las fuentes no renovables, puedo corroborarlo al señalar que las personas (consumidores) son egoístas y

codiciosas y que, en consecuencia, buscarán productos más baratos.

Otra manera de crear argumentos causales es a través del uso de **analogías**. Esta estrategia establece una relación causal entre cosas comparando un caso desconocido con circunstancias conocidas. Si afirmara que crear un sistema público de salud resolvería la crisis de salud en los Estados Unidos y ofreciera como fundamento la eficacia de los sistemas públicos de cuidado de la salud de Canadá y el Reino Unido, estaría usando una analogía para establecer la relación causal proyectada.

Una manera final de establecer argumentos causales es confiar en la **autoridad**. Al referirse a un experto cuyas credenciales hacen creíbles sus afirmaciones sobre la naturaleza de la relación causal, un debatiente puede establecer la probabilidad de la relación causal presentada. Si elaboro un argumento de que el cambio climático global es el resultado de mayores niveles de gases de efecto invernadero en la atmósfera, puedo acudir para probar mi afirmación a la opinión de científicos que han estudiado el asunto⁸.

Oposición a argumentos relacionales

Ya que razonar sobre relaciones causales es fundamental para el entendimiento del mundo que nos rodea, no es una sorpresa que haya varias maneras de probar la validez de estos argumentos. Estas pruebas, aplicadas a un argumento causal de un oponente, son una forma convincente de hacerles frente.

Una prueba muy básica para los argumentos causales es la de la **capacidad**. Antes de indagar la probabilidad de la relación causal afirmada en un argumento, esta prueba pregunta si la causa supuesta es capaz de producir el efecto supuesto. Quienes cuestionan

el efecto disuasivo de la pena capital a menudo usan esta prueba para socavar la relación causal afirmada por quienes sostienen que la pena capital impedirá los asesinatos. La mayoría de los asesinatos, afirman los oponentes, son actos pasionales, no el producto de una intención racional. Por consiguiente, fallará un elemento disuasorio que requiera que el potencial criminal pondere las consecuencias de su comportamiento. En otras palabras, la pena de muerte no impedirá los asesinatos.

Una segunda prueba de razonamiento causal es el examen de si las causas son **necesarias y suficientes** para producir el efecto supuesto. Las causas *necesarias* son las requeridas para ocasionar un efecto determinado: la presencia de oxígeno es una causa necesaria para la combustión. Las causas *suficientes* son las que por sí mismas provocarán ese efecto determinado. Si bien el oxígeno es requerido para la combustión, no la provocará por sí mismo. Un argumento que afirma una relación causal puede ser comprometido si se demuestra que la causa no es necesaria (y, por lo tanto, la relación no es segura) o que no es suficiente (y que no puede, entonces, ser presentada de manera aislada como una causa del efecto supuesto).

La prueba de la **ausencia** es otra manera de evaluar las relaciones causales. Para emplearla, quien argumenta demuestra que, sin la supuesta causa, el efecto continuaría existiendo. Esta observación hace sospechosa a la supuesta relación causal. Para refutar un argumento de que la violencia en los medios de comunicación produce violencia real, puedo sostener que la violencia ha sido parte del comportamiento humano desde el principio de los tiempos y, en consecuencia, no se puede culpar a los medios por ella. En otras palabras, en ausencia de la supuesta causa (los medios violentos) el

efecto (la violencia) aún existe.

La **correlatividad** es otro factor de importancia en el establecimiento de argumentos causales convincentes. Esta prueba evalúa la coocurrencia de la causa y el efecto supuestos. Detrás de la prueba de correlatividad está la suposición de que si la causa y el efecto están efectivamente relacionados, al aumentar (o disminuir) la causa, el efecto simultáneamente aumentará (o disminuirá). Cuando intentaron establecer la conexión entre los antioxidantes y la ausencia de cáncer, los investigadores apoyaron su afirmación de una relación causal examinando los índices de cáncer en esas culturas cuyas dietas incluían gran cantidad de alimentos ricos en antioxidantes. Al demostrar que cuando una condición (el consumo de antioxidantes) aumentaba, el otro (los índices de cáncer) disminuía, los investigadores pudieron crear un argumento convincente a favor de una conexión causal entre las dos.

Otra prueba común para supuestas relaciones causales es la prueba de la **alternación**. La alternación pregunta si hay otras causas capaces de producir el mismo efecto. En ese caso, la relación causal afirmada por el debatiente es sospechosa. Parte del debate sobre el cambio climático global se enfocó en la prueba de alternación para determinar si un aumento en los gases de efecto invernadero era culpable del calentamiento global. Quienes se oponían a la explicación del gas de efecto invernadero trataron de argumentar que la Tierra experimenta ciclos naturales de calentamiento y enfriamiento que cambian el clima global; su punto era demostrar que dado que una causa alternativa (un ciclo de calentamiento) era capaz de producir el mismo efecto (el cambio climático), la causa supuesta (los gases de efecto invernadero) eran sospechosos.

El modo de argumentación relacional establece y pone a prueba supuestas relaciones entre fenómenos. Por sí mismos, sin embargo, los argumentos relacionales rara vez son suficientes. Generalmente, en última instancia, la argumentación relacional (y, si vamos al caso, la descriptiva) es desarrollada al servicio de la argumentación evaluativa.

ARGUMENTACIÓN EVALUATIVA

A través de la argumentación evaluativa determinamos qué es bueno o malo, deseable o indeseable, favorable o desfavorable. Mociones como “Esta casa teme por el ascenso de China” o “Esta casa prohibiría los videojuegos violentos” son ejemplos típicos de mociones que en última instancia demandan un modo evaluativo de argumentación. La gran mayoría de la argumentación en el debate competitivo culmina en la argumentación evaluativa.

Creación de argumentos evaluativos

La creación de argumentos evaluativos requiere dos pasos: primero, identificar los componentes de la evaluación y, luego, compararlos.

El paso de la identificación hace explícitos los componentes inherentes en los argumentos evaluativos: el *objeto* (o los objetos) que se evalúa y el *evaluador*. El objeto es el foco del trabajo evaluativo: en la moción “Esta casa teme por el ascenso de China”, el objeto es “el ascenso de China”. El evaluador es el término o la frase que implica un juicio de valor: en la moción de ejemplo, “teme” es el evaluador.

Antes de que esa proposición pueda ponerse a prueba, sin embargo, el objeto y el evaluador deben ser definidos. Como se señaló anteriormente, es aquí donde el modo de argumentación descriptivo juega un rol. Para describir “el ascenso de China”, los equipos pueden

hacer referencia a la creciente influencia económica de China, a su cada vez mayor peso político alrededor del mundo o a su modernización militar. Por supuesto, los equipos también podrían sostener que todos estos factores o algún otro es el que mejor define ese ascenso.

El evaluador también necesita ser definido. Para probar que algo es bueno o malo es necesario que el argumentador defina qué constituye lo “bueno” o lo “malo”. En nuestro ejemplo, antes de que un juez sea convencido de que el ascenso de China debería ser temido, necesita saber qué constituye “lo que vale la pena temer”. La definición del evaluador produce un parámetro para la evaluación. Si yo argumentara que se debe temer la consolidación significativa de poder en una nación que no sea controlada por una acumulación de poder relativamente igual en otra nación competidora, estaría determinando el evaluador de nuestra moción. Esa definición, luego, se convierte en el parámetro con el que se puede evaluar el ascenso de China.

Idealmente, la definición del evaluador y el parámetro resultante deberían ser expresados de una manera universal, aplicable a todas las instancias en las que se evalúen objetos similares. Esos parámetros universalizados pueden ser pensados con más facilidad como afirmaciones condicionales sobre la clase de objetos que se consideran. Típicamente, esos parámetros son expresados como se muestra a continuación:

“Si un (clase a la que pertenece el objeto) es (definición del evaluador), entonces es (evaluador)”.

En nuestro ejemplo, la clase general a la que pertenece China es “naciones”. Por lo tanto, nuestro parámetro puede ser expresado así:

“Si una (nación) (consolida poder no controlado por naciones competidoras), entonces se debe (temer) a esa nación”.

Esta expresión asegura que el parámetro con el que evaluamos el ascenso de China es aplicable también al ascenso de otras naciones. La universalidad del parámetro incrementa la probabilidad de que este sea un instrumento legítimo y objetivo para evaluar, en lugar de un punto de referencia creado solo para la conveniencia de quienes buscan probar una proposición en particular.

El segundo paso en la evaluación argumentativa es la comparación del objeto con el parámetro. Este es el paso más familiar en el proceso evaluativo; los debatientes se involucran naturalmente en este paso cuando formulan argumentos sobre el valor de las cosas. En estrictos términos argumentativos, la comparación del objeto con el parámetro requiere que quienes buscan probar una cierta evaluación de un objeto demuestren que este cumple con el parámetro. En nuestro ejemplo, cuando el argumentador ofrece pruebas de que el ascenso económico, político y militar de China representa la consolidación en esa nación de un poder no controlado y sin rival, está comparando el objeto con el parámetro.

Los casos creados para demostrar proposiciones evaluativas pueden tomar dos formas generales: construirse alrededor de un único parámetro (el ejemplo anterior: un único parámetro, la “acumulación no controlada de poder”, es usado para evaluar el poder económico, político y militar de China) o alrededor de varios parámetros que sirven,

cada uno, como prueba de la evaluación. Un caso para la moción “Esta casa legalizaría la eutanasia” puede ser construido alrededor de tres argumentos independientes: 1) permitir la eutanasia pone fin al sufrimiento del enfermo terminal; 2) permitir la eutanasia honra la autonomía del individuo en la toma de su propia decisión; y 3) la eutanasia legalizada evitará los gastos considerables del cuidado de un paciente terminal. En este caso, cada uno de esos argumentos contiene un parámetro implícito y distinto para determinar la conveniencia de legalizar la eutanasia:

1. Si una política médica minimiza el sufrimiento de un paciente, debería ser legalizada.
2. Si una política médica honra la autonomía de un individuo, debería ser legalizada.
3. Si una política médica minimiza la carga económica de cuidar a un paciente terminal, debería ser legalizada.

Por último, la argumentación evaluativa puede considerar dos tipos de evaluación: la simple considera la evaluación de un único objeto en relación con algún parámetro. “Esta casa teme por el ascenso de China” considera solo si el desarrollo de China es algo que se debe temer. La comparativa considera la evaluación relativa de dos o más objetos: “Esta casa prefiere las soluciones de mercado a la intervención del gobierno en crisis económicas” invita a los argumentadores a evaluar el valor relativo de las soluciones de mercado y de la intervención del gobierno, no a probar si alguna es buena o mala.

Oposición a argumentos evaluativos

Como todo argumento, los intercambiados en el modo de argumentación evaluativo están sujetos a la crítica de un oponente. La oposición a los argumentos evaluativos se basa en tres métodos generales: quienes argumentan pueden cuestionar la definición del objeto que se considera, cuestionar el parámetro usado para evaluarlo o cuestionar su medición en relación con el parámetro.

El *cuestionamiento a la definición del objeto* ocurre cuando el argumentador cree que quienes propusieron un argumento evaluativo definieron el objeto de un modo inapropiado o incompleto. Un oponente puede afirmar, por ejemplo, que enfocarse en la fuerza económica, política y militar de China distorsiona inapropiadamente la evaluación de su ascenso. El oponente puede argumentar que parte de su ascenso también ha sido la mejora del nivel de vida de muchos de sus ciudadanos, el acceso a oportunidades económicas no disponibles anteriormente y una mayor conexión con la comunidad global. Si el “ascenso de China” incluyera también esos elementos, podría sostener un oponente, no tendríamos tantos motivos para temerle. Recordemos que la argumentación descriptiva trata de argumentos sobre cómo son definidas las cosas; todas las técnicas eficaces para probar una definición alternativa serán relevantes.

Para *cuestionar el parámetro usado para evaluar*, los argumentadores deberían enfocarse en probar que el parámetro ofrecido por sus oponentes es tendencioso o incompleto. En nuestro ejemplo, la “acumulación no controlada de poder” fue propuesta como un parámetro con el que se podría establecer si se debe sentir temor por una nación. Para oponerse a quienes buscan probar que deberíamos temer por China, la oposición puede afirmar que este parámetro es incompleto. La oposición puede

sostener que por sí misma la acumulación de poder es inocua; solo cuando ese poder fuera ejercido de manera beligerante deberíamos tenerle temor a una nación. Al cambiar el parámetro con el que se evalúa “lo que vale la pena temer”, la oposición desea convencer al juez de que dado que China no ha actuado de modo beligerante, no se le debe temer.

Por último, los argumentadores pueden *cuestionar la medición del objeto en relación con el parámetro*. En este enfoque, los oponentes típicamente aceptan el parámetro ofrecido por quienes intentan probar la evaluación, pero cuestionan la prueba ofrecida para medir el objeto con relación al parámetro. Cuando quien argumenta afirma que China ha acumulado un poder económico, político y militar sin control ni rival, un oponente puede refutar demostrando que la interconexión de China con la economía global provee un control significativo sobre su influencia económica; que su autoridad política está atenuada por otras naciones —particularmente occidentales— que tienen un poder político igual o superior; y que la fuerza militar todavía es insignificante con relación a las de Rusia y los Estados Unidos, que sirven como contrapeso ante cualquier influencia militar que China pueda poseer. Al refutar la medición del objeto en relación con el parámetro, la oposición crea dudas sobre si deberíamos sentir temor por China.

Comprender el funcionamiento de los argumentos y cómo pueden ser estructurados es necesario para entender cómo pueden ser intercambiados en los modos de argumentación descriptivo, relacional y evaluativo. Teniendo firmes en la mano las técnicas para desarrollar y criticar cada uno de estos tipos de argumentos, podemos ahora comenzar a considerar cómo aplicarlas a nuestro favor en el debate competitivo.

CAPÍTULO 3

Estasis y estructura

Uno de los desafíos que los debatientes enfrentan habitualmente al trabajar con argumentos verbales es hacer clara la relación entre las ideas que intentan comunicar. Debido a que la actividad de debatir requiere un intercambio verbal inmediato, las ideas con las que trabajan los debatientes son transitorias y fluidas, y están constantemente en movimiento.

La superación de este reto requiere ser capaz de identificar los lugares y momentos en los que los argumentos se detienen, aunque solo sea momentáneamente, y, por lo tanto, permiten ser reconocidos y manipulados con mayor facilidad. Conocidos como puntos de estasis, estos lugares representan las bases sobre las que es posible construir estructuras argumentativas más complejas.

Para comprender la naturaleza y la función de los puntos de estasis, primero examinaremos una metáfora popular que imagina la argumentación como un proceso marcado por el movimiento. Desde allí entenderemos cómo los puntos de estasis funcionan como lugares de descanso para esos argumentos en movimiento y cómo los debatientes pueden usarlos para diseñar e implementar sus estrategias. Por último, nos concentraremos en cómo los debatientes pueden crear argumentos que comuniquen eficazmente su sustancia y su forma a los demás participantes.

La argumentación como movimiento

En su influyente trabajo *Metaphors We Live By (Metáforas de la Vida Cotidiana)*, George Lakoff y Mark Johnson analizan el rol que juegan las metáforas en nuestra comprensión del mundo⁹. A grandes rasgos, sostienen que los humanos llegan a entender el mundo que los rodea intercambiando información en forma de metáforas que proporcionan un contexto familiar en el que comprender nueva información. Debido a que estas metáforas expresan inherentemente nuestra versión de la realidad, Lakoff y Johnson creen que su estudio puede iluminar nuestra comprensión del mundo. Creo que esta misma iluminación puede ser alcanzada mediante el examen de una metáfora común en nuestras discusiones sobre argumentación.

Una de las metáforas más frecuentes para la argumentación es la del movimiento. Considera las siguientes descripciones de qué hacen las personas cuando argumentan:

mueven a una audiencia,
presentan posiciones,
influyen sobre oponentes,
redireccionan cuestionamientos,
siguen líneas de argumentación,
dan saltos lógicos,
se apartan de afirmaciones,
impulsan temas,
reiteran ciertos puntos,
llegan a conclusiones,

y así sucesivamente¹⁰. Esta metáfora del movimiento es reveladora de nuestra perspectiva sobre la argumentación.

Cuando hablamos de argumentar usando el lenguaje del movimiento, insinuamos al menos dos cosas importantes: primero, que pensamos en la argumentación como dinámica, fluida y transitoria; y segundo, que imaginamos a la argumentación con una dimensión espacial. Entender esta metáfora en mayor profundidad permite superar el desafío de un medio en movimiento a través de maneras de hacer que ese medio sea más estable.

Decir que la argumentación es dinámica, fluida y transitoria se basa en el modelo de argumentación discutido en el capítulo 2. Cuando examinamos la estructura de los argumentos, identificamos al modelo básico como uno que representa el movimiento de los miembros de una audiencia de lo que ya creen (el fundamento) a lo que todavía no creen (la afirmación).

El movimiento singular representado en este modelo básico de argumento es repetido y amplificado en el proceso de argumentación. Dado que cualquier posición particular presentada por un orador es una colección de argumentos simples que trabajan en conjunto para probar una proposición, dado que un orador presenta sus argumentos en un contexto en el que un oponente busca cotejarlos con sus propios argumentos, dado que estos oradores oponentes trabajan con compañeros en equipos para presentar sus posiciones y dado que en el formato de debate Parlamentario Británico hay cuatro equipos en cada

¹⁰ N. del T.: En la versión original, en inglés, todas las descripciones previas transmiten claramente una idea de movimiento. Al traducirlas al castellano, en algunos casos se pierde la idea de movimiento reflejada en el idioma original (como sucede, por ejemplo, con “presentan”, “influyen” o “reiteran”).

ronda, es exponencial la complejidad del movimiento potencial en una ronda de debate. Con tantos esfuerzos simultáneos y en competencia para mover a una audiencia, lo más probable es que haya confusiones.

Pero la metáfora del movimiento también ofrece una oportunidad para superar esta confusión. Esta metáfora sugiere que concebimos los argumentos como existentes en un contexto espacial; para moverse, algo debe existir en el espacio (o, al menos, debe ser pensado como similar a algo que existe en el espacio). Aunque los argumentos intercambiados en una ronda de debate no tienen forma física, cuando trabajamos con ellos —es decir, cuando construimos nuestros propios argumentos, deconstruimos los de nuestros oponentes o tratamos de comparar posiciones de ambos lados— lo hacemos comenzando por fijar esos argumentos a un punto de referencia. Este punto —este lugar estático imaginario en el espacio imaginario en el que los argumentos se mueven— nos permite identificar, entender y evaluar argumentos en competencia con más eficacia que si se mantuvieran en movimiento.

Puntos de estasis

Estos puntos fijos son conocidos como puntos de estasis. La estasis, por primera vez discutida por los antiguos retóricos de Grecia y Roma, se refiere a un lugar imaginado donde se encuentran los argumentos en competencia. Si estamos en desacuerdo sobre dónde almorzar —uno quiere comida india y el otro tailandesa— el punto de estasis se refiere al lugar donde comeremos. En un debate, los puntos de estasis son esos lugares donde los argumentos que creamos se encuentran con los de nuestros oponentes. Si argumento que la India debería tener un asiento permanente en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas y otro

sostiene que no, el *punto de estasis* es si la India debería conformar ese Consejo. Dos puntos de estasis generales son relevantes para el debate: los puntos de estasis que funcionan como **proposiciones** y los puntos de estasis que son **asuntos**.

PROPOSICIONES

En una ronda de debate, una proposición es el punto de estasis más general sobre el que los equipos contrarios estarán en desacuerdo. Una proposición cumple dos funciones: en primer lugar, sirve como línea divisoria que rodea los temas en debate; por otro lado, la proposición divide el terreno entre quienes argumentan a favor de la proposición y quienes lo hacen en contra.

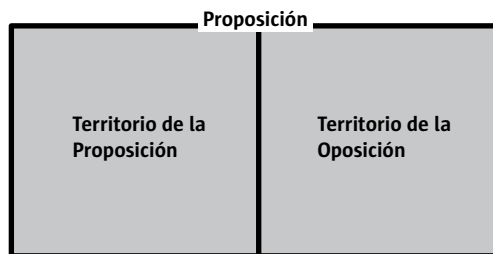
La primera función de una proposición es identificar los asuntos que serán materia de argumentación en el debate y, quizá más importante, cuáles no. Un debate con la proposición “deberíamos legalizar la eutanasia para los pacientes terminales” puede dar lugar a argumentos sobre qué es la eutanasia, cómo reaccionarían los médicos ante su legalización y si legalizarla es deseable. El debate sobre esta proposición, sin embargo, no da lugar a argumentos sobre el uso recreativo de la marihuana; argumentos como ese están excluidos.

Para continuar la metáfora del movimiento y el espacio discutida con anterioridad, imagina que la proposición para el debate actúa como un límite alrededor del “campo de juego” para la ronda de debate; ella indica qué territorio será disputado y cuál no. Los argumentos que ocupan territorio dentro de los límites de la proposición son relevantes para el debate; los argumentos en el territorio fuera de esos límites son irrelevantes.



Territorio irrelevante

La proposición también funciona como una línea divisora entre el territorio que pertenece a quienes argumentan a favor de la proposición y quienes lo hacen en contra. En el ejemplo de la pertenencia de la India al Consejo de Seguridad, la Proposición crearía argumentos a favor de la inclusión de la India y la Oposición crearía argumentos en contra.



A menudo, la moción proporcionada para el debate expresa la proposición. Por ejemplo, si la moción anunciada es “Esta casa tipificaría como delito el pago de rescates”, la proposición para el debate es clara: el lado de la Proposición defenderá el hacer ilegal el pago de rescates y

la Oposición argumentará que eso no debería suceder. Los participantes en la ronda de debate (incluidos los debatientes, los jueces y la audiencia) pueden anticipar que el lado de la Proposición presentará argumentos que alienten penas para el pago de rescates y que el lado de la Oposición sostendrá que la tipificación como delito es una manera inapropiada de desalentar esa práctica.

En otros casos, sin embargo, la proposición será diferente de la moción asignada y puede serlo por dos razones: primero, porque el caso presentado por el lado de la Proposición puede ser explícitamente diferente de la moción; o, segundo, la proposición puede emerger naturalmente como el producto de los argumentos y la estrategia llevados adelante por los equipos de la Proposición y la Oposición.

En la primera situación, el caso de la Proposición de Apertura puede convertirse en la proposición para el debate simplemente porque algunas mociones no crean buenas proposiciones. Las mociones vagas, abstractas o confusas no definen con claridad el terreno de la argumentación ni dividen claramente el terreno entre la Proposición y la Oposición. Veamos un debate sobre la moción “Esta casa designaría a una ciudad como sede permanente de los Juegos Olímpicos”. Aunque el debate se puede enfocar en los beneficios y en los costos abstractos de establecer una única ciudad para los Juegos Olímpicos, parecería incompleto sin la identificación de una ciudad en particular. En un esfuerzo por hacer más concreto el debate, el equipo de la Proposición de Apertura puede, por ejemplo, identificar a Atenas como el sitio permanente propuesto para los Juegos Olímpicos. La *proposición* para el debate, entonces, se convierte en si Atenas debería ser designada como la sede permanente de los Juegos Olímpicos.

La proposición en una ronda en particular puede también ser

producto de la lucha implícita de los equipos sobre el enfoque apropiado para el debate. Veamos el ejemplo de una moción como “Esta casa requeriría que las pacientes menores de dieciocho años obtuvieran el consentimiento de sus padres antes de practicarse un aborto”. Dada esta moción, el punto general del desacuerdo entre los equipos de la Proposición y la Oposición podría estar sobre si el aborto legal es una política social deseable o indeseable; podría enfocarse en si las jóvenes menores de dieciocho años tienen la capacidad racional de hacer una elección sensata en estas circunstancias; o podría centrarse en si los padres son los adultos más adecuados para supervisar esa decisión. En última instancia, cualquiera de estas preguntas sobre las que el debate finalmente se enfoque será la proposición para la ronda.

ASUNTOS

Además del punto de estasis general que define los límites y la división del territorio en el debate, otros más específicos — conocidos como *asuntos*— son los puntos de encuentro de los argumentos particulares explorados para responder a la pregunta más amplia (la proposición). Los asuntos se asemejan a las proposiciones en que representan el lugar donde chocan los argumentos de los lados de la Proposición y la Oposición. Sin embargo, son diferentes en escala y enfoque. Los asuntos son puntos de estasis más limitados que emergen cuando la Proposición y la Oposición crean sus argumentos acerca de la veracidad de la proposición. En otras palabras, los asuntos son las áreas de choque específicas dentro del campo de consideración creado por la proposición.

Imaginados visualmente, los asuntos se relacionan con la proposición del siguiente modo:



Si, por ejemplo, la proposición del debate es “Esta casa prohibiría fumar en lugares públicos”, tanto la Proposición como la Oposición probablemente estarán en desacuerdo sobre áreas específicas de controversia dentro de la proposición más amplia. Estas áreas específicas son los *asuntos* en el debate.

Ambos lados pueden estar en desacuerdo sobre el asunto de la salud, la Proposición argumentará que la prohibición de fumar en público protege a quienes no quieren ser fumadores pasivos; y la Oposición, que en los lugares públicos ocurre una parte pequeña de la exposición al humo de los cigarrillos. La Proposición y la Oposición pueden entrar en conflicto por un asunto económico, la Oposición argumentará que prohibir fumar en espacios públicos afectará las ganancias de los comerciantes minoristas y de los negocios que perderán ingresos de que dejarán de frecuentar los fumadores sus establecimientos, en los que ya no se podrá fumar. Finalmente, ambos lados intercambiarán argumentos sobre derechos, la Oposición sostendrá que los fumadores

tienen derecho a poner en práctica sus elecciones aún en lugares públicos. La Proposición puede responder que el derecho de un fumador a disfrutar de su elección deja de estar garantizado cuando impacta de forma negativa sobre el derecho que tiene un no fumador a evitar fumar pasivamente.

Representado en un cuadro, el debate sobre la prohibición de fumar puede verse así:

Esta casa prohibiría fumar en lugares públicos

¿Fumar es perjudicial para la salud?		
Proposición	→ ←	Oposición
¿Cuáles serán las consecuencias económicas?		
Proposición	→ ←	Oposición
¿Los fumadores tienen derecho a fumar en público?		
Proposición	→ ←	Oposición

Los asuntos son definidos por los argumentos que los debatientes crean para defender sus posiciones. Si un debatiente argumenta que una propuesta en particular genera impacto económico, un asunto económico existe en la ronda. Si otros debatientes argumentan que una propuesta afecta los derechos individuales de los ciudadanos, existe un asunto sobre derechos.

Si bien estos asuntos comienzan con los argumentos presentados por los lados en competencia, no “maduran” como asuntos a menos

que sean tratados por el otro lado. Si en el debate sobre fumar la Proposición argumenta que fumar es perjudicial para la salud y la Oposición no ofrece argumentos para refutar esa afirmación, no ocurre mucho dentro de ese asunto. Decir que el asunto no madura, sin embargo, no es decir que no es significativo. Sin ser refutado, el asunto puede terminar del lado de la Proposición. Alternativamente, la Oposición puede ignorar la sustancia del asunto pero argumentar que es insignificante cuando se lo compara con otros (que la Oposición probablemente gane). Más adelante volveremos sobre esto.

Aunque estos asuntos son definidos por los argumentos que los debatientes crean, algunos son predecibles, ya que salen a la luz repetidas veces en los debates, en particular en los de políticas públicas. A continuación, se presenta una lista de asuntos que regularmente emergen en debates académicos competitivos. Si bien no es exhaustiva, constituye una buena referencia para debatientes que buscan anticipar los argumentos que se pueden crear en relación con cualquier proposición.

Asunto	Tema
Cultural	Argumentos sobre la identidad colectiva compartida por las personas de un grupo en particular
Económico	Argumentos referidos a cuestiones relacionadas con la economía
Educativo	Argumentos relacionados con el esfuerzo por instruir a los ciudadanos

Ambiental	Argumentos sobre el mundo natural
Legal	Argumentos relacionados con lo que las reglas de una sociedad requieren o prohíben
Moral	Argumentos sobre las consecuencias éticas de una proposición
Político	Argumentos relacionados con la adquisición y el ejercicio del poder
Derechos	Argumentos sobre libertades o privilegios
Seguridad	Argumentos sobre la seguridad de una nación
Social	Argumentos sobre las relaciones entre las personas.
Simbólico	Argumentos acerca del significado que se le da a un fenómeno
Bienestar	Argumentos sobre la salud y la felicidad

Hay que recordar que el alcance de los asuntos mencionados arriba no es fijo. Tomemos, por ejemplo, el debate sobre “prohibir fumar” ya discutido. Aunque los argumentos sobre las consecuencias económicas de una prohibición de fumar pueden ser agrupados dentro de un asunto económico amplio, también podría ser subdividido en

asuntos con un foco más limitado. Tal vez la Proposición y la Oposición están en desacuerdo acerca del impacto económico sobre los intereses comerciales (los vendedores minoristas de cigarrillos y bares y restaurantes que pueden perder el negocio que implican los fumadores) y sobre el interés público (los costos que implican los fumadores para los sistemas de salud pública). En este caso, el asunto general de los argumentos “económicos” se podría dividir, mejor, en los asuntos “económico comercial” y “económico público”.

La relación entre asuntos

A menudo, los asuntos desarrollados para interrogar a una proposición no están relacionados. En el debate discutido con anterioridad, los asuntos —uno de salud, uno económico y uno de derechos individuales— no están interconectados de ninguna manera lógica. Ciertamente, todos ellos comparten una afiliación con el tema; ellos son relevantes para la proposición. El orden y la secuencia en que se encuentran, sin embargo, no están determinados por ninguna relación lógica entre esos puntos¹⁰.

A pesar de esto, otros conjuntos de asuntos tienen relaciones lógicas entre ellos que demandan una organización particular. Consideremos la moción “Esta casa les solicitaría a las prisiones que facilitaran el derecho a la procreación de sus prisioneros”. Para esta moción, los asuntos que probablemente servirán como puntos de disputa entre la Proposición y la Oposición incluyen los siguientes:

1. ¿Existe un “derecho” a la procreación?
2. ¿Los prisioneros gozan del derecho a la procreación?

3. ¿Las prisiones están obligadas a facilitar el derecho a la procreación de un prisionero?

Estos asuntos son progresivos desde el punto de vista lógico. La pregunta sobre si existe un derecho debe ser tratada antes de que se pueda considerar el asunto sobre si los prisioneros gozan de él. De manera similar, antes de que los debatientes aborden la obligación de las prisiones de facilitar el derecho a procrear de los prisioneros, se debe analizar si los prisioneros tienen derecho a procrear. Los resultados de estos asuntos son, de manera similar, progresivos desde la lógica: si la Oposición convence a los jueces de que la respuesta al primer asunto es “no”, se ha demostrado que la proposición es falsa (no hay ninguna razón para que los oficiales de la prisión faciliten el derecho de un prisionero a procrear si ese derecho no existe) y no hay ninguna razón para pasar al segundo asunto. Asimismo, si la Oposición prueba que aunque puede existir un derecho general a la procreación, los prisioneros pierden este derecho cuando son encarcelados, no hay ninguna razón para que los jueces consideren el tercer asunto.

En algunos casos, las relaciones entre los asuntos emergen de forma natural del enfoque particular de una proposición. El debate sobre el derecho de los prisioneros a la procreación, por ejemplo, da lugar a un conjunto de asuntos progresivos lógicamente que son únicos para ese debate. Un debate sobre la legalización del uso recreativo de la marihuana no daría lugar al mismo conjunto de asuntos. Para descubrir estos asuntos específicos de cada proposición es necesario que los debatientes la analicen en función de los conjuntos de asuntos relevantes y, más importante aún, de las potenciales relaciones lógicas que pueden existir entre ellos.

Una manera de lograrlo es determinar si algunos asuntos sirven como base lógica de otros subsecuentes (o, a la inversa, si se basan en otros fundacionales precedentes). Para el debate sobre la marihuana, por ejemplo, se puede anticipar que los equipos no van a estar de acuerdo sobre si existe un derecho a la autonomía violado por las prohibiciones al uso recreativo de la marihuana. Ese asunto —“¿el derecho de un individuo a la autonomía es violado por una prohibición sobre el uso de la marihuana?”— se basa en un asunto *fundacional precedente*: “¿los individuos tienen derecho a la autonomía?”. En la otra dirección, un asunto *subsecuente* para si “es violada la autonomía” podría ser algo como “¿la violación a la autonomía es tan significativa como para pesar más que los daños potenciales en los que se puede incurrir con la legalización del uso recreativo de la marihuana?”. En consecuencia, los asuntos, como podrían definirse para el debate sobre la legalización de la marihuana, estarían ordenados de la siguiente manera progresiva desde el criterio de la lógica:

1. ¿Los individuos tienen derecho a la autonomía?
2. ¿El derecho de un individuo a la autonomía es violado por una prohibición sobre el uso de marihuana?
3. ¿La violación a la autonomía es tan significativa como para pesar más que los daños potenciales en los que se puede incurrir con la legalización del uso recreativo de la marihuana?

En otros casos, ciertos conjuntos de asuntos interrelacionados lógicamente surgen cuando se debaten proposiciones de un determinado tipo. Los debates sobre proposiciones de políticas públicas, por ejemplo, dan lugar a ciertos “asuntos típicos” que surgen constantemente. Estos

debates, sin importar si la política considerada es la continuación de la Ley Patriótica de los Estados Unidos o la legalización de la eutanasia, se encuentran por lo general con los asuntos de si existe un *problema* y si la *solución* propuesta resolverá ese problema. Estos dos asuntos amplios —problema y solución— pueden ser divididos, a su vez, en asuntos con un foco más específico. El asunto del *problema* concierne a la *importancia* del problema (¿es tan importante como para merecer atención?) y a su *causa* (¿por qué existe?). En relación con el asunto de la *solución*, son relevantes el más específico de la *capacidad resolutive* de la solución (¿va a resolver o reducir significativamente el problema?) y las *ventajas y desventajas* de aprobar la solución (¿las ventajas de aprobar la solución van a superar a las desventajas?).

Como los discutidos anteriormente, los asuntos típicos de políticas se relacionan de una manera progresiva lógicamente. Antes de considerar si una política propuesta aborda el problema (la *capacidad resolutive* de la solución), los debatientes deben primero tratar la cuestión de si el problema existe. De modo similar, antes de considerar la capacidad resolutive de la solución propuesta, los debatientes deben identificar la razón por la que existe el problema (el asunto típico de la *causa*). Este modelo de resolver un asunto antes de pasar al siguiente se repite con cada uno de los asuntos típicos de políticas: el debate no puede enfocarse en la causa del problema hasta que la importancia del problema no haya sido demostrada; la cuestión de la capacidad resolutive sigue a una conclusión sobre la causa del problema, y así sucesivamente.

Reconocer las relaciones que existen entre los asuntos puede ser un activo importante para los equipos tanto de la Proposición como de la Oposición. Para la Proposición, analizar adecuadamente los

asuntos y predecir su progresión lógica promueve una preparación más eficaz, al permitirles a los debatientes preparar argumentos para los asuntos y anticipar áreas probables de ataque de la Oposición. Para la Oposición, la ventaja es clara: si cada asunto sirve como base para el siguiente, entonces un equipo de la Oposición puede centrar su esfuerzo argumentativo en una etapa de la progresión lógica en un intento por “romper la cadena” lógica que lleva a la conclusión general.

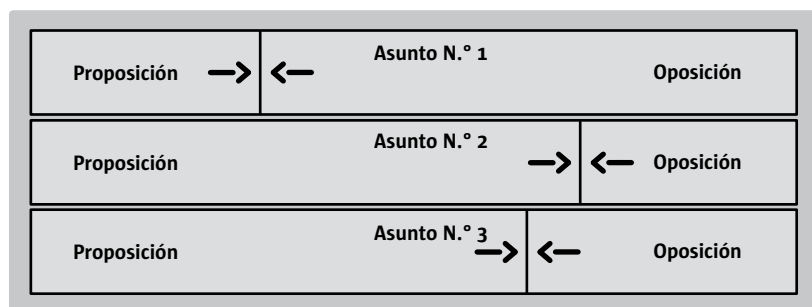
El control de los puntos de estasis

Como señalamos, el enfoque del debate —y, por lo tanto, los puntos de estasis— es producto de las elecciones de los debatientes. La proposición para el debate es el resultado de un acuerdo (tácito o explícito) entre los equipos para enfocarse en un determinado territorio e ignorar otro. Además, los asuntos dentro de esa proposición surgen de los argumentos que crean los debatientes: si no se crea un argumento para definir un asunto, entonces ese asunto no existe en la ronda.

La manipulación de los puntos de estasis es fundamental para ganar debates. Para apreciar la importancia de controlarlos, consideraremos el modo en que los asuntos operan dentro del territorio definido por la proposición. Entender cómo operan los asuntos y cómo se relacionan entre ellos y con la proposición permitirá controlar la esencia y el foco de la ronda.

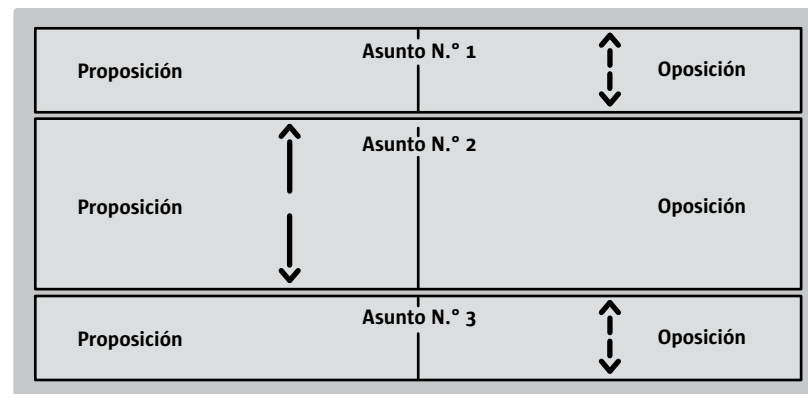
Como ya señalamos, los asuntos representan la lucha entre los esfuerzos de la Proposición y los de la Oposición por probar (o refutar) ciertos argumentos relevantes para la proposición general. Cada asunto, independientemente de su enfoque, representa un esfuerzo para definir, capturar y defender territorio en la mente de los jueces. A

lo largo del debate, cada lado hace un esfuerzo para mover la línea que divide el terreno en el asunto, con el objetivo de ocupar la mayor parte del espacio al final de la ronda. Representado visualmente, un “mapa” del esfuerzo podría verse así:



Sobre la base de este mapa, lo que sucedió en la ronda es claro: la Proposición ganó el debate porque ocupó la mayoría del territorio. Ese lado prevaleció en dos de los tres asuntos disputados.

Pero para ganar, se debe controlar no solo la distribución horizontal del terreno dentro de cada uno de esos asuntos, sino también la expansión vertical. Esta expansión, representada a continuación, es el resultado de los esfuerzos de los debatientes por demostrar la importancia relativa de los asuntos que disputan:



En este caso, es obvio que el asunto más importante en la ronda fue el segundo, que ocupó la mayoría del terreno a la vista de los jueces. Ganar este asunto es fundamental para ganar la ronda.

El segundo asunto es el más grande porque los jueces creen que fue el principal. Su estimación de los asuntos “más importantes” en la ronda puede ser producto de sus propias predisposiciones y preferencias, pero también está sujeta a los esfuerzos de los debatientes por convencerlos de cuáles son. Los debatientes ganadores no se arriesgan a dejar que los jueces decidan cuáles son los asuntos más importantes; su estrategia de control requiere que no solo prevalezcan en los asuntos, sino también que prioricen la importancia de esos asuntos para los jueces.

No es posible enfatizar lo suficiente el enorme valor de ordenar la importancia de los asuntos. El debate no es meramente un juego cuantitativo de acumular puntos ganadores; solamente ganar la mayoría de los asuntos en una ronda no garantiza ganar el debate: hay que ganar los asuntos más importantes. Poder identificar correctamente los asuntos más importantes y convencer a los jueces de su importancia es

esencial para una estrategia ganadora. Esta estrategia puede permitir prevalecer, a pesar de perder una mayoría de asuntos en una ronda. Veamos el siguiente mapa del territorio al final del debate sobre la prohibición de fumar:

Proposición		¿Salud?	Oposición
Proposición	¿Consecuencias económicas?		Oposición
Proposición	¿Derechos de los fumadores?		Oposición

En este debate, la Proposición perdió la mayoría de los asuntos; la Oposición prevaleció en los asuntos sobre las consecuencias económicas y sobre los derechos de los fumadores; la Proposición solamente ganó el asunto sobre la salud. Sin embargo, la Proposición convenció a los jueces de que el asunto sobre la salud pesaba más que los otros y, en consecuencia, ocupó la mayoría del territorio al final del debate.

La estructuración de los argumentos para ocupar espacio

Así como un carpintero usa andamios para sostener juntas las piezas de una construcción mientras se está ensamblando, un debatiente

necesita andamios sobre los que fijar las ideas que conforman el argumento que está construyendo. Los debatientes trabajan con la oralidad; construyen sus discursos a medida que los presentan, solo con unas notas limitadas. Aunque pueden tener un bosquejo de las ideas generado durante la preparación, el discurso es potencial hasta que lo expresan. Imaginemos, entonces, a este bosquejo como el andamio al que se fijarán las ideas más complejas y desarrolladas en el discurso. Trabajando desde unos pocos puntos fijos en un plan lógico, el debatiente debe “rellenar los espacios” para crear una expresión coherente y desarrollada de forma plena de las ideas que transmiten su estrategia completa.

Desafortunadamente, ni los otros equipos en la ronda ni tu equipo ni —más importante— los jueces tienen una copia de los bosquejos. Cada uno de estos participantes creará su propio registro de la esencia y el orden de los argumentos basándose en las pistas que se presenten en el debate. Además de presentar los argumentos, el participante debe comunicar la estructura del debate, identificando con claridad los asuntos y el modo en que interactúan los argumentos dentro de esos asuntos (y cómo los asuntos interactúan con los demás y, en última instancia, con la proposición)¹¹.

Si continuamos la metáfora del debate como una disputa territorial entre la Proposición y la Oposición, podemos también crear imaginariamente un mapa de ese territorio para reflejar los esfuerzos argumentativos de la Proposición y la Oposición a medida que el debate avanza. Para ser capaces de establecer, capturar y defender territorio —es decir, para comunicar la estructura de la ronda— es necesario que los debatientes comuniquen la estructura de sus argumentos.

En el mundo físico, el territorio es definido a través de fronteras.

Estas fronteras son líneas imaginarias que representan una división del territorio entre individuos o grupos. Aunque a veces sigue características geográficas (ríos, líneas costeras o cadenas montañosas), la frontera en sí es una construcción humana: no habría ninguna línea entre China y Mongolia si la gente de esas dos naciones no la reconociera.

De modo similar, los límites territoriales en un debate son construcciones. En lugar de ser reconocidas y señaladas con estacas, estas fronteras son establecidas por la estructura de los argumentos de los debatientes. Cuando introducimos un argumento en la consideración de los jueces, comienza a ocupar espacio en sus mentes. Cuando tratamos el argumento de un oponente, disputamos los límites que lo definen, ya sea intentando ocupar más espacio que nuestros oponentes dentro de un asunto o cambiando la percepción de los jueces sobre su importancia relativa. En todos estos esfuerzos, comunicamos no solo la esencia del argumento, sino también su estructura.

Así como se hacen explícitas las fronteras físicas a través de indicadores físicos —vallas, señales y elementos similares—, el territorio ocupado por argumentos se hará más claro si se ofrecen indicadores de su estructura. En otras palabras, todos los argumentos que creamos ocupan espacio en la mente de la audiencia; los límites que definen esos argumentos serán más evidentes para los demás participantes si los demarcamos con una estructura clara.

ESLÓGANES

Para comunicar la estructura de las ideas, es necesario crear **eslóganes** eficaces: son una síntesis de un argumento complejo en una oración y tienen por objeto permanecer en la mente de la audiencia (o en sus notas). Los eslóganes buenos tienen algunas

características en común:

1. Son *simples*: al escribir un eslogan, hay que tener presente que la audiencia no recuerda (ni anota) un argumento complejo entero de manera textual. Por otra parte, los participantes pueden recordar eslóganes simples y elegantes que capturan la esencia del argumento complejo. Un eslogan debería incluir, por lo general, un máximo de cinco a siete palabras^{III}.
2. Expresan *una sola idea*: un eslogan debe ser lo suficientemente amplio como para capturar un argumento complejo completamente desarrollado. Al mismo tiempo, debe ser tan limitado como para expresar la tesis del argumento como un solo pensamiento. Los eslóganes eficaces se expresan para transmitir una idea memorable solitaria.
3. Son *declarativos*: expresan claramente una posición en relación con la moción. Los eslóganes interrogativos (expresados como preguntas) tienen un lugar, en particular cuando el debatiente desea dar la impresión de neutralidad, pero, en general, el eslogan debe manifestar inequívocamente la orientación del argumento.
4. Están *expresados afirmativamente*: así como exagerar una afirmación es un error, también lo es crear un núcleo de un argumento que no captura su fuerza. Como la parte del argumento que los otros participantes probablemente

^{III} N. del T.: Este es el rango indicado por el autor en la versión original, en inglés. La traducción de algunos ejemplos que él presenta más adelante tiene una cantidad de palabras diferente a la del original. Por ejemplo, en la versión original, "El castigo corporal les enseña a los niños a ser violentos" solo consta de siete palabras.

recordarán con más facilidad, el eslogan debe resumir con eficacia la dirección y la fuerza del argumento.

Usando estas sugerencias, vemos que un eslogan como

“El castigo corporal les enseña a los niños a ser violentos”.

es superior a los siguientes:

“Al proporcionar modelos de violencia administrados por figuras de autoridad que probablemente respetan, el castigo corporal les enseña a los niños a ser violentos”.

“El castigo corporal les enseña a los niños a ser violentos y dificulta su desarrollo emocional y su madurez”.

“¿El castigo corporal les enseña a los niños a ser violentos?”.

“El castigo corporal puede tener un efecto residual más allá del mensaje punitivo deseado: los niños que se encuentran con comportamientos violentos pueden tener esos comportamientos por sí mismos”.

Recordemos: un eslogan no es un argumento. En todo caso, el eslogan se asemeja más a la afirmación que un argumento busca defender, aunque los eslóganes pueden representar fundamentos o inferencias también, según las circunstancias. Sin considerar qué rol juega en el argumento que representa, su función como un recurso

estructural es clara: es el lugar donde se ubican una idea o un conjunto de ideas de mayor complejidad.

Consideremos nuestro ejemplo: en un debate, el eslogan “El castigo corporal les enseña a los niños a ser violentos” representa un argumento completo que tiene sustento en otras ideas organizadas como fundamentos para la afirmación principal. Estas ideas de fundamento también pueden ser expresadas en eslóganes:

El castigo corporal les enseña a los niños a ser violentos.

- a. Los niños aprenden imitando comportamientos.
- b. Los incidentes violentos crean modelos particularmente vívidos.

Muy a menudo, organizamos estos eslóganes en un esquema que sirve como las notas que guían el discurso; de modo similar, quienes escuchan recuerdan las principales ideas expresadas en el discurso con un formato esquemático. Se puede pensar en este esquema como el mapa del discurso: si está bien diseñado y seguido de cerca, puede aumentar las posibilidades de alcanzar el objetivo. Como un mapa, un esquema es útil tanto prospectivamente —para planear y recordar a dónde se intenta ir— como retrospectivamente —para que los otros participantes revisen luego del discurso y recuerden cómo llegaron (o cómo el orador intentó que ellos llegaran)— a una meta en particular. Como tal, la comunicación de la estructura es muy importante para la estrategia de control de un debatiente.

RECURSOS ESTRUCTURALES

Para un debatiente, la manera más fácil de comunicar su estructura

sería proporcionarle a cada participante un esquema escrito, pero en la mayoría de los casos no podrá darse ese gusto. En cambio, el debatiente deberá comunicar la estructura del argumento así como comunica su esencia: en el propio discurso. Afortunadamente, algunos **recursos estructurales** simples pueden ayudar a comunicar esta estructura. Los recursos estructurales más eficaces son, muchas veces, los más simples.

1. Un discurso eficaz debería estar construido alrededor de una *introducción* que invite a la audiencia a entender el resto del discurso, un *cuerpo* que exprese la esencia del mensaje y una *conclusión* que resuma y proporcione un final definido.
2. La introducción debería contener un *anticipo* que pronostique el desarrollo de los argumentos principales en el cuerpo del discurso. La conclusión debería presentar un *repaso* de esos mismos argumentos.
3. Entre los principales argumentos desarrollados en el cuerpo del discurso, el orador debería ofrecer *transiciones* claras que le digan a la audiencia qué acaba de ser dicho y qué será dicho a continuación. Las transiciones también ayudan a ilustrar la relación entre los argumentos ofrecidos.
4. La *estructura paralela* requiere que los argumentos principales sean presentados en el mismo orden cada vez que se los discute. Por lo tanto, si el orador anticipa en su introducción tres razones por las que el castigo corporal debería ser declarado ilegal (enseña

violencia, dificulta el desarrollo emocional y es equivalente al abuso de niños), debería discutirlos en el mismo orden en el cuerpo del discurso y repasarlos en el mismo orden en la conclusión.

5. Las ideas intangibles se vuelven más fijas y sustantivas cuando se hace referencia a ellas de manera *redundante* y *coherente*. Aunque la técnica no debería llamar la atención, la redundancia contribuye mucho a cimentar una idea en la mente de una audiencia, en particular si lo que se repite es un eslogan bien expresado que se presenta de la misma manera cada vez.

Estas técnicas incrementan las posibilidades de que un argumento siga una estructura evidente. Si la estructura de un argumento es evidente, los demás participantes en la ronda tomarán nota de la claridad y progresión del argumento. Tales argumentos ocupan la mayor parte del espacio en la mente de los otros participantes y, por lo tanto, es probable que reciban la mayoría de la atención en el debate. Los argumentos bien estructurados son fundamentales para debatir de manera eficaz.

CAPÍTULO 4

Estrategias y habilidades básicas

El debate académico competitivo se define por el esfuerzo por prevalecer sobre los demás debatientes contra los que se compite. Cuando ingresamos en una competencia de debate, nos comprometemos con el supuesto compartido de que vamos a hacer lo mejor por representar la posición a la que fuimos asignados y por desafiar los esfuerzos de los otros equipos por hacer lo mismo. En resumen, el objetivo principal es ganar. Otros objetivos, a menudo articulados como fuerzas motivadoras para los debatientes — como el crecimiento personal, la educación, la búsqueda de la verdad, etc. —, tienen sus raíces en la búsqueda de la victoria, y se benefician de ella.

Es más probable que alcancemos este objetivo primordial cuando la búsqueda está guiada por una estrategia integral, que no necesita ser compleja, pero sí debería ser reconocida. Sin embargo, tener una estrategia no es suficiente; los equipos ganadores deben desarrollar y dominar las habilidades básicas que les permitan llevarla a cabo.

Este capítulo analiza una estrategia integral muy útil para el objetivo de ganar. Una vez que haya explicado la estrategia, dirigiré mi atención a las habilidades necesarias para implementarla.

Una estrategia de control

El debate es una disputa del control: quienes ganan son generalmente los más hábiles en controlar lo que sucede en la ronda.

Algunas variables —como, por ejemplo, qué dice el otro equipo— son difíciles de controlar. Otras —como qué argumentos y asuntos los jueces consideran más importantes— se pueden controlar con más facilidad. En cualquier caso, sin embargo, el equipo que controla la ronda de manera más eficaz es el que tiene mayor probabilidad de ganar.

Quizá uno de los conceptos más difíciles de comprender para los debatientes principiantes es que lo que pasa en un debate no es inevitable ni accidental ni está fuera de nuestro control: es producto de las elecciones que hacen los debatientes. Una enorme cantidad de debatientes encaran una ronda de debate desde una perspectiva pasiva, creyendo que su responsabilidad es meramente seguir y responder a lo que sucede. Como consecuencia, muchas veces se sienten inseguros de sus habilidades: parecen creer que los otros (incluso los jueces) entienden inequívocamente los asuntos en discusión y el modo como deberían ser debatidos. Luchan durante toda la ronda para evitar errores que puedan revelarles su ignorancia a los otros participantes, que supuestamente están informados. Ven sus esfuerzos como sujetos a las fuerzas de la ronda, que están fuera de su control.

Estos debatientes deberían, en cambio, enfocarse en determinar, diseñar y dirigir lo que sucede en la ronda. Recordemos el primer capítulo, en el que me referí a una filosofía del debate que reconoce que el significado no es fijo y que el argumento es un medio a través del cual convencemos a los demás de que acepten nuestras interpretaciones del mundo. Esta suposición es lo que llevó a Foucault a creer que el poder está en manos de quienes tienen control sobre el significado de las palabras. El debate no es diferente: quienes controlan la discusión probablemente controlarán quién gana la ronda.

Una estrategia de control busca ponernos a cargo de qué tema

trata la ronda y qué es relevante para el debate. La estrategia debe intentar controlar las percepciones de la audiencia; los debatientes ganadores controlan no solo *qué* piensan los participantes en la ronda, sino también *cómo* piensan acerca de la esencia de la ronda. Los debatientes ganadores ven la ronda en su totalidad, no meramente como argumentos individuales; entienden cómo integrar sus argumentos con los de la oposición y cómo comparar las posiciones tomadas por cada lado. Controlan los asuntos que se consideran, las etiquetas con las que se los reconoce y el orden en que se los discute. Los debatientes ganadores son reacios a dejarle al juez la decisión de qué argumentos son mejores; activamente buscan criticar y desafiar los de sus oponentes y comparar y contrastarlos con los propios. Es más probable que gane un debate un equipo que le proporciona al juez una estructura y un método para comparar sus argumentos que otro que le deja esa comparación exclusivamente a él.

Para poner en práctica una estrategia de control es necesario dominar las habilidades concretas que permiten hacerse cargo de una ronda. En general, se necesita adquirir competencia en tres habilidades básicas: argumentación constructiva, argumentación deconstructiva y encuadre. La argumentación constructiva y la deconstructiva son dos caras de una misma moneda: la argumentación constructiva se refiere a la elaboración de argumentos a favor de nuestra posición; la deconstructiva significa criticar los esfuerzos de los otros equipos por hacer lo mismo. Antes y después de la argumentación constructiva y deconstructiva, el encuadre es el esfuerzo que guía la percepción de los jueces (y, si está bien hecho, la de los otros equipos) sobre cuál es el foco de atención predominante para el debate y acerca de los argumentos de quién contribuyen más a ese foco.

Argumentación constructiva

El acto de construir argumentos consiste fundamentalmente en darles sustancia a las ideas. Para comunicar algo tan intangible como un argumento —una serie de ideas relacionadas de una manera particular, típicamente lineal— es necesario entender por completo las relaciones entre esas ideas y expresarlas con una precisión tal que la interconexión sea clara.

La construcción de argumentos exitosos requiere, primero, que el debatiente descubra los argumentos potenciales a favor o en contra de la proposición. Una vez que el debatiente ha recopilado una variedad de argumentos potenciales, debe pensar cuidadosamente cómo se reunirán esos argumentos en un esfuerzo holístico para probar (o refutar) una proposición. La argumentación constructiva se refiere tanto al desarrollo de argumentos individuales como a su coordinación en un caso coherente; más en general, estas tareas son conocidas como análisis y síntesis.

EL PROCESO ANALÍTICO

El análisis es el proceso de separar las ideas; para nuestros propósitos, el objetivo de esta separación es ver con más claridad los componentes de un argumento. El análisis es un punto de partida necesario porque el razonamiento que sustenta las conclusiones que abrazamos no siempre es claro, incluso para quienes las expresan. El análisis nos permite diseccionar ideas para descubrir las razones que les sirven como base.

Muchos argumentos operan como entimemas. Un entimema es un tipo de argumento que no explicita alguna premisa o conclusión,

confiando en que la audiencia la completará. Si tuviera que argumentar que los padres deberían tener prohibido aplicar castigos corporales, podría decir algo como:

“El castigo corporal no es diferente del abuso de niños”

confiando en que mi audiencia completará las partes faltantes del argumento:

(El abuso de niños es aborrecible e ilegal)

“El castigo corporal no es diferente al abuso de niños”

(El castigo corporal es aborrecible y debería ser ilegal)

A menudo, nuestro pensamiento sobre los argumentos es entimemático. En lugar de organizar nuestros pensamientos en patrones racionales que vayan de premisas a conclusiones, tenemos una mezcla de opiniones, sentimientos, intuiciones y suposiciones no cuestionadas que operan como la base de nuestro pensamiento. De esta base emergen las ideas que usamos para convencer a los demás. Obviamente, si entendemos mejor cómo están (o pueden estar) interconectados y organizados nuestros pensamientos, seremos más capaces de transmitir a los demás esa interconexión y organización.

Otra razón para comenzar el proceso constructivo con un esfuerzo analítico es el descubrimiento de bases de apoyo potenciales para las conclusiones que queremos transmitir a nuestra audiencia. Como discutimos en el capítulo 2, la función más básica de los argumentos es conectar lo que la audiencia todavía no cree ni acepta (*afirmaciones*) con lo que ya cree y acepta (*fundamentos*). El análisis permite anticipar

probables áreas de fundamento que nuestra audiencia puede aceptar.

El proceso analítico es sencillo. Está centrado en torno a una sola pregunta que da lugar a la investigación: “¿por qué?”. Esta simple pregunta inicia la búsqueda de razones sobre las que construir los argumentos que sustenten el caso. Al preguntar “¿por qué?”, se pueden seguir dos direcciones de investigación: análisis de *profundidad* (examinar “a fondo” los argumentos) y análisis de *amplitud* (“pensar lateralmente” acerca de las razones).

El análisis de *profundidad* busca encontrar el terreno sobre el que se apoyan las afirmaciones. La primera pregunta que hay que hacerse cuando se asigna una posición es “¿por qué?”. Si la asignan para defender la moción “El castigo corporal a los niños debería ser declarado ilegal”, la pregunta inicial podría dar lugar a la respuesta “porque el castigo corporal es lo mismo que el abuso de niños”. A medida que se recopilan las respuestas a la pregunta inicial de “¿por qué?”, hay que interrogar cada respuesta; preguntar “¿por qué?” de nuevo podría llevar a un debatiente a indexar las maneras en las que el castigo corporal es similar al abuso de niños: en ambos hay una enorme diferencia de poder entre el adulto y el niño, ambos implican violencia física, ambos se llevan a cabo a menudo bajo un estado emocional intenso, etc. Seguir preguntando “¿por qué?” para cada respuesta subsecuente induce al debatiente a continuar indagando las razones que sustentan la afirmación hasta descubrir aquella que cree que funcionará como un fundamento compartido por la audiencia. En los términos del modelo de argumentación discutido en el capítulo 2, se sabe que el examen “a fondo” fue suficiente cuando se considera que la audiencia va a aceptar un fundamento. Esta base compartida, entonces, actúa como los cimientos sobre los cuales construir el

argumento.

La misma importancia tiene el análisis de *amplitud* de las razones. Pensar lateralmente sobre el fundamento para una afirmación con el objetivo de generar diversas razones en su favor puede, a menudo, producir áreas de fundamento nuevas e igualmente convincentes. En lugar de la pregunta simple “¿por qué?”, la investigación de amplitud puede ser pensada mejor como “¿por qué otro motivo?”. ¿“Por qué otro motivo” debería ser declarado ilegal el castigo corporal? “Porque el castigo corporal es ineficaz para cambiar el comportamiento de los niños”. “Porque el castigo corporal alienta a los niños a usar la violencia para responder a los problemas”. Es necesario someter estas respuestas, y otras descubiertas en el proceso analítico, al análisis de profundidad, para asegurarse de haber descubierto una base de pensamiento que la audiencia probablemente aceptará.

Por supuesto, no todo el análisis usando este método será productivo; por ejemplo, con él no se puede descubrir lo que no se sabe. Con frecuencia, a los debatientes les falta alguna respuesta a las preguntas “¿por qué?” y “¿por qué otro motivo?”. Continuar informándose sobre opciones para argumentar es un hecho para cualquier debatiente ganador. Pero aun cuando se haya encontrado material que podría ayudar a responder las preguntas “¿por qué?” y “¿por qué otro motivo?”, la respuesta (o al menos la mejor respuesta) puede no siempre estar disponible. En esos casos, es más beneficioso un método más estructurado, que permita comprender potenciales áreas de argumentación.

Al discutir sobre la invención de argumentos, estudiosos de la retórica, desde Aristóteles hasta Perelman, han catalogado “puntos de partida” para la creación de argumentos con el fin de ayudar a

los argumentadores en este proceso generador¹². Estos puntos de partida sirven como señales para recordar o descubrir potenciales áreas de fundamento para las afirmaciones que deseamos probar. En el capítulo previo, discutimos un conjunto de asuntos predecibles que constantemente surgen en debates sobre políticas públicas. Estos asuntos pueden servir como apuntes para tu análisis de argumentos potenciales.

Asunto	Tema
Cultural	Argumentos sobre la identidad colectiva compartida por las personas de un grupo en particular
Económico	Argumentos referidos a cuestiones relacionadas con la economía
Educativo	Argumentos relacionados con el esfuerzo por instruir a los ciudadanos
Ambiental	Argumentos sobre el mundo natural
Legal	Argumentos relacionados con lo que las reglas de una sociedad requieren o prohíben
Moral	Argumentos sobre las consecuencias éticas de una proposición
Político	Argumentos relacionados con la adquisición y el ejercicio del poder
Derechos	Argumentos sobre libertades o privilegios

Seguridad	Argumentos sobre la seguridad de una nación
Social	Argumentos sobre las relaciones entre las personas
Simbólico	Argumentos acerca del significado que se le da a un fenómeno
Bienestar	Argumentos sobre la salud y la felicidad

Además, hay conjuntos de conceptos relacionados muy utilizados que también pueden servir como señales para descubrir argumentos. Estos conjuntos son útiles tanto para organizar los argumentos sobre una posición en particular como para descubrir cuáles son esos argumentos. Por ejemplo, un debatiente que se refiere al conjunto de conceptos “pasado-presente-futuro” como un punto de partida de análisis para la moción del castigo corporal puede estar inspirado para construir un caso alrededor de tres puntos: el rol histórico del castigo corporal, los modos en que han cambiado nuestras percepciones actuales sobre la crianza de los hijos y el futuro de nuestro desarrollo como civilización si continuamos sancionando el castigo corporal.

Conjuntos de conceptos
Pasado-Presente-Futuro
Idealismo-Realismo

Moral-Pragmático
Principio general-Caso específico
Social-Político-Económico
Influencia diplomática-Influencia económica-Influencia militar
Local-Extranjero
Nacional-Regional-Global
Problema-Causa-Solución
Causa-Efecto
Comportamientos-Motivación
Individuo-Comunidad
Empírico-Lógico
Científico-Espiritual

Sin considerar el proceso usado o las herramientas empleadas, el objetivo del proceso analítico es generar opciones entre las que elegir al desarrollar argumentos coherentes a favor o en contra de una proposición. Pero las opciones no son argumentos coherentes; de ahí la necesidad de la síntesis.

EL PROCESO DE SÍNTESIS

El análisis es solo el primero de dos pasos en el proceso constructivo: un trabajo constructivo bien hecho es más que un mero catálogo de razones a favor (o en contra) de una proposición. Una vez que se tienen opciones para argumentos, hay que sintetizar los argumentos en un

plan coherente para probar o refutar una proposición. La síntesis es el proceso de ensamblar la materia prima generada por el proceso analítico en un esfuerzo persuasivo convincente.

Para sintetizar los argumentos en un todo coherente es necesario que el debatiente primero considere su **progresión lógica**.

Como discutimos en el capítulo 2, los argumentos organizan las ideas para ayudar a la audiencia a pasar de las pruebas a las conclusiones. En el sentido más estricto, la progresión lógica establece cómo deben ser dispuestos los argumentos; las pruebas deberían ser presentadas como la base desde la que la audiencia pueda llegar a conclusiones obvias. Más importante aún, una vez que las ideas dentro de un argumento en particular son progresivas lógicamente, ese argumento debe ser dispuesto con otros en una organización también progresiva desde el punto de vista lógico.

¿Cómo se debería decidir qué argumentos van en primer lugar? ¿Cuáles en segundo? ¿Y cuáles son subsecuentes? Afortunadamente, ya tenemos algunas pistas de cómo responder estas preguntas: sabemos que los argumentos intentan identificar bases de fundamento comunes compartidas por el argumentador y la audiencia. Sabemos que el fundamento funciona como el punto de partida común desde el que procedemos. Dado que podemos compartir comúnmente la creencia en ciertas bases de apoyo, no debería sorprendernos que el argumentador y la audiencia también puedan compartir los caminos que recorreremos para movernos del fundamento a la afirmación. Si estructuramos nuestras ideas en patrones familiares para nuestra audiencia, es más probable que entienda nuestros argumentos (y que la persuadan). La organización de los argumentos se beneficiará de la comprensión de los patrones de pensamiento comunes para la cognición humana y las

estructuras progresivas lógicamente sugeridas por esos patrones.

A principios del siglo XX, psicólogos de la Gestalt estudiaron cómo entendemos e integramos información. El producto de su estudio fue, en parte, una serie de principios de la percepción que explican cómo comprendemos lo que percibimos. Considerados ampliamente, estos principios de la percepción pueden ser pensados como patrones comunes de pensamiento¹³.

Tres patrones de pensamiento son los más relevantes para el esfuerzo por estructurar los argumentos de manera familiar y progresiva desde el punto de vista lógico: cierre, proximidad y semejanza.

El patrón de **cierre** sugiere que la cognición humana aborrece lo incompleto. Cuando encontramos información, le damos sentido, en parte, intentando reconocer el comienzo y el final de los datos. La información organizada de una manera que enfatice el inicio de una idea y su resolución final será atractiva para una audiencia. Este patrón de pensamiento sugiere varias progresiones lógicas:

Problema-Solución: esta progresión lógica, común a muchos esfuerzos persuasivos, primero establece la importancia de un problema y luego defiende una solución. A modo de ejemplo, un caso que emplea esta progresión puede estar estructurado para primero explicar la cantidad de estadounidenses sin seguro de salud y las consecuencias de esa situación y, después, enfocarse en cómo resolvería el problema un sistema universal de cuidado de la salud.

Principio-Aplicación: los argumentos que usen esta progresión deberían ser ordenados de manera que, primero, un principio

general sea establecido como relevante. Después de eso, el principio puede ser aplicado al concepto que se evalúa. Un caso que primero argumenta que la libertad de expresión es vital para la democracia y, después, que el discurso del odio es una forma de discurso valiosa que vale la pena proteger sigue esta progresión lógica.

Causa-Efecto: como su nombre indica, esta progresión considera primero las razones de un fenómeno y luego las consecuencias que conlleva. Por ejemplo, un debatiente puede argumentar a favor de la redistribución radical de la riqueza examinando primero las razones por las que existe la pobreza y, luego, las diversas consecuencias de ser pobre, para de esa manera demostrar que la redistribución de la riqueza es deseable porque eliminaría esas consecuencias.

General-Específico: los argumentos pueden ser ordenados desde lo general a lo específico, con los más amplios en primer lugar y los siguientes de alcance cada vez menor. Un caso organizado usando este método puede comenzar con razones generales por las que la pena de muerte no disuade de cometer delitos y, luego, enfocarse en un caso de un Estado en particular en el que los índices de delitos no disminuyeron después de la adopción de la pena capital.

El patrón de **proximidad** reconoce que los humanos pueden darle sentido a lo que encuentran organizando la información de maneras paralelas al modo como se encontró la información. Vincular la

información a su origen en nuestra experiencia brinda un contexto y una continuidad para la nueva, al conectarla con aquella con la que ya estamos familiarizados. Dos progresiones lógicas dependen del patrón de proximidad.

Cronológica: una progresión cronológica organiza la información de acuerdo con cómo ocurre en el tiempo. Un caso que argumenta a favor del multilateralismo en las acciones de política exterior puede ser estructurado cronológicamente, primero, examinando la historia del unilateralismo como el principal modo de participación en la política exterior, luego, mostrando cómo las circunstancias actuales han puesto en duda esa perspectiva y, finalmente, demostrando que las futuras crisis internacionales más apremiantes requerirán esfuerzos multilaterales.

Espacial: la progresión espacial organiza la información de acuerdo con cómo existe en el espacio físico. Al sacar provecho de la analogía con lo tangible, esta progresión presenta la información en un modo muy concreto y familiar. Un caso que argumenta en contra del retiro de las tropas en Irak desarrollando las consecuencias del retiro para la seguridad en Irak, para la estabilidad regional y, finalmente, para la defensa global intenta sacar provecho de una progresión espacial.

El patrón de **semejanza** reconoce que naturalmente organizamos la información agrupándola junto con otra similar. Por lo general, el principio de semejanza nos lleva a identificar temas en la información que encontramos y a reunirla en grupos definidos por

esos temas. Aunque la sugerencia estructural que emerge de ese patrón de pensamiento no impone una progresión lógica *per se*, nos recuerda que los grupos en los que se reúne la información deberían ser inclusivos (incluir toda la información acerca de un tema en particular), distintos (no incluir información contenida en otro grupo) y equivalentes (ser similares en alcance). Una estructura temática adhiere al principio de semejanza.

Temática: esta estructura intenta separar la información relevante para un tema en particular en subtemas apropiados. Al hacerlo, los subtemas permiten comprender los elementos que componen el tema principal. Los debatientes pueden considerar los puntos de estasis temáticos discutidos con anterioridad particularmente relevantes para esta tarea. Un caso que argumentara en contra de abrir a la exploración de petróleo el Refugio Nacional de Vida Silvestre del Ártico, en Alaska, y desarrollara las razones económicas, ambientales y culturales para no hacerlo estaría organizado de una manera temática.

Si bien la organización de los argumentos en una progresión lógica es el objetivo de los procesos analítico y de síntesis, esos argumentos bien ordenados no darán en el blanco a menos que se los comunique de una manera que haga evidente para la audiencia la estructura del argumento. Como analizamos cerca del final del capítulo 3, en la sección “La estructuración de los argumentos para ocupar espacio”, el esfuerzo por comunicar la estructura de los argumentos puede mejorar si se le presta atención a los eslóganes y al uso de recursos estructurales en el discurso.

Argumentación deconstructiva

El dominio de la argumentación constructiva —aunque es un elemento absolutamente necesario para debatir con éxito— no es, por sí mismo, suficiente para asegurarlo. De hecho, si se le pidiera a la gente que describiera el debate, el esfuerzo por construir argumentos probablemente no sería lo primero que la mayoría usaría para explicar el proceso. En cambio, la mayor parte de las explicaciones se centrarían en la refutación de los argumentos contrarios.

La argumentación deconstructiva se refiere al proceso de desarmar los argumentos de los oponentes. Para continuar la metáfora usada para describir la argumentación constructiva, la argumentación deconstructiva es similar a una inspección (muy rigurosa) de un edificio. El objetivo de la inspección, en particular de un edificio nuevo, es asegurar que la estructura esté bien construida. La inspección se ocupa de certificar que quienes van a ocupar el edificio sean conscientes de cualquier deficiencia estructural, carencia o defecto. En un debate, la argumentación deconstructiva critica la sustancia y la estructura de los argumentos contrarios de modo tal que la audiencia y los jueces sean conscientes de sus debilidades y deficiencias.

Es más, la argumentación deconstructiva produce el contraste al punto constructivo del lado contrario; sirve como el desafío al que se enfrenta el argumento de un oponente en un punto de estasis. Es en estos enfrentamientos entre la argumentación constructiva y deconstructiva donde el debate existe.

Para deconstruir exitosamente el argumento de un oponente, se debe adoptar una mentalidad crítica: en palabras simples, la mentalidad crítica se basa en tener conciencia de que no es necesario

deconstruir cada argumento que un oponente presenta. Este principio, aunque es en apariencia simple, para los debatientes es, a menudo, muy difícil de comprender. Muchos abordan la deconstrucción de manera indiscriminada; parecen creer que deben rebatir cada argumento presentado. Pero existen muchas otras opciones: pueden ignorar el argumento (siempre que el argumento no sea crítico para su propio trabajo), concederlo (si eso no compromete a sus propios argumentos o innecesariamente les da poder a sus oponentes), demostrar que la base sobre la que está construido no es sólida o intentar disminuir su importancia para la estrategia de sus oponentes. Por supuesto, cualquiera de estos métodos puede ser combinado con otros y todos pueden resultar útiles para un trabajo deconstructivo más amplio.

Los debatientes exitosos tienen una variedad de tácticas disponibles para deconstruir argumentos, pero el método más elemental sigue siendo la crítica directa a los argumentos de los oponentes. La argumentación deconstructiva exitosa tiene dos componentes: la evaluación de los argumentos de los oponentes de acuerdo con **estándares** aceptados **de calidad de los argumentos** y la **estructuración** exitosa de la refutación.

ESTÁNDARES DE CALIDAD DE LOS ARGUMENTOS

Robert Trapp ofrece un análisis detallado de algunos estándares para la calidad de los argumentos centrado en las expectativas respecto de las pruebas ofrecidas, las justificaciones empleadas y las afirmaciones presentadas¹⁴. Los estándares de *aceptabilidad*, *relevancia* y *suficiencia* les proporcionan a los debatientes un método estructurado para la deconstrucción de los argumentos de sus oponentes.

Aceptabilidad

El estándar de aceptabilidad se refiere a la calidad de las pruebas en las que se basa un argumento. Recordemos del capítulo 2 que la función de las pruebas es basar el argumento en una idea en la que la audiencia ya cree; el fundamento es la base a partir del cual la audiencia puede ser movida a aceptar la afirmación.

Por medio del uso de este estándar, se puede deconstruir el argumento de un oponente al demostrar que el fundamento ofrecido para una afirmación no es aceptable o aceptado. Si se logra probar que el juez no debería aceptar el fundamento (o que no se ha presentado un fundamento aceptable), el argumento fracasa.

Por lo general, se puede tomar una de tres posturas deconstructivas relacionadas con la aceptabilidad del fundamento ofrecido para un argumento.

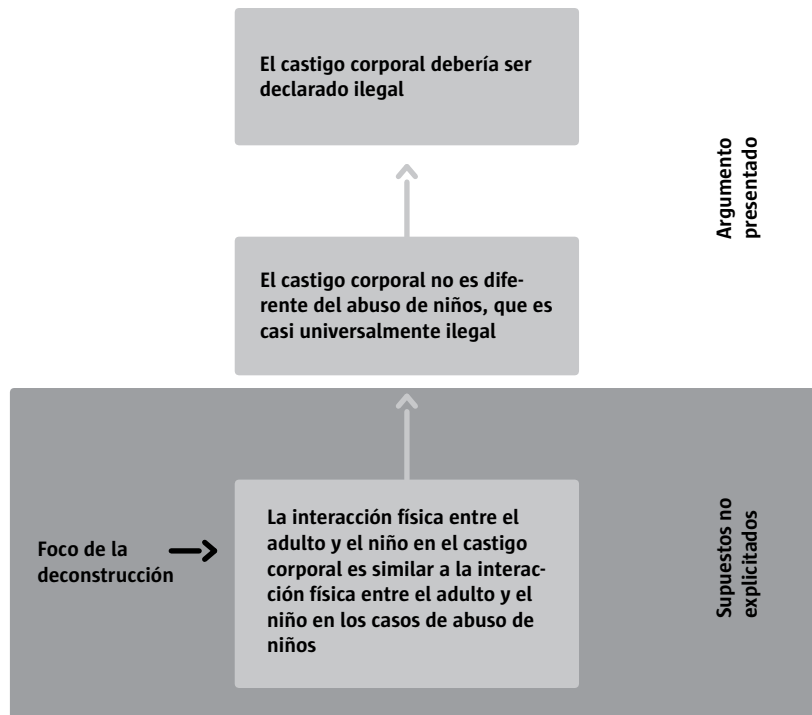
1. La base para la afirmación no es evidente. Este enfoque se pregunta si el argumento que se deconstruye contiene un subargumento convincente que sustente la afirmación. Recordando el modelo de cadena discutido en el capítulo 2, se reconoce que este enfoque deconstructivo intenta exponer la falta de fundamento para la afirmación o para niveles más profundos de afirmaciones que, por su parte, han sido utilizadas como fundamento para otras siguientes. Tomemos, por ejemplo, el argumento a continuación:



Como argumento, tiene los elementos necesarios: la afirmación está basada en un fundamento que busca servir como base.

Un oponente astuto, sin embargo, reconocerá que este argumento es más extenso que la versión presentada y que las mejores oportunidades deconstructivas no residen en oponerse directamente a la afirmación (intentar argumentar que el castigo corporal no debería ser ilegal) ni tampoco en cuestionar las pruebas (que el abuso de niños no es ilegal), sino en exponer la debilidad del fundamento sobre el que el *propio* fundamento está basado.

De esta manera, el trabajo deconstructivo que intentara revelar la falta de un subargumento convincente se enfocaría en un nivel inferior de fundamento para el argumento:



En este caso, el oponente articulando la falta de similitudes y las diferencias importantes entre el castigo corporal y el abuso de niños debilitaría la cadena de razonamiento que une al fundamento con la afirmación.

2. Las pruebas ofrecidas no son reconocidas generalmente como verdaderas. Los argumentos funcionan mediante la conexión de lo desconocido (o lo que todavía no es aceptado) con lo conocido (o aceptado). El segundo enfoque deconstructivo dirigido a la aceptabilidad es cuestionar si el fundamento ofrecido es generalmente reconocido

como verdadero. Imaginemos que un argumento intenta demostrar que la violencia en los medios de comunicación conduce a la violencia real. El argumentador puede afirmar que la gente aprende modos de comportamiento apropiados “practicando” su comportamiento en situaciones hipotéticas o tomando como modelo el comportamiento de los demás, y que ambas opciones están influenciadas por la exposición a medios de comunicación violentos. Se infiere, entonces, afirma el debatiente, que si alguien consume de forma regular medios violentos, es más propenso a adoptar conductas violentas reales.

La oposición a este argumento es clara: no existe una creencia comúnmente aceptada de que las personas son incapaces de distinguir entre la violencia real y la ficticia. De hecho, el saber popular sugiere exactamente lo opuesto: la mayoría de la gente ha estado expuesta a imágenes violentas en la cultura popular, pero la gran mayoría no es violenta. La afirmación de una relación causal entre los medios de comunicación y la violencia real está comprometida porque el fundamento ofrecido no es aceptable como saber popular.

3. Las pruebas ofrecidas carecen de validación externa. Algunos tipos de fundamento no pueden existir en el ámbito del saber popular, particularmente las pruebas basadas en opiniones o las que son producto de la recopilación sistemática, el análisis y la publicación de datos. Para este tipo de fundamentos se requiere una base de credibilidad más allá de la que posee el debatiente que presenta el argumento. Deconstruir argumentos señalando que el fundamento ofrecido carece de validez externa puede significar que un oponente intenta socavar un argumento a mediante la identificación de la necesidad de validación externa del fundamento y de la falta de ella, o de la acusación de la

fuente de validación externa (usualmente una “autoridad experta” o alguna publicación).

Si intentara argumentar que se exageran los riesgos de fumar pasivamente apoyándome en pruebas producidas por el *Tobacco Institute* (Instituto del Tabaco), estaría exponiéndome a que un oponente critique que mis pruebas carecen de validación externa. El *Tobacco Institute*, una organización fundada y financiada por productores de tabaco con el propósito expreso de rebatir la investigación que buscó demostrar los impactos de fumar en la salud, ha sido ampliamente desacreditado. Cualquier prueba producida por esa fuente sería sospechosa.

Relevancia

El segundo estándar para poner a prueba la calidad de un argumento es la relevancia. Este criterio se refiere a la inferencia para el argumento, específicamente examina la calidad de la conexión entre el fundamento y la afirmación al preguntar si las pruebas ofrecidas son relevantes para la afirmación presentada. Si el fundamento es relevante, es probable que el argumento sea de mayor calidad porque una audiencia estará persuadida a aceptar la afirmación del argumento basado en el fundamento proporcionado. En cambio, es más probable que no logre convencer a una audiencia un argumento que se sostiene en una relación entre el fundamento y la afirmación que se demuestra que es irrelevante.

Los estándares de relevancia son exclusivos del tipo de razonamiento empleado por cada argumento en particular. De hecho, hay muchas pruebas de relevancia diferentes para cada tipo de razonamiento. Aunque no voy a catalogarlos a todos aquí, la siguiente tabla proporciona

un resumen de las principales pruebas de relevancia relacionadas con los modos de razonamiento más prominentes¹⁵. Se puede usar cada una de las pruebas como un punto de partida para criticar la relevancia del fundamento para la afirmación de los argumentos que se pretenda deconstruir.

Argumento por medio del ejemplo	Argumento	“Nuestras escuelas ya no son seguras: miren lo que sucedió en Jonesboro, Arkansas; Littleton, Colorado; y Springfield, Oregon”.
	Prueba	<i>Tipicidad</i> : ¿Los ejemplos son típicos?
	Respuesta	“Aunquesucedieron aproximadamente al mismo tiempo, estos incidentes fueron anomalías. La gran mayoría de las escuelas son pacíficas y seguras”.
Argumento por analogía	Argumento	“Alaska debería legalizar el juego; miren la cantidad de ingresos generados en Nevada”.
	Prueba	<i>Semejanza</i> : ¿Hay similitudes adecuadas entre las cosas que se comparan?
	Respuesta	“Alaska no tiene ni la estructura normativa ni la base turística de Nevada. No hay ninguna razón para esperar que el juego genere ingresos significativos”.
Argumento causal	Argumento	“El esfuerzo de los Estados Unidos por librar la Guerra Mundial contra el Terrorismo ha dado origen, en realidad, a una mayor cantidad de terroristas”.

Argumento causal	Prueba	<i>Alternación:</i> ¿Hay otras causas, diferentes de las presentadas, que podrían dar lugar al efecto supuesto?
	Respuesta	“Hay más terroristas ahora por el aumento del fundamentalismo islámico en estas naciones. Incluso sin la participación de los Estados Unidos, esos fundamentalistas emplearían la violencia para influir en el cambio.”
Argumento basado en un principio	Argumento	“La censura, incluso del discurso del odio, está mal porque es contraria a la libertad de expresión”.
	Prueba	<i>Aplicabilidad:</i> ¿El principio está vinculado con el caso al que se aplica?
	Respuesta	“La libertad de expresión tuvo la finalidad de proteger el discurso político. Castigar a quienes lanzan comentarios racistas no afecta la capacidad de una persona de participar en el discurso político valioso”.
Argumento basado en una autoridad	Argumento	“El ex Director General de Salud Pública de los Estados Unidos C. Everett Coop ha dejado muy claro que fumar pasivamente es peligroso para la salud de los no fumadores”.
	Prueba	<i>Credibilidad:</i> ¿La fuente que hace la declaración está calificada para hacer una afirmación creíble sobre el tema?
	Respuesta	“El Dr. Coop se formó y especializó en cirugía pediátrica. Investigó poco acerca de las consecuencias de fumar pasivamente”.

Argumento por incompatibilidad	Argumento	“George W. Bush afirma querer hacer más seguro a los Estados Unidos, pero su política exterior enardece a nuestros enemigos y aleja a nuestros aliados”.
	Prueba	<i>Inconsistencia:</i> ¿Existen discrepancias suficientes como para comprometer la veracidad de alguna o ambas posiciones?
	Respuesta	“La política exterior de Bush ha tenido poco impacto real. La mayoría de nuestros aliados importantes están con nosotros en nuestro esfuerzo por hacer seguro al mundo, y aquellos contra quienes estamos luchando serían radicales y violentos con o sin nuestra política exterior”.
Argumento por disociación	Argumento	“No me opongo a los gastos del Gobierno; me opongo a los gastos innecesarios del Gobierno”.
	Prueba	<i>Legitimidad:</i> ¿La división del concepto en categorías disociadas es una partición válida y exhaustiva?
	Respuesta	“Hay una gran zona gris entre los gastos buenos y los malos. Muchos programas pueden tener objetivos nobles pero estar mal administrados. La reforma, no la eliminación, es la respuesta”.

Suficiencia

Como estándar de calidad de los argumentos, la suficiencia se pregunta si el argumento produce un nivel de certeza adecuado para que la audiencia acepte la afirmación. Argumentos diversos, presentados a audiencias variadas en circunstancias distintas requerirán niveles de certeza diferentes para ser aceptados. La determinación del nivel de certeza apropiado para un argumento dado es lo que atañe a la suficiencia.

Por lo general, la suficiencia requerida para un argumento dado es una función del tema de ese argumento y del contexto en el que ocurre¹⁶. El grado de prueba necesario para hacer convincente un argumento está vinculado con el tema: un argumento para convencer a una asamblea de la comunidad local de instalar un semáforo en un cruce muy transitado requerirá un grado diferente de prueba que uno para convencer al Consejo de Seguridad de la ONU de que autorice la invasión “preventiva” de un país. El alcance, la magnitud y las consecuencias de cada uno de estos argumentos difieren enormemente; el grado de prueba requerido para cada uno también debería hacerlo.

El contexto en el que un argumento ocurre también influye en el grado de prueba requerido por una audiencia para aceptarlo. En palabras simples, los estándares de suficiencia pueden variar según “dónde” ocurre el argumento.

El estudioso de la argumentación Thomas Goodnight imagina que los argumentos funcionan de manera diferente según el ámbito en que se encuentre el argumento. Goodnight describe la diferencia entre la esfera personal de la argumentación (entre individuos que comparten una relación interpersonal), la esfera técnica (entre las autoridades de un campo en particular, como la medicina o la ingeniería) y la

esfera pública (entre los miembros de una sociedad relacionados por la necesidad de tomar una decisión colectiva)¹⁷. Cada una requiere un nivel de esfuerzo diferente para alcanzar un nivel de certeza suficiente para que una audiencia acepte la afirmación en esa esfera en particular. En otras palabras, el grado de prueba requerido para convencer a una audiencia en la esfera pública es probable que sea muy diferente al requerido para crear un argumento persuasivo en la esfera técnica.

Consideremos el debate sobre el cambio climático global. Establecer el impacto de la actividad humana sobre el cambio climático global en la esfera científica (técnica) requirió años de recopilación, análisis y publicación de datos, y haber puesto a prueba varias hipótesis. En la esfera pública, esfuerzos mucho más informales —como la popularidad de la película del exvicepresidente Al Gore *An Inconvenient Truth* (Una Verdad Incómoda)— constituyen, para muchos, una prueba suficiente de la necesidad de tomar medidas.

El estándar de suficiencia puede constituir un método útil para la argumentación deconstructiva: para oponerse a un argumento, se debe sostener que no alcanza un nivel de prueba suficiente para que la audiencia lo acepte. Se puede realizar mediante el examen de la esfera de la argumentación en la que el argumento existe (“La posición de mi oponente puede constituir una prueba suficiente para convencer a un amigo de que un problema existe, pero no establece la certeza necesaria para servir como base para una política pública”) o a través de la comparación del grado de certeza que logran determinados argumentos en cuanto a las consecuencias de cada uno de ellos (“Reconoceremos que no podemos probar absolutamente que retirar nuestras tropas de Irak producirá una guerra civil, pero los riesgos de hacerlo son tan grandes que deberíamos rechazar la propuesta por el

simple riesgo de una consecuencia negativa”).

ESTRUCTURACIÓN DE LA REFUTACIÓN

Como la mayoría de los otros aspectos de la argumentación, la capacidad para estructurar claramente la refutación es fundamental para tener éxito. El desarrollo de habilidades para estructurar apropiadamente la refutación requiere conocer algunas reglas generales para estructurar la refutación y dominar un patrón específico en el momento de deconstruir los argumentos de los oponentes.

Por lo general, la refutación será más efectiva si sigue dos reglas. Primero, siempre se deben refutar los argumentos de un oponente antes de construir (o reconstruir) los propios. Una máxima simple establece esta regla: siempre hay que dejar al juez en el terreno propio. Cuando se involucra en la deconstrucción, un debatiente está trabajando en un terreno argumentativo definido por su oponente¹⁸. Ese terreno —sin importar qué tan bien el debatiente refute los argumentos que lo definen— todavía pertenece al oponente. Incluso el acto de refutar argumentos en el terreno de un oponente tiene el efecto de volverlos más significativos para el juez. El principio de recencia sugiere que es más probable que una audiencia recuerde y se enfoque en lo último que escuchó: los debatientes ganadores siempre desean dejar a su audiencia pensando en sus propios argumentos.

La otra regla general se basa en el supuesto de que hasta el acto simple de identificar los argumentos que se intenta refutar es parte del proceso de refutación. Cuando identificamos los argumentos de los oponentes —primer paso para una refutación eficaz— en realidad volvemos a presentarlos: tenemos entonces la oportunidad de enunciarlos de una manera ventajosa para nosotros. Por lo general,

el mejor método es el denominado “puntual”, que toma lo que puede ser un argumento de un oponente complejo y con matices, y lo reduce a su esencia. De ese modo, si el oponente tiene un caso con tres líneas argumentativas principales, completamente desarrolladas y con fundamentos, nuestra refutación comenzaría por volver a presentar cada una en una sola frase. Al final, entonces, habremos reducido un caso bien desarrollado de siete minutos a tres frases que reciben una adecuada atención de refutación (y todas se desestiman en el primer minuto y medio de nuestro discurso).

Un modelo estructural para la refutación

Aunque la tarea de deconstruir el argumento de un oponente es compleja, variada y depende de la sustancia del argumento y el contexto en que es presentado, un método estándar para la refutación puede darle coherencia y claridad. Este patrón puede ser recordado mediante el acrónimo ICE: *Identificar, Criticar y Explicar*.

1. Identificar el argumento del oponente. El primer paso en la refutación eficaz es permitirle a la audiencia saber cuál de los argumentos del oponente vamos a deconstruir. Cuando sea posible, debemos utilizar los mismos términos que emplea el oponente para identificar el argumento. Por supuesto, el uso de los términos del oponente debería ser equilibrado con el esfuerzo por volver a presentar el argumento en términos favorables para nuestro lado. En cualquier caso, el objetivo es conducir a la audiencia al terreno argumentativo en el que tendrá lugar la deconstrucción; si el juez no sabe a cuál de los argumentos del oponente aplicará la refutación, es probable que no resulte eficaz.

2. Criticar el argumento del oponente. Este paso es el más importante en la deconstrucción: debemos identificar las deficiencias de los argumentos de los oponentes. Lo más probable es que lo consigamos a través de la referencia a los estándares de calidad de los argumentos discutidos con anterioridad. Se puede criticar el argumento de los oponentes al sostener que la prueba ofrecida no es *aceptable* como prueba para la afirmación, que no es *relevante* para la afirmación presentada o que el argumento no desarrolla un nivel de certeza *suficiente* para ser aceptado en este contexto.

3. Explicar la importancia del trabajo deconstructivo. El paso final en el proceso de deconstrucción es explicar la importancia de la refutación. Aquí le decimos al juez por qué importa que el argumento del oponente falle en aceptabilidad, relevancia o suficiencia. Muchas veces esto implica una discusión acerca del papel que juega el argumento en el caso más amplio de los oponentes y por qué la ausencia de ese argumento en particular debilita o niega ese caso. También podemos comparar nuestro argumento con el de los oponentes de una manera que muestre que el nuestro es superior.

Con el método ICE, la deconstrucción de un argumento podría proceder así:

En el primero de sus tres argumentos a favor de hacer ilegal el castigo corporal, nuestros oponentes afirman que el castigo corporal es comparable con el abuso de niños (*identificación* del argumento de los oponentes). Esta comparación es defectuosa: el castigo corporal no solo está establecido de larga data como un modo de corrección aceptable para los niños, sino que está

motivado por el amor a los niños y por un deseo de ayudarlos a aprender lo correcto a partir de lo incorrecto (*crítica* del argumento contrario; aplicación del estándar de relevancia para mostrar que la analogía es defectuosa). Debido a que el castigo corporal no puede ser comparado con el acto ilegal del abuso de niños, no existe una base legal sobre la que prohibir el castigo corporal ni, en consecuencia, una justificación para hacer ilegal el castigo corporal (*explicación* de la importancia de la deconstrucción).

La argumentación deconstructiva es el motor del debate: la puesta a prueba de los argumentos en competencia, unos contra otros, distingue al debate competitivo de la simple oratoria. Cuando se base en la aplicación de estándares de calidad de argumentos y se estructure para promover la eficacia de la refutación, la argumentación deconstructiva expondrá las debilidades de los argumentos contrarios y servirá como un paso necesario en la persuasión de la audiencia para que acepte los propios.

Encuadre

La construcción y la crítica de argumentos son habilidades importantes que los debatientes exitosos deben dominar, pero por sí solas son incompletas. Además de construir y deconstruir los argumentos de la ronda, debemos hacer todos los esfuerzos para controlar el modo como los otros participantes perciben los argumentos, interactúan con ellos y los consideran. Esto no es fácil: no tenemos la capacidad de controlar los pensamientos de los jueces o de los otros debatientes. Podemos, sin embargo, influir sobre lo que los demás creen que es la ronda y, por lo tanto, sobre qué argumentos creen que son más relevantes.

La metáfora del “encuadre” de la ronda sugiere que los argumentos pueden ser presentados de varias maneras, así como una imagen puede ser exhibida en una variedad de marcos. El modo en que una imagen sea enmarcada —color y tipo de fondo, material y color del marco, vistosidad o sencillez del marco, tamaño del marco en relación con la imagen, y así sucesivamente— influirá en la manera en que el espectador perciba la imagen. De modo similar, en el debate, la perspectiva desde la que se perciba un argumento influirá en la audiencia.

Consideremos la lucha entre quienes hacen campaña en contra de fumar y representantes de la industria tabacalera cuando discuten la regulación de la venta y el consumo de cigarrillos. Quienes hacen campaña en contra de fumar encuadran el debate en la salud tanto de los fumadores como de los no fumadores y en la carga sobre los recursos públicos por el uso de productos de tabaco. La industria tabacalera, por otro lado, enmarca el debate en el conflicto sobre la libertad individual y la libertad de elección, e iguala la decisión de regular o no el tabaco con otros asuntos de libertades civiles. Ambas partes tienen razón. Como la facción en contra de fumar afirma, permitir la venta de productos de tabaco pone en peligro la salud de los individuos y el bienestar de la sociedad. Sin embargo, también es verdad que —como afirman la industria tabacalera y quienes la apoyan— limitar el acceso a ese producto necesariamente disminuirá la libertad individual y la libertad de elección. Este conflicto, como muchos otros, será ganado por la parte que controle el enfoque del debate: acerca de qué debatimos determina —en gran medida— quién gana. Si creemos que este es un debate sobre la salud individual y pública, aquellos a favor de la regulación de los cigarrillos probablemente triunfarán. Si estamos convencidos de que es un debate acerca de libertades civiles,

posiblemente estaremos del lado de quienes se oponen a una mayor regulación de los cigarrillos.

En síntesis, el encuadre define el campo en el que los argumentos de un debate serán puestos a prueba. Ese territorio argumentativo en la mente del juez es de suma importancia para cada equipo. Como la ventaja de jugar de local para un equipo deportivo, la capacidad de argumentar en términos propios es una ventaja significativa para un equipo de debate. A diferencia de un equipo deportivo, sin embargo, la capacidad de definir el terreno de juego para los argumentos en una ronda de debate puede significar que el equipo que prevalece no solo llegue a definir el campo de juego sobre el que se disputará el partido, sino también las reglas, los objetivos y los puntajes.

El encuadre puede ser clasificado en dos tipos: prospectivo y retrospectivo. El prospectivo se refiere al esfuerzo por definir los términos del debate al comienzo de la ronda (o al comienzo del turno de ese equipo, en el debate con formato Parlamentario Británico). El encuadre retrospectivo ocurre cuando un debatiente resume y reformula sus argumentos en relación con los de sus oponentes. Aunque este es el enfoque principal de los discursos posteriores de una ronda de debate, el encuadre retrospectivo puede también ocurrir (en menor medida) al final de cualquiera de los discursos de un debate.

ENCUADRE PROSPECTIVO

En una carrera a pie, la meta es conocida antes de que la carrera comience y, al menos en el caso de los eventos estandarizados, siempre es la misma: una maratón, por ejemplo, siempre es de 42,195 kilómetros. Es inusual la noción de que una carrera podría empezar sin un punto final específico: aún más inusual sería una competencia en la

que los propios competidores determinaran el punto final.

En un debate, sin embargo, quienes compiten definen el curso, la longitud y la línea final de la competencia. Mientras lo hacen, los debatientes no solo deben hacer su mejor esfuerzo para capturar la mayor parte del territorio en la mente de sus jueces, sino también defender argumentos para justificar el tamaño, los límites y la existencia propios de ese territorio.

El encuadre prospectivo es esta competencia sobre el territorio del debate. En ocasiones, la competencia no es muy significativa: ambos equipos pueden —explícita o implícitamente— acordar los términos del debate y disputar los asuntos como se desprenden de esos términos. En otros casos, sin embargo, la competencia acerca del terreno del debate es el punto de contienda más importante; cuando por prevalecer en los términos del debate el equipo esencialmente garantiza su victoria en la ronda, la disputa sobre cómo se encuadra el debate es esencial (considera el ejemplo anterior sobre qué parte llega a definir la controversia sobre la regulación de los cigarrillos).

El encuadre prospectivo por lo general toma una de dos formas: los equipos pueden encuadrar prospectivamente una ronda por medio de la identificación de la pregunta planteada por la moción o a través de la definición de los términos del debate.

La identificación de la pregunta planteada por la moción se refiere a la tarea de determinar el punto central de la controversia. Determinar la cuestión no solo ofrece la ventaja de establecer el terreno para el debate, sino que, si se lo hace bien, aclara la proposición como el principal punto de estasis sobre el que los equipos de la Proposición y la Oposición desacordarán⁴⁹. Consideremos la moción “A los menores que desearan abortar se les debería exigir el consentimiento de sus padres”.

Esta moción contiene una variedad de proposiciones posibles: el debate podría ser acerca de si el aborto es o no una política pública deseable o indeseable. Podría referirse a si los menores son capaces de tomar decisiones racionales en relación con la terminación de un embarazo. O podría girar en torno a si los padres son las personas más adecuadas (o las necesarias o las únicas) para actuar en nombre del niño. Cualquiera de estos puntos de estasis puede ser un área fructífera de investigación; algunos son más ventajosos para un lado del debate que para el otro. Un equipo ganador primero necesitará determinar qué enfoque quiere adoptar y, después, convencer a la audiencia de que es el preferible.

La definición de los términos del debate es otra forma de encuadre prospectivo que influirá en el terreno sobre el que se disputará el debate. Consideremos la moción “Esta casa prohibiría fumar”. Dependiendo de la definición de sus términos, esta moción podría tratar sobre una prohibición de fumar en un lugar en particular, como bares y restaurantes, o podría enfocarse en prohibir fumar en todos los lugares públicos, interiores y exteriores. Finalmente, una interpretación legítima de esta moción puede ser prohibir fumar por completo, esencialmente reducir los cigarrillos a una sustancia ilícita. El terreno para este debate —el marco en el que será considerado— típicamente depende de cómo defina los términos la Proposición de Apertura. Recordemos, sin embargo, que la Oposición de Apertura puede refutar esos términos o definir su terreno a través de una “línea de equipo”, una posición que ilumina el terreno que planea defender.

Es probable que una de estas estrategias aparezca a principios del discurso de un debatiente y que luego sea reforzada por los argumentos presentados en el desarrollo. No es sorprendente que estos esfuerzos de encuadre prospectivo sean más evidentes en el discurso del primer

orador de cada equipo.

ENCUADRE RETROSPECTIVO

El encuadre retrospectivo, por otro lado, es más frecuente en los discursos finales de la ronda (también conocidos como discursos de los Látigos^{IV}). Responsables del resumen de las posiciones de cada lado, los oradores Látigos tienen la tarea de reformular la ronda y los argumentos de ambas partes de una manera más favorable para su propio lado. Como su nombre indica, el encuadre retrospectivo implica mirar hacia atrás sobre la ronda desde una perspectiva en particular. Tres consideraciones son fundamentales para un encuadre retrospectivo eficaz.

En primer lugar, requiere que el debatiente identifique los asuntos más relevantes de la ronda. Fundamentalmente, los asuntos más relevantes son aquellos que contribuyen a responder la pregunta planteada por la moción. Su identificación requiere ver toda la ronda —los propios argumentos y los de los oponentes— de manera objetiva. Pensar como un juez es uno de los secretos de los debatientes exitosos. Desafortunadamente, más allá del tiempo dedicado “detrás de la pluma” como juez, no hay ninguna manera secreta de adquirir el ojo de juez para los argumentos. Si la evaluación integral y objetiva

^{IV}N. del T.: El nombre “Látigo” que se les da a algunos oradores en este formato de debate corresponde a la traducción del término original, en inglés, *Whip*. Los *Whips* son miembros de la Cámara de los Comunes o de la Cámara de los Lores designados por cada partido para ayudar a organizar la contribución del partido a los asuntos parlamentarios. Una de sus responsabilidades es asegurar que la mayor cantidad de miembros de su partido voten y que lo hagan de la manera que su partido desea. La palabra *whip* se remonta a la expresión *whipper-in* de la terminología de caza del siglo XVIII, que se refería a un asistente del cazador que utilizaba un látigo para realizar su trabajo. (Fuente: sitio web del Parlamento Británico: <http://www.parliament.uk/about/mps-and-lords/principal/whips/> [citado el 4 de diciembre de 2011].)

de una ronda no produce un consenso claro sobre los asuntos más importantes, es posible que sea necesario faltar a otros estándares de relevancia: quizá se pueda convencer al juez de que los asuntos más importantes son los que se disputaron más acaloradamente o aquellos más favorables a la posición y a la estrategia propias. En cualquier caso, la identificación de los asuntos relevantes rebaja el estatus de los otros de la ronda. En consecuencia, se deben seleccionar cuidadosamente aquellos asuntos que los jueces también creerán más importantes.

El encuadre retrospectivo también requiere considerar la organización de los asuntos que se van a presentar. Se pueden usar varios estándares para determinar el orden en que los asuntos deberían ser abordados: tratar los más importantes al principio o al final; reconocer que algunos asuntos deben ser tratados antes de considerar otros; o, simplemente, posicionar de forma más prominente en el discurso los asuntos ventajosos para el propio lado o equipo. En cualquier caso, hacer que algunos asuntos sean prioritarios requiere comunicarles a los jueces que no todos los asuntos son iguales.

Finalmente, una vez que se seleccionaron los asuntos y se los organizó apropiadamente, es necesario demostrar que los argumentos propios han prevalecido en cada caso o, si no lo han hecho, mostrar que el asunto es menos importante que otros en los que sí se sobresalió. Este proceso requiere analizar quién ganó cada asunto y determinar cómo interactúan esos asuntos para probar que la proposición es verdadera o falsa.

Estas recomendaciones acerca de los encuadres prospectivo y retrospectivo son solo un punto de partida para dominar el arte de encuadrar. El encuadre exitoso depende, en gran parte, de la habilidad para identificar y estructurar los argumentos intercambiados en la

ronda dentro de los asuntos.

ENCUADRE DE LA RONDA MEDIANTE LA ESTRUCTURACIÓN DE LOS ASUNTOS

Con demasiada frecuencia los debatientes le prestan poca atención a la estructura global de la ronda y fallan en considerar dónde sus argumentos chocan con los de sus oponentes sobre puntos de estasis identificables. Pero los jueces buscan estos puntos de estasis y es dentro de estos asuntos donde se disputa el debate.

Lo que normalmente sucede en un debate es que los debatientes, obsesionados con sus propias contribuciones, se centran demasiado en sus propios argumentos y no consideran ni tratan de forma adecuada los argumentos de sus oponentes o no reconocen el modo en que sus argumentos interactúan con los de sus oponentes. En términos más sencillos, estos debatientes no ven el bosque del debate (la consideración asunto por asunto de las interacciones entre los diversos argumentos en la ronda) por los árboles (sus propias contribuciones individuales o las de su equipo).

Hasta cierto punto, ser consciente de la función y la importancia de encuadrar una ronda —prospectiva o retrospectivamente— ayuda a combatir este error. Por sí solo, sin embargo, saber que se debe encuadrar no es suficiente: es necesario reformular la ronda en una serie de asuntos que encapsule los diferentes argumentos presentados y sirva a la propia estrategia de control.

Una buena metáfora para reformular los asuntos es la del mantenimiento de la casa. Todas las casas se desordenan por la vida diaria: dejamos ropa en el suelo, libros sobre la mesa y equipamiento de jardinería en el patio. De manera similar, es frecuente que las rondas

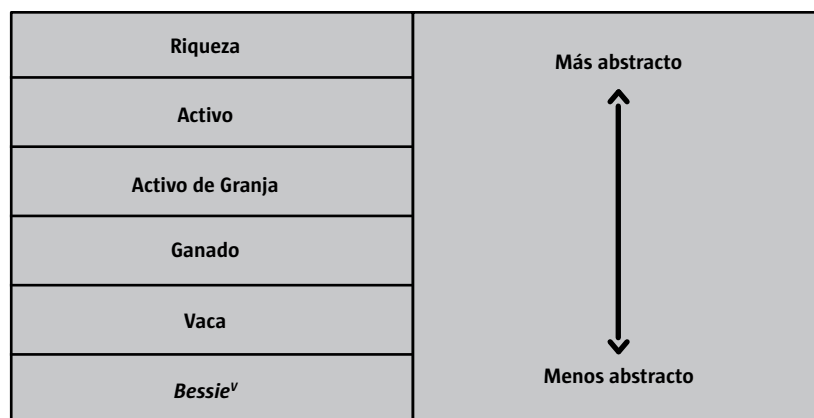
de debate se desordenen. Con ocho debatientes que van introduciendo nuevo material en la ronda, el desorden es casi inevitable.

Pero, al igual que una casa —que es bueno acomodar bien de vez en cuando—, un debate puede ser más claro y eficiente si los participantes prestan atención a la estructura integral de la ronda. Ordenamos nuestra casa desordenada devolviendo nuestras cosas a los lugares a los que pertenecen: la ropa va al lavadero o de vuelta al armario, los libros regresan a la biblioteca y nuestro equipamiento de jardinería vuelve al cobertizo donde están guardadas nuestras otras herramientas. Al final de una limpieza, la casa es un lugar más eficiente y ordenado para estar: para encontrar una camisa, vas al armario; los libros están en la biblioteca, no esparcidos por la sala de estar; etcétera.

Los debates también se benefician de un trabajo constante para ordenar los argumentos de la ronda. Más allá de hacer más claro el debate y más eficiente la comparación de los argumentos en competencia, agrupar argumentos junto a otros similares también puede desempeñar una función estratégica.

Por lo general, el trabajo de agrupar argumentos similares es un ejercicio de definición de los asuntos en los que esos argumentos son disputados²⁰. Como discutimos en el capítulo 3, los asuntos en la ronda son construcciones: el producto de los esfuerzos de los debatientes por trazar límites alrededor del territorio en el que sus argumentos interactúan. En general, esta tarea es un ejercicio de identificación de un nivel de abstracción apropiado para el asunto. Como hemos aprendido, un asunto debe ser lo suficientemente amplio como para ser inclusivo de los argumentos relacionados con él, pero también debe ser lo suficientemente limitado para permitir la consideración significativa de los argumentos dentro de él.

En su tratamiento del lenguaje, el lingüista S. I. Hayakawa discutió una “escalera de abstracción” del lenguaje²¹. La metáfora de Hayakawa de la escalera explica cómo el nivel de abstracción en el lenguaje que utilizamos refleja de qué modo ordenamos nuestro entendimiento del mundo que nos rodea. El famoso ejemplo de Hayakawa ilustra cómo podríamos usar el lenguaje con diferentes grados de abstracción (o especificidad) para hablar acerca de una vaca. Dependiendo del objetivo del acto comunicativo, al referirse a esa vaca, el orador elegirá entre lenguaje con diferentes niveles de abstracción.

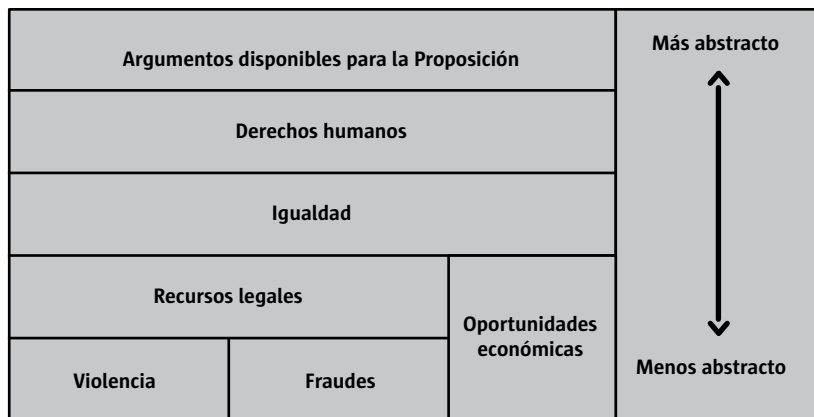


De manera muy similar, se puede crear un asunto que capture los puntos de estasis entre los argumentos en competencia por medio de la identificación del nivel de abstracción apropiado para él. Así

^vN. del T.: *Bessie* es un nombre propio o un diminutivo de un nombre propio, con el que en el idioma original, inglés, muchas veces se llama a las vacas.

como nuestra discusión sobre una vaca puede utilizar un lenguaje a diferentes niveles de abstracción para alcanzar un objetivo en particular, el lenguaje que usamos para describir nuestros argumentos también emplea varios niveles de abstracción. Consideremos un debate acerca de la legalización de la prostitución en el que quienes están a favor argumentan que el estatus ilegal de la prostitución crea una circunstancia en la que quienes la ejercen no tienen amparo legal ante los delitos cometidos en su contra. Esta circunstancia, sostiene quien propone la legalización, lleva a una violencia sin control en contra de esas personas.

El argumento específico sobre la violencia contra quienes ejercen la prostitución pertenece a la categoría de argumentos sobre la falta general de recursos legales para quienes la ejercen. La categoría más general de “recursos legales” puede incluir argumentos acerca de la violencia pero también sobre fraudes cometidos en contra de quienes la ejercen por la falta de recursos legales. De manera similar, los argumentos de la categoría “recursos legales” son solo un tipo de argumentos dentro de la más amplia de “igualdad”, una categoría que puede abordar argumentos sobre la igualdad de oportunidades económicas, además de sobre la igualdad de recursos legales. La abstracción continúa hasta que se alcanza el nivel más general: todos los argumentos disponibles para el equipo de la Proposición.



La captura de los argumentos presentados en un debate dentro de asuntos que les dan estructura y coherencia es desafiante incluso para debatientes experimentados. La capacidad de hacerlo, sin embargo, es crucial para debatir con éxito. Controlar los asuntos bajo consideración permite controlar la estructura de la ronda y, por lo tanto, la atención de los jueces. Una manera eficaz de identificar y definir los asuntos es buscar un tema común que atraviese los argumentos. Estos temas —que sirven como asuntos que organizan los argumentos en una ronda— son amplios y unificadores, y sirven como un paraguas para los argumentos. La identificación de los asuntos en un debate comienza por encontrar una descripción de esos argumentos adecuadamente abstracta como para contenerlos y, a la vez, lo suficientemente específica como para tener sentido y peso en la ronda.

Consideremos el ejemplo del debate acerca de la prohibición de fumar en público. El primer orador del equipo de la Proposición puede defender una prohibición así por medio de la construcción de un caso alrededor de los siguientes argumentos individuales, en este orden:

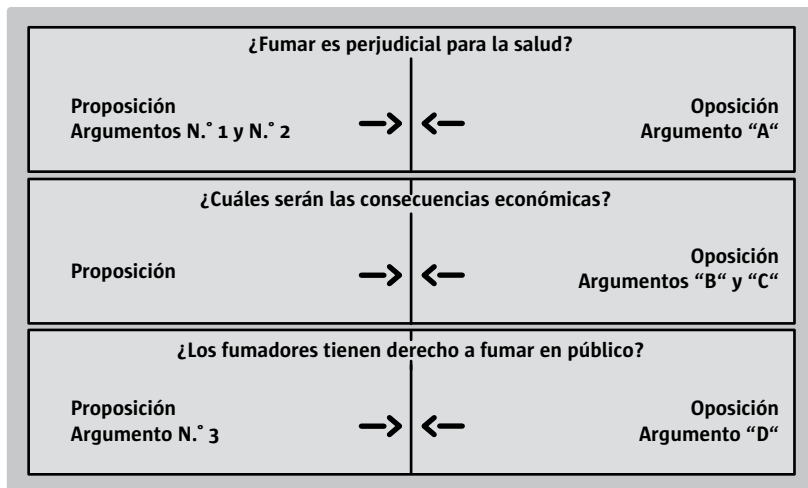
1. Fumar pasivamente es un riesgo grave para la salud.
2. Los fumadores crean sobre el sistema de salud pública una carga mayor que los no fumadores.
3. Los no fumadores tienen derecho a evitar ser fumadores pasivos en lugares públicos.

El primer orador de la Oposición puede responder con su propio conjunto de argumentos:

- A. Los fumadores aún así seguirán fumando; simplemente lo harán en lugares privados.
- B. La prohibición de fumar en lugares públicos tendrá consecuencias graves para los vendedores minoristas que dependen de la venta de productos de tabaco.
- C. Los bares y restaurantes verán una reducción de clientela por la ausencia de sus clientes fumadores.
- D. Los fumadores tienen derecho a ejercer su elección en público.

El tercer orador del debate —el segundo orador de la Proposición— debe hacer una elección: puede abordar el debate como una serie de argumentos independientes presentados por los oradores alternados de la Proposición y la Oposición, o puede tratar de unificar la consideración de esos argumentos en asuntos que representen la estasis que de manera natural existe entre ellos. Agrupar los argumentos relevantes en asuntos identificados explícitamente los hará más fáciles de entender y comparar para el juez.

En el ejemplo anterior, los argumentos pueden ser agrupados dentro de asuntos de la siguiente manera:



Ahora, además de desarrollar los argumentos que benefician a su lado, el segundo orador de la Proposición ha tomado control de la estructura de la ronda por medio de la reformulación de los argumentos en torno a los puntos de estasis sobre los que chocan. Estos asuntos le permiten controlar con más facilidad el enfoque del juez, comparar los argumentos de su equipo con los de la Oposición y argumentar a favor de la importancia relativa de cada uno de ellos. Es claro que el control de los asuntos en la ronda le da una ventaja significativa.

CAPÍTULO 5

Los oradores y los discursos

El formato Parlamentario Británico

El formato de debate académico Parlamentario Británico es el formato oficial del Campeonato Mundial Universitario de Debate (*World Universities Debating Championships*). Como su nombre sugiere, tiene sus raíces en la Cámara de los Comunes del Parlamento Británico, que sirvió como modelo para el debate académico en las universidades británicas. Desde su adopción por parte del Campeonato Mundial Universitario de Debate, se ha extendido alrededor del mundo y es ahora el formato de debate interuniversitario que más se practica.

Como otros formatos de debate académico, el Parlamentario Británico (PB) involucra a equipos que argumentan a favor o en contra de una moción ante un panel de jueces expertos. Las asignaciones de los equipos (a favor o en contra de la moción), así como la propia moción, son proporcionadas a los equipos por los organizadores del torneo.

La mayoría de los formatos de debate académico —en particular, aquellos conocidos por las audiencias estadounidenses— involucran solo a dos equipos: uno argumenta a favor de la moción y el otro, en contra. El resultado de estos debates es binario: al final del debate los jueces otorgan la victoria a uno de los equipos y la derrota al otro. A diferencia de los formatos de debate binarios, el PB involucra a cuatro equipos independientes por ronda: dos que argumentan a favor de la moción (conocidos como los equipos de la Proposición) y dos que

argumentan en contra de la moción (conocidos como los equipos de la Oposición). En lugar de competir por una simple victoria o derrota, cada uno de los equipos compite contra los demás por un orden de clasificación al final de la ronda.

Este enfoque del debate —que equipos que compiten entre ellos podrían compartir una posición de defensa— puede ser inicialmente confuso para quienes están familiarizados con formas binarias de debate académico. Se puede encontrar la explicación de este enfoque en una versión del gobierno parlamentario sobre la base del que está diseñado el formato PB. Mientras las formas de debate binarias tienen sus raíces en un modelo judicial de defensas en competencia (como en un juzgado penal en el que la parte querellante argumenta que el acusado es culpable y la defensa, que no lo es), el formato PB emplea un modelo legislativo en el que partes con intereses diferentes pero complementarios cooperan para desarrollar la misma proposición²². Este modelo está basado en aquellos sistemas parlamentarios de gobierno que utilizan un sistema electoral de representación proporcional, en el que varios partidos deben formar coaliciones para establecer una mayoría de gobierno. En estos sistemas, un Partido Verde puede cooperar con un Partido Laborista para formar un gobierno y aprobar leyes. Al Partido Verde lo motivan preocupaciones por el medio ambiente y al Partido Laborista, preocupaciones relacionadas con los trabajadores, pero ambos cooperan para promover un cambio.

Los equipos en cada lado de una ronda con formato PB cooperan utilizando un método muy similar. Dos equipos, conocidos como la Proposición de Apertura y la Proposición de Cierre, son responsables de argumentar en defensa del tema, conocido como moción en el debate PB. Dos equipos más —la Oposición de Apertura y la Oposición de

Cierre— son responsables de argumentar en contra de la moción. Cada uno de estos equipos está compuesto por dos debatientes, cada uno de los cuales tiene un nombre único en el debate.

Proposición de Apertura	Oposición de Apertura
1. Primer Ministro	2. Líder de la Oposición
3. Viceprimer Ministro	4. Vicelíder de la Oposición
Proposición de Cierre	Oposición de Cierre
5. Miembro de la Proposición	6. Miembro de la Oposición
7. látigo de la Proposición	8. látigo de la Oposición

Cada debatiente da un discurso de siete minutos en una ronda de debate PB. Comienza el primer orador de la Proposición de Apertura (el Primer Ministro) y, luego, alternan la Proposición y la Oposición hasta que todos los oradores hayan hablado:

Orden	Equipo	Orador	Tiempo de presentación
1	Proposición de Apertura	Primer Ministro	7 minutos
2	Oposición de Apertura	Líder de la Oposición	7 minutos
3	Proposición de Apertura	Viceprimer Ministro	7 minutos
4	Oposición de Apertura	Vicelíder de la Oposición	7 minutos
5	Proposición de Cierre	Miembro de la Proposición	7 minutos
6	Oposición de Cierre	Miembro de la Oposición	7 minutos
7	Proposición de Cierre	Látigo de la Proposición	7 minutos
8	Oposición de Cierre	Látigo de la Oposición	7 minutos

Durante cada uno de los discursos, los debatientes del lado opuesto pueden pedir interrumpir al orador. Conocidas como Puntos de Información, estas intervenciones son preguntas o comentarios cortos tomados a discreción del debatiente que tiene la palabra. Un debatiente puede solicitar la oportunidad de presentar un Punto de Información (verbalmente o poniéndose de pie) a un orador del lado contrario de la moción en cualquier momento después del primer minuto y antes del último minuto. El debatiente que está haciendo uso de la palabra puede, a su discreción, aceptar o rechazar el Punto de Información. Si es aceptado, el debatiente que lo pide tiene aproximadamente quince segundos para hacer un comentario o una pregunta. Durante el Punto

de Información, el tiempo de exposición sigue corriendo. Luego, el orador principal reanuda su discurso y se espera que incluya en él su respuesta. Los debatientes son juzgados por sus esfuerzos (exitosos o no) por ofrecer Puntos de Información y por responderlos.

Con esta visión general básica de la ronda presentada, pasaremos ahora a un análisis detallado de las posiciones de oratoria en la ronda y a considerar las responsabilidades de los oradores para involucrarse en la *construcción*, la *deconstrucción* y el *encuadre*. Para ilustrar algunos de los conceptos discutidos, voy a realizar un seguimiento de cómo podría desarrollarse un debate sobre la moción “Esta casa prohibiría la pena de muerte”.

El discurso del Primer Ministro

Como primer discurso de la ronda, el del Primer Ministro tiene una carga especial: debe diseñar un caso que no solo ofrezca un argumento (o unos argumentos) a favor de la moción, sino también que describa la ronda de una manera que haga factible la participación de los otros equipos.

ENCUADRE

La obligación más importante del Primer Ministro es encuadrar prospectivamente el debate de manera que los otros debatientes y los jueces entiendan su contexto y enfoque. Muy a menudo, la moción para los debates con formato PB implica una moción pseudolegislativa sobre políticas, tal como “Esta casa prohibiría la pena de muerte” o “A la India se le debería conceder un asiento permanente en el Consejo de Seguridad de la ONU”.

El Primer Ministro tiene la obligación técnica de brindarle claridad al debate ofreciendo una *proposición*. Para entender la ronda —es decir, para que un equipo de la Oposición dirija los ataques apropiados contra el caso o la moción, para que un equipo de Proposición de Cierre desarrolle una posición apropiada en apoyo del caso o la moción y para que los jueces consideren los argumentos a favor y en contra—, los participantes deben llegar a algún entendimiento compartido de sobre qué debaten: acordar una proposición para el debate. En el caso de nuestra moción hipotética, la prohibición de la pena de muerte, ocurrirían dos debates muy diferentes si la Proposición de Apertura eligiera defender una proposición sobre “la prohibición de la pena de muerte para menores de edad”, en contraposición a “la prohibición de la pena de muerte en todos los casos para todos los delitos” (por cierto, la última de estas dos interpretaciones es la definición preferible, volveremos a esto más). La definición de la proposición de manera que promueva el debate más sustancial, enfocado y productivo es una responsabilidad fundamental del Primer Ministro.

En algunos casos, el desarrollo de una proposición para el debate requiere que el Primer Ministro proporcione una discusión amplia acerca de cómo la moción sería implementada. Conocido como un “modelo”²³, e introducido a principios del discurso del Primer Ministro (por lo general inmediatamente después de sus comentarios iniciales), describe los rasgos principales de las consideraciones y restricciones políticas bajo las que será aprobada la moción. La moción “Esta casa prohibiría fumar” requiere que el Primer Ministro describa las características específicas de tal prohibición. En términos de políticas, esto significa que el Primer Ministro probablemente discutiría los mandatos de una prohibición (“prohibiremos la producción, la venta

y el consumo de tabaco en todas sus formas”) y la aplicación de esa prohibición (“quienes violaran esta prohibición estarían sujetos a sanciones penales y civiles, según la severidad de la violación, que irían desde simples multas por la posesión hasta la encarcelación ante intentos repetidos de producir y distribuir”). En algunos casos, el Primer Ministro puede discutir el agente responsable de la implementación de la política, su financiamiento y otras condiciones que harían clara la intención del equipo de la Proposición de Apertura.

En otras ocasiones, cumplir la obligación de ofrecer una proposición para el debate es tan fácil como definir uno o más términos de la moción. Algunas mociones son tan específicas que requieren poco en el camino de la interpretación: consideremos la moción “Los sistemas de salud pública deberían negarse a proveer tratamientos de fertilidad cuando las parejas o individuos que los busquen involucren a una mujer mayor de 42 años”. En este caso, los términos de la política tratada por la moción son relativamente claros. Tal vez el Primer Ministro podría detallar qué tratamientos de fertilidad estarían incluidos en esta prohibición o ilustrar el tipo de sistemas de salud pública involucrados por medio de un ejemplo de un país en particular, aunque parece relativamente claro que la moción está escrita para ser inclusiva de todos los tratamientos y aplicable a los sistemas de cuidado universal de la salud brindados con dinero público.

A pesar de que el Primer Ministro tiene la obligación técnica de ofrecer una proposición para el debate, la decisión de cómo definir la proposición es estratégica. En general, esa decisión debería ser guiada por la consideración de cómo los jueces evaluarán el esfuerzo por definir la proposición. Específicamente, el trabajo del Primer Ministro debería ser guiado por el estándar del “mejor debate”. En palabras

simples, cuando emplean el estándar del “mejor debate” los jueces se preguntan: “¿El trabajo del debatiente hizo mejor el debate?”. En el caso del Primer Ministro, lo que normalmente contribuye a un mejor debate es una proposición inclusiva —en lugar de excluyente— del territorio potencial de la Oposición²⁴.

Aquí es donde se vuelve evidente la diferencia entre las interpretaciones de “la prohibición de la pena de muerte para menores de edad” y “la prohibición de la pena de muerte en todos los casos para todos los delitos”. En la primera, aunque el terreno que definió el Primer Ministro puede ser más defendible porque es más reducido y limitado, lo es solo porque excluye terreno potencial de la Oposición. Una Oposición que se hubiera preparado para la moción “Esta casa prohibiría la pena de muerte” asumiendo que argumentarían acerca de la categoría amplia de castigos que caen dentro de las interpretaciones más comunes de pena de muerte debería modificar o, más probablemente, descartar muchos de sus argumentos. Es más, debido a que el debate sobre si los menores deberían estar sujetos a la pena de muerte ocurre en un territorio más restringido y reducido, es menos probable que proporcione un terreno fértil para argumentos de los siete debatientes restantes de la ronda.

Permítanme ser claro: un debate sobre si los menores deberían estar sujetos a la pena de muerte es oportuno, necesario y posiblemente muy interesante. Sin embargo, dado que a los debatientes les fue asignada la moción más general de prohibir la pena de muerte *en todos los casos*, la restricción del debate a los menores parece una decisión motivada por un deseo de una ventaja estratégica más que un deseo genuino por interrogar la cuestión planteada por la moción como fue presentada. La mayoría de los jueces interpretarán una estrategia de

este tipo como evasiva, en lugar de inteligente, y evaluarán el trabajo en consecuencia.²⁵

En definitiva, entonces, el mejor encuadre del Primer Ministro es el que hace más claro el debate, crea una propuesta concreta que puede ser defendida por los equipos de la Proposición y criticada por los de la Oposición, es fiel a la moción y es probable que conduzca a un “mejor” debate.

ARGUMENTACIÓN CONSTRUCTIVA

En la mayoría de los casos, el trabajo de encuadre del Primer Ministro toma solo entre un minuto y un minuto y medio. De lejos, la porción más significativa del tiempo del Primer Ministro está dedicada al desarrollo de los argumentos constructivos que ofrecen razones a favor de la proposición que ha desarrollado en su encuadre. Ese trabajo constructivo es producto del análisis considerado y la síntesis de posibles argumentos a favor de la proposición. Normalmente, el Primer Ministro ofrecerá de tres a cuatro argumentos. Estos puntos pueden ser independientes o progresivos lógicamente, pero con certeza comprenderán un conjunto completo, variado y amplio de pruebas a favor de la proposición. Para más información sobre la construcción de argumentos eficaces, por favor, vean la explicación sobre la argumentación constructiva en el capítulo 3.

ARGUMENTACIÓN DECONSTRUCTIVA

La mayoría de los discursos de los Primeros Ministros no se centran en la argumentación deconstructiva por una simple razón: como es el primer discurso de la ronda, todavía no hay un trabajo contrario para deconstruir. Dicho esto, algunos hacen uso de técnicas que

anticipan y critican de forma preventiva los argumentos anticipados. Esta estrategia debería ser usada selectivamente. Aunque el Primer Ministro puede obtener una ventaja al socavar el crédito dado al orador que introduce un argumento, poner a la Oposición a la defensiva y dirigir su atención desde su estrategia prevista hacia la definida por la Proposición, el riesgo potencial es considerable. Muchos Primeros Ministros inadvertidamente le han proporcionado a un oponente un argumento en que este no había pensado y que después fue apoyado por los jueces.

EL DISCURSO DEL PRIMER MINISTRO EN EL DEBATE SOBRE LA PENA DE MUERTE

En nuestro debate hipotético, el Primer Ministro elige definir la moción lo más ampliamente posible para promover un interrogatorio a fondo de la cuestión. Luego de ofrecer un modelo simple que aclara quiénes prohibirán la pena de muerte (todas las naciones que deseen seguir siendo miembros de la ONU) y para qué delitos aplicará la prohibición (para todos, en todas las circunstancias), y que especifica que incluso quienes han sido sentenciados a pena de muerte pero están a la espera de la ejecución serán salvados por esta prohibición, el Primer Ministro pasa a ofrecer un caso desarrollado alrededor de dos argumentos constructivos. Primero, argumenta que no hay ninguna prueba empírica de que la pena de muerte sea una fuerza disuasiva. Los estados con y sin pena de muerte tienden a tener tasas delictivas similares. Además, agrega, un elemento disuasorio no es eficaz para los delitos usualmente sujetos a la pena de muerte, como el asesinato o la violación, porque estos son por lo general delitos pasionales en los que el autor no considera desde la razón las consecuencias de sus acciones.

El Primer Ministro luego desarrolla un segundo argumento, acerca de los errores inevitables que ocurren en la aplicación de la justicia. En el caso de la pena de muerte, tales errores — tanto si son consecuencia de una intención deliberada de causar un daño o si ocurren por accidente o falta de cuidado— no pueden ser corregidos si son descubiertos con posterioridad. Por lo tanto, argumenta, la pena de muerte tiene defectos prácticos considerables que justifican su eliminación.

En las notas de la ronda, el discurso podría ser registrado de esta manera:

Primer Ministro	Líder de la Oposición
<p>Modelo: Todos los miembros de la ONU dejan de aplicarla de inmediato; cambio a cadenas perpetuas</p> <p>1. La pena de muerte no disuade los delitos</p> <p style="padding-left: 20px;">A. No hay prueba empírica</p> <p style="padding-left: 20px;">B. No puede disuadir delitos pasionales</p> <p>2. Errores irreversibles</p> <p style="padding-left: 20px;">A. El sistema es falible</p>	
Viceprimer Ministro	Vicelíder de la Oposición

Miembro de la Proposición	Miembro de la Oposición
Látigo de la Proposición	Látigo de la Oposición

El discurso del Líder de la Oposición

Así como el Primer Ministro tiene la carga especial de definir el enfoque de la ronda y el enfoque estratégico global de los dos equipos de la Proposición, el Líder de la Oposición tiene al menos parte de la misma carga en la Oposición. Como primer orador de su sector, es responsable de encuadrar el enfoque de los equipos de la Oposición y de introducir las posiciones constructivas y deconstructivas del equipo de Oposición de Apertura.

ENCUADRE

El Líder de la Oposición se enfrenta a la decisión de cómo encuadrar el argumento de sus oponentes. Principalmente, debe decidir si aceptará o cuestionará la interpretación de la moción que presentó el Primer Ministro. La decisión que toma el Líder de la Oposición en una cantidad abrumadora de casos es aceptar la definición como fue

presentada. Dicho esto, el tema de las definiciones “justas” (y, más importante, cómo debería un equipo de la Oposición ocuparse de lo que perciben como una definición “injusta”) es por lo general motivo de gran preocupación, en especial para los debatientes principiantes. En consecuencia, voy a utilizar algo de tiempo aquí en presentar un enfoque que probablemente nunca usarás. Algunas observaciones ayudarán a explicar la decisión de cuestionar o no la definición.

En primer lugar, recordemos que la misma proposición para el debate está sujeta a debate. La interpretación del Primer Ministro de una moción no es sacrosanta. Su interpretación no es diferente de sus argumentos descriptivos, relacionales o evaluativos acerca de la veracidad de la proposición: es un argumento sujeto a los mismos errores potenciales y merecedor de la misma crítica que cualquier otro en la ronda.

Así como el Primer Ministro, el Líder de la Oposición está sujeto al estándar del “mejor debate”. En otras palabras, la decisión de cuestionar una definición debe tomarse con la mirada puesta en las consecuencias más generales para la calidad de la ronda; a menudo, la ronda será mejor si el Líder de la Oposición elige abordar una definición limitada y discutiblemente “injusta” a través de la presentación de los mejores argumentos disponibles en lugar de quejarse sobre la definición ofrecida. Dado que las objeciones sobre las definiciones suelen enturbiar el debate mediante la creación de dos territorios potenciales en los que puede llevarse a cabo, esta decisión no debería ser tomada a la ligera.

Quizá esta última observación es la razón por la que hay tan pocos cuestionamientos a las definiciones realizados por los Líderes de la Oposición y por la que, de aquellos que se intenta hacer, tan pocos son exitosos. Ciertamente, en mi experiencia con debates con formato PB

—que comenzó con un viaje al Campeonato Mundial en 1992— no he visto ningún cuestionamiento a las definiciones que se haya llevado a cabo con éxito. En síntesis, los equipos de Proposición de Apertura tienden en una mayoría abrumadora a definir los términos del debate con una gran fidelidad a la moción proporcionada y los equipos de la Oposición de Apertura tienden en una mayoría abrumadora a aceptar ese enfoque. Es parte de la cultura del debate competitivo con formato PB.

Dicho esto, si un Líder de la Oposición pensara que su mejor opción es cuestionar las definiciones, seguiría los siguientes pasos. Primero, el Líder de la Oposición debe tener la certeza absoluta de que su interpretación está más en línea con la pregunta sugerida por la moción. Los casos más obvios son esos en los que el Primer Ministro ha malinterpretado algo sugerido por la moción. Considera una circunstancia, por ejemplo, en la que el Primer Ministro a quien le fue asignado defender una prohibición en la pena capital ofrece un caso en defensa de que castigar con golpes sea declarado ilegal. En este caso, el Primer Ministro ha confundido claramente la pena *corporal* con la pena *capital* y ha ofrecido un caso que es ampliamente irrelevante para el propósito de la moción²⁶.

Una vez que el Líder de la Oposición está seguro de que objetar la definición del Primer Ministro es la mejor estrategia, se enfrenta a otra decisión: volver a habilitar la interpretación del Primer Ministro o abandonarla. Si eligiera volver a habilitarla, usaría lo que se conoce en forma coloquial como la estrategia del “seguramente”. Esta estrategia busca corregir el error interpretativo mientras todavía deja abierta la posibilidad de que la Proposición de Apertura se reincorpore al debate. Es particularmente útil cuando el Primer Ministro se extralimita en la

interpretación o comete un error de juicio sobre la marcha, quizá en respuesta a un Punto de Información desafiante.

Supongamos, por ejemplo, que el Primer Ministro propone prohibir los cigarrillos en todos los ámbitos pero no discute cómo podría ser aplicada esa prohibición. En respuesta a un Punto de Información de la Oposición, el Primer Ministro comete un lapsus e insinúa que la consecuencia del uso del tabaco sería la ejecución del infractor. Probablemente, esto no sea parte de la discusión real de políticas sobre hacer ilegales los cigarrillos ni tampoco dé lugar a un debate interesante y desafiante enfocarse en una equivocación obvia dentro de lo que, de otra manera, podría ser una propuesta bien razonada. En este caso, un Líder de la Oposición sensato podría abrir su discurso con el siguiente encuadre:

Seguramente el Primer Ministro no quiso decir que una primera infracción de posesión de tabaco sería castigada con la muerte. Dicho esto, la Proposición de Apertura presenta algunos argumentos interesantes sobre por qué las sanciones penales significativas están justificadas para quienes violen la prohibición. Vamos a considerar esas razones y probar por qué tratar de prohibir la elección personal de elegir consumir tabaco está mal en principio, con independencia de la pena impuesta a quienes violarían tal prohibición.

De este modo, el Líder de la Oposición evita un probable debate mediocre acerca de si fumar justifica la pena de muerte y se centra, en cambio, en la cuestión sugerida por la moción: ¿tratar de prohibir el

consumo del tabaco es una buena idea? La mayoría de los participantes —incluyendo a un Viceprimer Ministro astuto— reconocerían que esta es una mejor opción y harían lo mismo.

La otra opción para abordar una moción mal interpretada es que el Líder de la Oposición rechace de plano la interpretación y ofrezca un caso que se ocupe de lo que considera es la interpretación correcta. De nuevo, quiero enfatizar que esta sería la opción preferida en una minoría sumamente pequeña de situaciones. Sin embargo, si el Líder de la Oposición estuviera convencido de que es su mejor opción estratégica, haría dos cosas para ofrecer una objeción integral a la interpretación. Primero, tendría que explicar por qué la interpretación del Primer Ministro es insuficiente, inapropiada o no debatible. Esas razones pueden incluir que la interpretación está desvinculada de la moción, que la interpretación fuerza a la Oposición a tomar una postura insostenible en lo moral durante la ronda o que la proposición propuesta por el Primer Ministro es tan ampliamente aceptada como verdadera como para ser no controvertida y, en consecuencia, no debatible. De manera alternativa, una interpretación objetable de una moción podría ser una por la que el debate se restringe a un escenario temporal o geográfico no razonable para excluir otros argumentos razonables²⁷. Después de la explicación de las razones por las que la interpretación debería ser considerada no razonable, el Líder de la Oposición tendrá que ofrecer su versión de la interpretación “correcta” de la moción. Normalmente esto se hace para demostrar qué tan lejos de la moción real ha llegado a estar la interpretación del Primer Ministro.

Una vez que el Líder de la Oposición está convencido de que los jueces aceptan su versión de la moción, el último paso es ofrecer

argumentos en contra de esa versión. Aquí, el foco del Líder de la Oposición cambia de argumentar en contra de la proposición como fue presentada por el Primer Ministro a argumentar en contra de la moción como la proposición. La consecuencia de este cambio de enfoque es que el caso de la Proposición de Apertura quedará relativamente sin ser tratado por el Líder de la Oposición; ignorar los argumentos de los oponentes es una decisión arriesgada: insisto en que esta estrategia se debería adoptar muy rara vez²⁸.

El comentario final se refiere a qué ocurre con el resto del debate luego de un cuestionamiento formal de las definiciones. Las reglas del Campeonato Mundial Universitario de Debate explican que cada equipo siguiente en la ronda tiene la opción de seguir el camino del Líder de la Oposición y continuar con el debate sobre los términos de la definición alternativa sin penalidad, siempre que la definición del Primer Ministro sea objetable legítimamente. Las reglas también proporcionan la oportunidad al equipo de la Proposición de Cierre de ofrecer otra interpretación de la moción si la ofrecida por la Oposición de Apertura es objetable. El mismo privilegio se extiende a la Oposición de Cierre si la interpretación de la Proposición de Cierre también resulta objetable²⁹. Como se pueden imaginar, las rondas de este tipo son desagradables para todos los que participan y deberían evitarse a casi cualquier costo.

Si el Líder de la Oposición elige aceptar la proposición general para el debate como fue presentada por el Primer Ministro, todavía puede tener que hacer algo con relación al encuadre. A menudo, la Oposición de Apertura puede beneficiarse de desarrollar una “línea de equipo” o una articulación del terreno específico que la Oposición de Apertura defenderá. Este terreno debería estar vinculado con la

proposición como fue aceptada por el Líder de la Oposición pero debería proporcionarle a la Oposición de Apertura (y, potencialmente, al equipo de la Oposición de Cierre) la ventaja de una tarea más enfocada para hacerle frente a la Proposición. Observemos el discurso del Líder de la Oposición que se encuentra más adelante a modo de ejemplo de cómo elaborar una línea de equipo útil.

ARGUMENTACIÓN DECONSTRUCTIVA

Luego de su trabajo de encuadre, por lo general el Líder de la Oposición pasará a la deconstrucción mediante el cuestionamiento de los principales argumentos del Primer Ministro. La argumentación deconstructiva es un foco fundamental para el Líder de la Oposición (y, en efecto, para todos los siguientes oradores): la interacción con los argumentos contrarios es la característica definitoria del debate y uno de los criterios principales que usan los jueces para determinar el orden de la clasificación de los equipos.

El Líder de la Oposición probablemente indexará los argumentos presentados por el Primer Ministro y los responderá uno por uno. Algunos Líderes de la Oposición eligen ofrecer una única crítica pertinente de cada argumento mientras que otros enumeran una serie de objeciones para cada una de las posiciones del Primer Ministro. En cualquier caso, la responsabilidad del Líder de la Oposición es crear dudas significativas acerca de la fuerza de los argumentos del Primer Ministro. Toda esta tarea, por lo general, ocuparía entre dos y tres minutos del discurso del Primer Ministro.

ARGUMENTACIÓN CONSTRUCTIVA

Así como del Primer Ministro, del Líder de la Oposición se espera

que desarrolle material sustantivo en defensa de su posición. Esto es ventajoso estratégicamente para el equipo de Oposición de Apertura: aunque es concebible que la tarea deconstructiva de una Oposición sea tan poderosa como para volver irrelevante el argumento de la Proposición (y, por lo tanto, entregarle la victoria al equipo de la Oposición de Apertura), esos casos son raros. Una estrategia más sensata es ofrecer tanto “argumentos en contra” en la forma de argumentación deconstructiva y “argumentos a favor” en un trabajo constructivo. Los jueces son más propensos a votar por un equipo que demuestra aptitud en todas las habilidades en lugar de concentrarse en una. Es más, las reglas del Campeonato Mundial Universitario de Debate les recomiendan a los jueces evaluar los esfuerzos de cada orador por introducir “material sustantivo” en el debate³⁰.

La argumentación constructiva del Líder de la Oposición, como la del Primer Ministro, probablemente consistirá en entre dos y cuatro puntos que ofrecen razones independientes o progresivas lógicamente por las que la posición de la Oposición de Apertura es creíble. Este trabajo —en la mayoría de los discursos— ocuparía la mayor parte del trabajo del Líder de la Oposición, de tres a cuatro minutos de su discurso de siete minutos.

EL DISCURSO DEL LÍDER DE LA OPOSICIÓN EN EL DEBATE SOBRE LA PENA DE MUERTE

Teniendo en cuenta la interpretación razonable de la moción del Primer Ministro, nuestro Líder de la Oposición (de forma correcta) decide proceder directamente a la deconstrucción de los puntos del Primer Ministro, en lugar de objetar su definición. En relación con el argumento del Primer Ministro de que la pena de muerte no es un

elemento disuasivo, el Líder de la Oposición argumenta que tal efecto no es medible, porque es imposible determinar quién tenía la intención de cometer un delito, pero eligió no hacerlo. El Líder de la Oposición sostiene que nadie admite sin reparos que quiere cometer un delito, particularmente un delito castigado con la pena capital, pero elige no hacerlo solo por la probabilidad de la sanción. En cuanto al argumento del Primer Ministro sobre la irreversibilidad de la aplicación de la pena de muerte, el Líder de la Oposición argumenta que estos errores no son intrínsecos a la pena de muerte en sí, sino al sistema que determina la culpabilidad y asigna un castigo. Si se arregla el sistema, afirma el Líder de la Oposición, se elimina este argumento como una razón para terminar con la pena de muerte.

A partir de esta base, el Líder de la Oposición procede a encuadrar la posición de la Oposición de Apertura. En lugar de argumentar que todos los delitos, en todos los casos, pueden merecer la pena de muerte, el Líder de la Oposición elige concentrar el esfuerzo de la Oposición en demostrar que la pena de muerte es una consecuencia legítima y deseable para quienes son hallados culpables de crímenes contra la humanidad. Esos delitos, sostiene el Líder de la Oposición, son ejemplos extremos del peor comportamiento criminal (de hecho, tales delitos son definidos como aquellos que “conmocionan la conciencia”) y como tales proporcionan una prueba convincente de la posición de la Proposición de que la pena de muerte no está justificada en cualquier caso.

Para demostrar que quienes están condenados por crímenes en contra de la humanidad merecen la pena de muerte, el Líder de la Oposición desarrolla dos líneas de argumentación constructiva. En primer lugar, afirma que el enjuiciamiento de crímenes en contra de la

humanidad, ante todo, busca la justicia, y que para lograrla es mejor —en este caso— la pena de muerte. Esto es así, sostiene, porque solo la pena capital puede comenzar a pagar la deuda social creada por quienes están condenados por crímenes en contra de la humanidad. Además, argumenta que se logra un grado de cierre cuando alguien que ha aterrorizado a la población es ejecutado. Aunque sus actos no pueden ser redimidos, esa persona no puede nunca más cometer tales atrocidades y las víctimas, en consecuencia, se aseguran del fin de su tormento. Como una segunda línea de argumentación, el Líder de la Oposición sostiene que la conservar la pena capital para estos crímenes transmitiría una posición moral inequívoca y dejaría claro que la comunidad mundial no consentirá tal comportamiento.

Si fuera registrado en las notas de una ronda, el discurso del Líder de la Oposición podría verse así:

Primer Ministro	Líder de la Oposición
<p>Modelo: Todos los miembros de la ONU dejan de aplicarla de inmediato; cambio a cadenas perpetuas</p> <p>1. La pena de muerte no disuade los delitos</p> <p style="padding-left: 20px;">A. No hay prueba empírica</p> <p style="padding-left: 20px;">B. No puede disuadir delitos pasionales</p> <p>2. Errores irreversibles</p> <p style="padding-left: 20px;">A. El sistema es falible</p>	<p>¿Disuasión? No se puede medir el efecto</p> <p>¿Errores? En la aplicación, no en la pena de muerte en sí; arreglar el sistema</p> <p>Línea del equipo: Preservar la pena de muerte por crímenes contra la humanidad</p> <p>A. La justicia exige un castigo</p> <p style="padding-left: 20px;">1. El equilibrio depende del pago de la deuda</p> <p style="padding-left: 20px;">2. Proporciona un cierre</p> <p>B. Necesidad de una posición moral inequívoca</p>
Viceprimer Ministro	Vicelíder de la Oposición
Miembro de la Proposición	Miembro de la Oposición
Látigo de la Proposición	Látigo de la Oposición

Los discursos de los Vices

Los siguientes dos discursos de la ronda, como segundos discursos de cada uno de los equipos de Apertura, son funcionalmente similares. Su enfoque principal es apoyar el trabajo de sus compañeros y, a la vez, contribuir al avance de los argumentos en la ronda. Las responsabilidades del Viceprimer Ministro y del Vicelíder de la Oposición, así como las de sus compañeros, pueden ser consideradas en términos de encuadre, argumentación deconstructiva y argumentación constructiva.

ENCUADRE

Si el Primer Ministro ha ofrecido una interpretación razonable de la moción y el Líder de la Oposición la ha aceptado, las responsabilidades de encuadre de los oradores Vices serán diferentes de las de sus compañeros de Apertura. Su preocupación no es la determinación de la proposición para la ronda, sino la dirección de cuáles serán los asuntos de mayor importancia en la evaluación de esa proposición. En otras palabras, idealmente en este momento del debate los equipos se han puesto de acuerdo en la proposición incluso si todavía no han acordado sobre qué argumentos son los más relevantes para ponerla a prueba.

Cuando los equipos disputan una proposición, lo hacen por medio de la consideración de asuntos importantes para determinar la veracidad o falsedad de esa moción. Qué asuntos son importantes y qué atención relativa se les debería conceder son focos del debate tan legítimos como quién prevalece en un asunto en particular³¹. Por lo general, el esfuerzo por dirigir la atención de los jueces hacia asuntos particulares, mientras se les resta importancia a otros se hace más evidente en los discursos de los Vices.

Los Vices pueden utilizar dos métodos generales para esta tarea: pueden comparar y contrastar explícitamente los asuntos en juego en un esfuerzo por enfatizar su asunto preferido o pueden, de manera más sutil, comenzar a agrupar los argumentos de la ronda en asuntos que tratan la proposición a su favor.

El método explícito es preferible si los oradores iniciales ya han definido asuntos muy claros. Por ejemplo, si el Primer Ministro construye un caso alrededor de un tema general, tal como las razones económicas para aceptar la proposición, y el Líder de la Oposición responde mediante la presentación de un trabajo constructivo alrededor de las razones culturales para rechazar la proposición, los Vices podrían beneficiarse de adoptar esta estructura y proceder directamente a la priorización de una de estas razones sobre la otra (el Viceprimer Ministro proporcionaría razones por las que, por ejemplo, las razones económicas deberían ser consideradas por encima de las razones culturales).

Más frecuentemente, sin embargo, la identificación y la priorización de los asuntos utilizan el segundo método. Cuando los debatientes iniciales no han identificado de forma explícita asuntos claros alrededor de los que se unen sus argumentos individuales, los oradores Vices pueden ganar terreno vigilando este territorio y reuniendo los argumentos en competencia dentro de esos asuntos. Consideremos una ronda en la que cada orador precedente —el Primer Ministro y el Líder de la Oposición— ha ofrecido de tres a cuatro argumentos independientes a favor de sus posiciones, ninguno de los cuales entra en conflicto de forma directa con otros. Es posible que un Vice hábil sea capaz de reducir el número de argumentos que el juez debe considerar mediante la combinación de algunos dentro de asuntos más amplios.

Este método, bien utilizado, tiene dos ventajas: es una oportunidad para enfatizar ciertos argumentos (preferidos) mientras se disminuye la atención hacia otros, y le permite al Vice volver a presentar la ronda en términos más simples —con suerte, estables— que persistirán a lo largo del resto del debate (idealmente porque los equipos de Cierre adoptarán la nueva estructura en su consideración de la ronda). Más adelante se puede ver un ejemplo de este método, en los discursos de los Vices en la ronda sobre la pena de muerte.

ARGUMENTACIÓN DECONSTRUCTIVA

Al igual que la elección realizada por el Líder de la Oposición, los Vices tienen que decidir cómo estructurar su discurso con relación a la ubicación de los trabajos de encuadre y deconstrucción. Para algunos, la tarea de encuadre —que, como fue discutido con anterioridad, consiste más en darle forma a los argumentos que ya existen que en dirigir la proposición prevista para el debate— se entrelaza con la deconstructiva. Si, por ejemplo, el orador Vice opta por agrupar los diversos argumentos de la ronda en asuntos más amplios para la consideración de los jueces, la deconstrucción de los argumentos de sus oponentes en cada uno de esos asuntos ocurrirá mientras se desarrolla este nuevo encuadre para la ronda (como también sucederá, por supuesto, con la reconstrucción de los argumentos del primer orador y la construcción de cualquier argumento nuevo a favor de la posición del equipo del Vice).

Sin embargo, si el Vice opta por tratar con el material (en particular, el nuevo material constructivo) presentado por el orador anterior, independientemente de cualquier esfuerzo por reenmarcar esos argumentos en asuntos —lo que hacen muchos oradores Vices eficaces—, trataría con la deconstrucción en gran parte de la misma

manera en que lo hicieron los oradores anteriores: se involucraría en la argumentación deconstructiva antes de pasar a la constructiva y utilizaría la estructura estándar “ICE” para la refutación de cada uno de los argumentos del orador anterior.

ARGUMENTACIÓN CONSTRUCTIVA

Los Vices, más que cualquier otro orador en la ronda, tienen un desafío único con relación a su esfuerzo constructivo: la carga de sostener la posición de su equipo en la ronda, cumplir el mandato de las reglas de ofrecer material sustantivo único y reconstruir aquellos argumentos presentados por sus compañeros que puedan haber sido comprometidos por las tareas deconstructivas de sus oponentes. Afortunadamente, el Vice tiene una variedad de herramientas a su disposición que hacen que sea manejable la superación de estos retos.

La principal es la estrategia discutida de volver a presentar la ronda en asuntos que incluyan los argumentos intercambiados entre los equipos. Este método, combinado con la deconstrucción de los argumentos contrarios, puede constituir una poderosa manera de localizar una tarea constructiva en un territorio donde esos argumentos tendrán mayor efecto. Por medio de la combinación de un esfuerzo por enmarcar el debate alrededor de los asuntos identificados recientemente con la deconstrucción de los argumentos contrarios y la reconstrucción de los argumentos del primer orador, el Vice no solo controla el enfoque y la dirección de la ronda, sino también el tratamiento de cada uno de los argumentos relevantes para los asuntos que proporcionan el enfoque y la dirección.

Más allá de este abordaje, la reconstrucción de los argumentos que pertenecen al equipo del Vice merece atención especial. El

progreso del debate requiere que cada orador no solo agregue nuevo material a la ronda, sino que también se ocupe de la deconstrucción del equipo contrario de los argumentos de su propio equipo. Esto es particularmente cierto para los oradores Vices, después de quienes el debate continuará por al menos cuatro discursos más por parte de dos equipos completamente diferentes (y competidores). El peligro, por supuesto, es que los argumentos de los equipos de Apertura pueden ser tergiversados o, quizás peor, ignorados. Apuntalar la posición del equipo para que se sostenga a lo largo del trabajo de los demás es la responsabilidad de los Vices. Un orador Vice eficaz se ocupará directamente de la crítica a los argumentos más importantes realizada por el orador anterior, ofrecerá análisis y pruebas nuevos para reconfirmar la línea de argumentación desarrollada por su compañero y reposicionará esos argumentos para que sean de mayor apoyo para la estrategia global de su equipo. Así como otros esfuerzos constructivos, este debería ser el área de enfoque final: el Vice debería terminar su discurso con los jueces plantados firmemente en el territorio de su equipo.

Si el orador Vice hace avanzar al debate con su esfuerzo por conciliar la deconstrucción de los argumentos de su oponente con la reconstrucción de las posiciones de su equipo, probablemente ha cumplido el mandato de aportar material sustantivo a la ronda. Algunos Vices, sin embargo, se sienten más cómodos si su aporte constructivo es un área de argumentación explícitamente distinta, a menudo anticipada por sus compañeros pero reservada para que la desarrolle el segundo orador. Conocida como *división*, esta técnica requiere que el primer orador de un equipo adelante no solo los puntos que él presentará en su discurso, sino que anuncie que su compañero —el orador Vice— desarrollará un

punto constructivo nuevo y distinto en el suyo. El Vice luego cumple esa predicción mediante el desarrollo de este nuevo punto sustantivo. Si, por ejemplo, un Líder de la Oposición desarrolla un argumento económico y de seguridad en contra de una moción en particular, puede anunciar que su compañero será responsable de desarrollar un argumento cultural.

Nunca he sido fanático de la división por dos razones: primero, la reserva de un punto para el segundo orador hace que el trabajo del primer orador del equipo parezca incompleto. Como mínimo, la reserva de un argumento sustantivo sugiere que el trabajo constructivo del primer orador es inadecuado; en el peor de los casos, este método puede dejar la impresión de que el equipo está presentando un caso “pendiente” (uno que no desarrolla la totalidad de su prueba) o que se están protegiendo ciertos argumentos de calidad para el discurso posterior, cuando los oponentes del equipo serán menos capaces de refutarlos. La segunda razón por la que no me gusta la táctica de la división es que muchos oradores se casan con una táctica o argumento en el tiempo de preparación y pierden la capacidad de responder a la ronda tal como se desarrolla. Debido a que dedicaron tiempo a la creación de su propio punto y a que su compañero le dijo a la audiencia que se realizaría la división, el orador Vice está muy inclinado a presentar su parte, independientemente de si todavía es relevante en el debate (o de si, incluso si es relevante, el tiempo estaría mejor utilizado en otro lugar).

En mi opinión, una estrategia mucho mejor es presentar un caso completo y que los Vices desarrollen el potencial material de apoyo que se puede usar para reparar o extender el caso y el instinto para saber cuándo, dónde y cómo usar ese material.

EL DISCURSO DEL VICEPRIMER MINISTRO EN EL DEBATE SOBRE LA PENA DE MUERTE

Nuestro Viceprimer Ministro abre su discurso con un trabajo deconstructivo que primero considera la línea de equipo presentada por el Líder de la Oposición. En este caso, la respuesta del Viceprimer Ministro no es mucho más que una aclaración: deja claros los puntos de estasis donde se reúnen las posiciones defendidas por la Proposición de Apertura y la Oposición de Apertura: la Proposición de Apertura mantendrá que la pena de muerte no debería ser una opción en ningún caso, incluyendo los crímenes en contra de la humanidad (identificados como “CCH” en las notas a continuación). Esto consolida las posiciones de cada equipo en la ronda y pone fin a la posibilidad de cualquier debate posterior acerca de las interpretaciones de la moción: este debate será sobre si deberíamos prohibir la pena de muerte en general o preservar la opción de la pena al menos para los crímenes en contra de la humanidad.

A partir de aquí, el Viceprimer Ministro pasa a deconstruir los argumentos constructivos del Líder de la Oposición. En lugar de tomar las dos posiciones independientes del Líder de la Oposición por separado, el Viceprimer Ministro elige agrupar ambos argumentos bajo un título: la justicia. La justicia, afirma, solo puede ser realizada en un contexto donde el Estado mantenga la autoridad moral. Mediante la utilización de la pena de muerte, sostiene, el Estado renuncia a su autoridad moral porque se involucra en el quitar la vida. En particular donde el Estado busca el castigo (el primer argumento acerca de la justicia presentado por el Líder de la Oposición), esta autoridad moral se ve comprometida por el deseo del Estado de “ajustar cuentas” con el criminal. El Viceprimer Ministro afirma que la incertidumbre moral

inherente a la pena de muerte pone en duda la capacidad del Estado de administrar justicia. Esta incertidumbre está en directa contradicción con las afirmaciones del Líder de la Oposición sobre la necesidad de una posición moral inequívoca.

La táctica de agrupar todos los argumentos del equipo contrario bajo el asunto amplio sobre la justicia llama al Viceprimer Ministro a posicionar esos mismos argumentos en contra de los ofrecidos por su propio equipo. De este modo, el Viceprimer Ministro establece el asunto de la “justicia” en contra del cual puede posicionarse el asunto amplio de los “problemas prácticos” de la Proposición de Apertura.

A partir de este trabajo combinado de deconstrucción y encuadre, el Viceprimer Ministro pasa a la reconstrucción de los argumentos de su equipo. Bajo el título de “problemas prácticos impiden la justicia” —otro esfuerzo por posicionar los argumentos unos contra otros dentro de un asunto amplio— el Viceprimer Ministro primero reconsidera los argumentos presentados por su compañero: que no existen pruebas de disuasión y que los errores en la administración de la pena de muerte están fuera de control. De este modo, responde al trabajo deconstrutivo del Líder de la Oposición y trata de recuperar los argumentos de su compañero. Finalmente, para presentar otra área de fundamento para la afirmación general de que en la aplicación de la pena capital abundan los problemas prácticos, el Viceprimer Ministro aborda el racismo inherente a la aplicación de la pena de muerte, en particular en los Estados Unidos. El número de individuos condenados a la pena de muerte que pertenecen a alguna minoría es desproporcionado en relación con el número de individuos de las minorías en la sociedad en general. Esto, afirma, es un rasgo inherente de la pena de muerte y otra razón para rechazarla.

El discurso del Viceprimer Ministro puede quedar registrado de la siguiente manera:

Primer Ministro	Líder de la Oposición
<p>Modelo: Todos los miembros de la ONU dejan de aplicarla de inmediato; cambio a cadenas perpetuas</p> <p>1. La pena de muerte no disuade los delitos</p> <p style="padding-left: 20px;">A. No hay prueba empírica</p> <p style="padding-left: 20px;">B. No puede disuadir delitos pasionales</p> <p>2. Errores irreversibles</p> <p style="padding-left: 20px;">A. El sistema es falible</p>	<p>¿Disuasión? No se puede medir el efecto</p> <p>¿Errores? En la aplicación, no en la pena de muerte en sí; arreglar el sistema</p> <p>Línea del equipo: Preservar la pena de muerte por crímenes contra la humanidad</p> <p>A. La justicia exige un castigo</p> <p style="padding-left: 20px;">1. El equilibrio depende del pago de la deuda</p> <p style="padding-left: 20px;">2. Proporciona un cierre</p> <p>B. Necesidad de una posición moral inequívoca</p>

Viceprimer Ministro	Vicelíder de la Oposición
<p>¿CCH? Se debería prohibir en todos los casos</p> <p>¿Justicia? Autoridad moral comprometida por matar ciudadanos</p> <p>1. Problemas prácticos impiden la justicia</p> <p>A. No hay disuasión: no hay pruebas de éxito</p> <p>B. Errores fuera de control comprometen la justicia</p> <p>C. Aplicación racista</p>	
Miembro de la Proposición	Miembro de la Oposición
Látigo de la Proposición	Látigo de la Oposición

EL DISCURSO DEL VICELÍDER DE LA OPOSICIÓN EN EL DEBATE SOBRE LA PENA DE MUERTE

El esfuerzo por combinar la deconstrucción y el encuadre es más evidente en el discurso del Vicelíder de la Oposición. Reconociendo la claridad ofrecida mediante el contraste de los problemas prácticos con el principio de justicia, el Vicelíder abre su discurso comparando explícitamente los dos asuntos. En primer lugar, en respuesta a la afirmación del Viceprimer Ministro de que la justicia es inalcanzable en un sistema de leyes administradas imperfectamente, el Vicelíder de la Oposición afirma que la aplicación perfectamente equitativa de las leyes no es una precondition para la búsqueda de la justicia. De hecho, sostiene el Vicelíder de la Oposición, es más probable que la búsqueda de la justicia preceda al esfuerzo por hacer equitativa la aplicación de las leyes, dado que la búsqueda de principios guía las elecciones prácticas que hacemos. Es más, el Vicelíder de la Oposición argumenta que el hecho de que el sistema de administración puede ser mejorado no establece la afirmación de que la pena de muerte es injusta. Los problemas con la pena capital detallados por la Proposición de Apertura son problemas de administración, no de la pena en sí misma. La respuesta a un sistema imperfecto es arreglar el sistema, no abandonar la pena.

De la comparación de los asuntos prácticos y de justicia, el Vicelíder de la Oposición dedica el resto de su discurso a restablecer el argumento de que la justicia requiere que los crímenes contra la humanidad sean castigados con la ejecución. Inicialmente, afirma que el equilibrio y la claridad tienen lugar mediante la ejecución de los criminales condenados por crímenes contra la humanidad, reestableciendo los argumentos presentados por el Líder de la Oposición. Cierra su discurso

presentando un análisis de cómo la búsqueda de la justicia está basada en un esfuerzo práctico por mejorar la condición humana. Al argumentar que actuar en concordancia con el ideal de justicia produce resultados muy tangibles, el Vicelíder de la Oposición intenta capturar parte del territorio vigilado por el equipo de la Proposición de Apertura, mediante el enfrentamiento de los argumentos sobre la aplicación de la pena de muerte en el “mundo real” — presentados por la Proposición de Apertura— con un argumento contrario que intenta demostrar las razones del “mundo real” para buscar la justicia.

El discurso del Vicelíder de la Oposición podría ser registrado de la siguiente manera:

Primer Ministro	Líder de la Oposición
<p>Modelo: Todos los miembros de la ONU dejan de aplicarla de inmediato; cambio a cadenas perpetuas</p> <p>1. La pena de muerte no disuade los delitos</p> <p>A. No hay prueba empírica</p> <p>B. No puede disuadir delitos pasionales</p> <p>2. Errores irreversibles</p> <p>A. El sistema es falible</p>	<p>¿Disuasión? No se puede medir el efecto</p> <p>¿Errores? En la aplicación, no en la pena de muerte en sí; arreglar el sistema</p> <p>Línea del equipo: Preservar la pena de muerte por crímenes contra la humanidad</p> <p>A. La justicia exige un castigo</p> <p>1. El equilibrio depende del pago de la deuda</p> <p>2. Proporciona un cierre</p> <p>B. Necesidad de una posición moral inequívoca</p>

Viceprimer Ministro	Vicelíder de la Oposición
<p>¿CCH? Se debería prohibir en todos los casos</p> <p>¿Justicia? Autoridad moral comprometida por matar ciudadanos</p> <p>1. Problemas prácticos impiden la justicia</p> <p>A. No hay disuasión: no hay pruebas de éxito</p> <p>B. Errores fuera de control comprometen la justicia</p> <p>C. Aplicación racista</p>	<p>¿La práctica contra la justicia?</p> <p>A. La justicia es un ideal; luchar por ella aún si no es perfecta</p> <p>B. El sistema puede ser mejorado; no demuestra que la pena de muerte sea injusta</p> <p>Justicia</p> <p>A. Necesidad de equilibrio y claridad</p> <p>B. Pena de muerte para los CCH = mejorar la condición humana</p>
Miembro de la Proposición	Miembro de la Oposición
Látigo de la Proposición	Látigo de la Oposición

Los discursos de los Miembros

Los discursos de los Miembros ofrecen las primeras oportunidades para que los equipos de Cierre desarrollen sus posiciones. Como fue discutido, el rol de los equipos de Cierre es análogo al de un partido político que comparte una mayoría de coalición con otros partidos en un cuerpo legislativo; si bien pueden cooperar con otros para establecer una mayoría de gobierno que pueda crear políticas, con frecuencia están motivados a hacerlo por una agenda diferente de la del otro partido. Estos intereses separados mantienen distinciones entre los partidos políticos, a pesar de que cooperan para alcanzar un objetivo compartido.

En una ronda con formato PB, los cuatro equipos compiten de forma independiente por el puesto que obtendrán al finalizar la ronda. En consecuencia, deben diferenciarse no solo de los equipos opuestos, sino también del otro equipo en su bancada. El establecimiento de una identidad argumentativa única es fundamental para dejarles claro a los jueces por qué un equipo en particular debería ser preferido. Para los equipos de Cierre, esta tarea es más evidente en la argumentación constructiva ofrecida por el primer orador de cada uno. De hecho, esta tarea es tan importante para el éxito del equipo de Cierre que su resultado, conocido como “extensión”, ha pasado a ser ampliamente reconocido como algo esperado; el intento de los Miembros por desarrollar la identidad de su equipo en la ronda está sujeto a un intenso escrutinio por parte de los jueces.

Aunque los equipos de Cierre tienen las mismas tres responsabilidades que los de Apertura (encuadre-deconstrucción-construcción), el énfasis del orador Miembro está mucho más enfocado en la extensión, que

—como la descripción de la estrategia sugiere— es en gran parte constructiva. Dicho esto, una extensión eficaz también es un esfuerzo por redirigir (o, al menos, reposicionar) la atención de los jueces en la ronda y, como tal, implica la atención al modo como se encuadra la ronda. Además, la extensión debe estar vinculada a los argumentos presentados por los equipos opuestos y, así, involucra la argumentación deconstructiva.

Los Miembros persuasivos pueden optar por separar estas tareas o combinarlas en su extensión. Si el Miembro separa el encuadre, la deconstrucción y la construcción, el método es muy similar al empleado por los oradores anteriores: el orador Miembro decide cómo exponer el trabajo de su equipo en la ronda, critica los argumentos de sus oponentes en ese contexto y luego procede al material sustantivo que introducirá. Muy a menudo, los Miembros despachan cualquier deconstrucción necesaria primero y luego dirigen su atención a reencuadrar la ronda en términos de la argumentación constructiva de su extensión.

LA EXTENSIÓN

Es una cuestión delicada equilibrar un esfuerzo por establecer una identidad argumentativa única con la obligación de continuar una dirección general de defensa introducida por un equipo contra el que se está compitiendo; los equipos que son capaces de hacerlo son, por lo general, aquellos que aprecian la capacidad única del formato PB para interrogar a fondo un tema controvertido. Al esperar que los últimos dos equipos en la ronda descubran y desarrollen argumentos novedosos —y que al mismo tiempo integren ese trabajo con las posiciones de los equipos anteriores—, el formato prepara el terreno para un debate marcado por una variedad de perspectivas integradas en un análisis

profundo de la cuestión que se discute.

El método adoptado por estos equipos de Cierre y, en particular, por los Miembros, puede ser descrito como “coopertición”. La “coopertición” implica que el equipo de Cierre está simultáneamente involucrado en la *cooperación* y en la *competición* con su equipo de Apertura.

Es pertinente un breve apartado acerca del trabajo de los jueces de debates con formato PB. Uno de los aspectos más desafiantes de juzgar debates con este formato es simplemente recordar quién dijo qué a lo largo de los 56 minutos de la ronda. Este desafío fundamental es la preocupación no solo del juez, sino también de los debatientes que reconocen que comparten la responsabilidad de hacer memorables los argumentos de su equipo. Esto es particularmente importante para los equipos de Cierre, que no tienen una “página en blanco” verdadera sobre la que construir sus argumentos, sino que deben posicionar sus esfuerzos en el contexto de (y, de hecho, en conjunto con) los de sus competidores. El establecimiento de una identidad única, por lo tanto, debe ser una preocupación primordial para ellos. Esta observación también corrobora otro consejo: las extensiones eficaces son aquellas singulares en su enfoque. En otras palabras, un equipo es más fácil de recordar si sobresale por una razón particular, única y simple. Si un equipo emplea un método argumentativo disperso, es difícil que se recuerden todas sus razones. Encontrar un tema unificador para la extensión —o simplemente elegir un solo argumento en torno al cual construir la extensión— probablemente será recompensado.

Por lo general, las extensiones se clasifican en tres categorías amplias: pueden ofrecer una nueva línea de argumentación, examinar un determinado elemento de prueba para hacer de los argumentos

abstractos un apoyo tangible o proporcionar mayor profundidad y análisis en una línea argumentativa que ya existe.

El establecimiento de una nueva línea de argumentación ofrece el más claro ejemplo del cumplimiento de las prioridades estratégicas inherentes a la presentación de una extensión. El desarrollo de una identidad argumentativa única se logra más fácilmente si se centra la atención en la construcción de un argumento que pertenece únicamente al propio equipo. Si, por ejemplo, los equipos de Apertura centraron sus argumentos en el análisis económico y cultural de la moción, un equipo de Cierre puede distinguirse si se concentra en los aspectos legales de la decisión. De ese modo, le dedica tiempo a un territorio todavía no cubierto en el debate y es más probable que permanezca diferenciado en la mente de los jueces.

Aunque los Miembros estén intentando distinguirse de los equipos de Apertura, no deben abandonarlos, ya sea desviándose de la dirección general de la argumentación de esos equipos (esto es conocido como “puñalada” y se explica más adelante) o dejando de lado sus argumentos. Un orador Miembro eficaz no introduce un debate nuevo por completo en la segunda mitad de la ronda, pero, idealmente, integra un elemento nuevo del debate más amplio siguiendo el curso general. En otras palabras, un Miembro eficaz debe considerar lo que ha sucedido antes.

Otro método para la extensión —que satisface más claramente la prioridad de mantener la coherencia con los equipos de Apertura— es el trabajo de examinar un determinado elemento de prueba que fundamente los argumentos generales del equipo de Apertura. A menudo, en este método el orador Miembro desarrolla los detalles del estudio de un caso en el que los principios y argumentos generales

defendidos por los equipos de Apertura son puestos en un contexto más tangible. Al tomarse el tiempo para “desempacar” un acontecimiento real, el orador Miembro le proporciona profundidad y especificidad al caso que —si se hubiera presentado con un enfoque tan en profundidad en un discurso de apertura— podría haber sido visto como muy limitado en alcance para justificar la proposición. Este segundo método no está limitado a estudios de casos, aunque el desarrollo de narraciones en detalle puede ser una manera muy eficaz de establecer pruebas para un argumento. Análisis estadísticos, testimonios de fuentes autorizadas y similares también pueden proporcionar material para este tipo de extensión. Independientemente del tipo de prueba examinada, el segundo método se caracteriza por la concentración del orador Miembro en un elemento de prueba en un esfuerzo por iluminar la gran calidad de esa prueba.

Por último, se puede desarrollar una extensión al agregarle profundidad a una línea de argumentación de un equipo de Apertura. Este método, a primera vista, parece contradecir el principio básico que guía el desarrollo de una extensión: que desarrolla una identidad argumentativa única para el equipo de Cierre. En realidad, habrá ocasiones en las que un orador Miembro (o el Miembro en cooperación con su compañero Látigo) no podrá pensar en una contribución única a la ronda. Estos casos ocurrirán normalmente cuando el equipo de Apertura haya intentado cubrir “todos” los argumentos a favor de su posición. En estos casos, en los que es probable que el esfuerzo por cubrir tanto territorio haya significado que algunos argumentos no recibieran el tratamiento merecido en los discursos de los equipos de Apertura, el Miembro puede crear una extensión mediante el agregado de sustancia, análisis y fundamento a un argumento poco desarrollado.

Se debe tener en mente que de los tres métodos, este es el más riesgoso: jueces poco atentos (o un trabajo poco claro por parte del Miembro para distinguir la contribución del equipo de Cierre) podrían darle un crédito indebido al equipo que haya introducido el argumento en la ronda.

Por lo general, las extensiones —y los esfuerzos de los debatientes para establecerlas— deben enfrentar tres desafíos: “césped quemado”, fracaso en la diferenciación y “puñalada”. Estos problemas están ordenados de menor a mayor.

El problema del “césped quemado” ocurre cuando un equipo de Apertura cubre “todos” los argumentos que pueden ser presentados acerca de un asunto en particular. Coloco la palabra “todos” entre comillas para sugerir que este problema rara vez se crea por la cobertura real de todos los argumentos posibles para una determinada proposición; lo más probable es que sea resultado de la falta de conocimientos del Miembro sobre el tema o de su falta de imaginación acerca de los que se pueden presentar.

La mejor respuesta de un Miembro a una situación de “césped quemado” es hacer lo mejor por forjar una identidad argumentativa única con todos los recursos que tenga a su disposición. A veces eso significa adoptar el segundo método para una extensión y desarrollar, en detalle, un artículo de pruebas que fundamente la posición de ese equipo sobre la proposición. En otros casos, lo mejor que puede hacer un orador Miembro es adoptar una línea argumentativa ya introducida en la ronda por un equipo anterior y ampliarla mediante la profundización del enfoque, el análisis o el fundamento para ese argumento.

El *fracaso en la diferenciación* es un problema estratégico marcado por el fracaso del orador Miembro en hacer clara la diferencia entre

los equipos de Apertura y Cierre. Por lo general, este problema ocurre porque el tema de la extensión no es diferente del contenido introducido por el equipo anterior o, con mayor frecuencia, porque los argumentos son distintos pero están estructurados y presentados de una manera que no resalta la distinción entre los equipos de Apertura y Cierre. Si el problema es causado por la falta de diferenciación sustantiva, la solución es clara: el Miembro debería elegir argumentos que se distingan mejor de los del equipo de Apertura.

Si el problema resulta de no poder comunicar de forma eficaz la unicidad de la extensión, la solución tiene más matices. En primer lugar, recordemos mi consejo anterior de elegir un enfoque singular para la extensión. Una idea clara es para el juez más fácil de distinguir de los argumentos de los otros equipos que tres o cuatro líneas de argumentación separadas. Además, las extensiones deberían ser explicitadas en la ronda. Aunque no es requerido que marquen la extensión como tal diciendo realmente “Y ahora voy a desarrollar la extensión de la Proposición de Cierre...”, los debatientes hábiles reconocerán que, a pesar de cualquier sacrificio estético que implique, la ventaja de la claridad bien puede justificar la decisión. Existen maneras mucho más sutiles de decirles a los jueces que se está haciendo la transición hacia el material de la extensión: luego de la deconstrucción de los argumentos precedentes, por ejemplo, se puede decir algo tan simple como “Ahora me gustaría referirme a lo que la Proposición de Cierre cree que es un asunto fundamental que, hasta ahora, ha sido ignorado en el debate...”. Se debe convertir en prioridad el desarrollo de algunas frases típicas de transición que pueden servir en una variedad de rondas y se deben utilizar los recursos estructurales discutidos en el capítulo 4 para hacer que la extensión se distinga.

El último desafío potencial para un orador Miembro que establece una extensión es la “puñalada”. Elaborado a partir de la expresión “clavar un puñal por la espalda” de alguien, la “puñalada” se refiere a una situación en la que la extensión de un equipo de Cierre abandona la línea de argumentación adoptada por el equipo de Apertura. Imaginemos, por ejemplo, un debate en el que la Proposición de Apertura argumenta a favor de la prohibición de fumar en todos los casos, haciendo ilegal la producción, venta, compra y posesión de cigarrillos. Si la Proposición de Cierre, en respuesta a una presión de la Oposición de Apertura, afirma ser responsable solo de probar que fumar cigarrillos debería estar prohibido únicamente en lugares públicos (y no, por ejemplo, en domicilios particulares), la Proposición de Cierre ha “apuñalado” a la Proposición de Apertura. Esto es un pecado capital en el debate PB; si los jueces aceptaran este nuevo enfoque de la ronda, la primera mitad del debate se volvería irrelevante en gran medida. Los ejemplos más notorios de puñaladas son los motivados por el deseo de un equipo de Cierre de eludir un terreno difícil definido por los equipos de Apertura. Un equipo que comete una puñalada obvia puede esperar ser penalizado fuertemente por los jueces.

Por supuesto, la otra cara de la puñalada es la cuestión perenne de qué opciones existen para un equipo de Cierre que es lanzado por un equipo de Apertura a una posición potencialmente insostenible (o, al menos, indeseable). En pocas palabras, la respuesta general es “no muchas”. Incluso en aquellos casos en los que el equipo de Apertura ofrece una definición inusual de la moción, los equipos de Cierre tienen la responsabilidad de hacer lo mejor para apoyar a su equipo de Apertura. Encontrar una manera aceptable de argumentar a favor de una posición difícil de aceptar por lo general es evaluado de manera muy favorable;

a algunos equipos, de hecho, les gusta que sus equipos de Apertura los ubiquen en una situación extraordinariamente difícil, dado que creen que los jueces son más propensos a evaluar con generosidad los argumentos de los equipos de Cierre.

En síntesis, la prioridad de apoyar al equipo de Apertura ya debería estar clara a esta altura. Independientemente del enfoque general tomado por la extensión, hay que estar seguro de que el material de la extensión apoya la dirección argumentativa introducida por el equipo de Apertura.

EL DISCURSO DEL MIEMBRO DE LA PROPOSICIÓN EN EL DEBATE SOBRE LA PENA DE MUERTE

En el debate sobre la pena de muerte, el Miembro de la Proposición abre su discurso con un breve trabajo deconstructivo que responde a los argumentos precedentes y prepara el terreno para la extensión. Con relación a la cuestión de mantener la pena de muerte para los crímenes contra la humanidad, este Miembro argumenta que —como con otros crímenes capitales— no habrá un efecto disuasorio para los crímenes contra la humanidad. Debido a que estos crímenes no se llevan a cabo en un contexto en el que las consecuencias sean habitualmente contempladas, sostiene, la consideración de la acción no producirá una resistencia a cometer tales crímenes. Sobre el asunto de la justicia, opta por redirigir la discusión hacia un territorio más alineado con la extensión que planea presentar: en lugar de una consideración sobre si la justicia es alcanzada o alcanzable con la imposición de la pena de muerte, elige cuestionar la noción de justicia en sí misma. Tal vez, argumenta, la justicia no puede manifestarse hasta que ocurre la sanación. El perdón y seguir adelante, no una obsesión con la venganza

y el castigo, son la base para la justicia y, en consecuencia, para la paz, ya sea para un individuo o un pueblo.

Con este trabajo inicial realizado, el Miembro de la Proposición pasa a la extensión de su equipo. Habiendo visto a la Proposición de Apertura basar sus argumentos en un análisis decididamente pragmático de los problemas asociados a la administración de la pena de muerte, el Miembro de la Proposición elige enfocarse en las objeciones morales a la pena capital como el tema de su extensión. Para apoyar la afirmación general de que la pena de muerte es insostenible moralmente, el Miembro de la Proposición desarrolla dos posiciones.

En primer lugar, afirma que la pena de muerte deshumaniza al Estado que la practica. Para conciliar la incoherencia de la prohibición del asesinato y la práctica de la pena capital es necesario que los ciudadanos vean a la burocracia estatal como separada y distinta de los ciudadanos; es ilegal para un ciudadano matar a otro pero es aceptable que el Estado lo haga. Al poner al Estado en la posición de matar a sus ciudadanos, la práctica de la pena de muerte hace de la maquinaria del Estado algo diferente de los humanos y, en consecuencia, no sujeto a su misma moralidad. Esto tiene la consecuencia adicional de dejar a los ciudadanos sujetos a la voluntad del Estado, ya que lo perciben como algo diferente a (y probablemente más poderoso que) ellos mismos. Las implicaciones para la legitimación de estados autoritarios, afirma, son claras.

Además, el Miembro de la Proposición señala que incluso si la pena capital fuera aplicada solo a crímenes contra la humanidad —los ejemplos más notorios y claros de un delito que justifica la pena de muerte, podría argumentarse— el Estado se convertiría en cómplice de esos crímenes. Sobre la base de la afirmación de la Oposición de Apertura

de que necesitamos una posición moral inequívoca con relación a los crímenes contra la humanidad, el Miembro de la Proposición sostiene que la práctica de la pena capital en realidad la desdibuja al responder a la violencia y la muerte con más violencia y muerte.

Al centrar la mayor parte de su atención en el desarrollo de la posición moral, el Miembro de la Proposición intenta capturar la atención de los jueces y asegurar que, cuando ocurra la clasificación de los equipos, la contribución de la Proposición de Cierre a la ronda sea clara.

Registrado en las notas de una ronda, el discurso del Miembro de la Proposición podría verse así:

Primer Ministro	Líder de la Oposición
<p>Modelo: Todos los miembros de la ONU dejan de aplicarla de inmediato; cambio a cadenas perpetuas</p> <p>1. La pena de muerte no disuade los delitos</p> <p>A. No hay prueba empírica</p> <p>B. No puede disuadir delitos pasionales</p> <p>2. Errores irreversibles</p> <p>A. El sistema es falible</p>	<p>¿Disuasión? No se puede medir el efecto</p> <p>¿Errores? En la aplicación, no en la pena de muerte en sí; arreglar el sistema</p> <p>Línea del equipo: Preservar la pena de muerte por crímenes contra la humanidad</p> <p>A. La justicia exige un castigo</p> <p>1. El equilibrio depende del pago de la deuda</p> <p>2. Proporciona un cierre</p> <p>B. Necesidad de una posición moral inequívoca</p>

Viceprimer Ministro	Vicelíder de la Oposición
<p>¿CCH? Se debería prohibir en todos los casos</p> <p>¿Justicia? Autoridad moral comprometida por matar ciudadanos</p> <p>1. Problemas prácticos impiden la justicia</p> <p>A. No hay disuasión: no hay pruebas de éxito</p> <p>B. Errores fuera de control comprometen la justicia</p> <p>C. Aplicación racista</p>	<p>¿La práctica contra la justicia?</p> <p>A. La justicia es un ideal; luchar por ella aún si no es perfecta</p> <p>B. El sistema puede ser mejorado; no demuestra que la pena de muerte sea injusta</p> <p>Justicia</p> <p>A. Necesidad de equilibrio y claridad</p> <p>B. Pena de muerte para los CCH = mejorar la condición humana</p>
Miembro de la Proposición	Miembro de la Oposición
<p>¿CCH? No serán disuadidos</p> <p>¿Justicia? No solo sobre el castigo; sanación</p> <p>1. Objeciones morales a la pena de muerte</p> <p>A. Matar es matar</p> <p>B. La pena de muerte deshumaniza al Estado</p> <p>C. Complicidad en crímenes contra la humanidad</p>	

Látigo de la Proposición	Látigo de la Oposición

EL DISCURSO DEL MIEMBRO DE LA OPOSICIÓN EN EL DEBATE SOBRE LA PENA DE MUERTE

Al igual que el Miembro de la Proposición, el Miembro de la Oposición también debe esforzarse por establecer una identidad argumentativa única. A diferencia, no intentará hacerlo enfocándose en una línea argumentativa todavía no contemplada en la ronda, sino mediante la presentación de un estudio de un caso para probar que la proposición es falsa.

El Miembro de la Oposición comienza con un trabajo deconstructivo. Con relación a los argumentos del Miembro de la Proposición sobre la moralidad, argumenta que no aplicar la sanción más fuerte por crímenes que la sociedad considera desmesurados es un acto inmoral. En un esfuerzo por ser receptivo de los argumentos de la Oposición de Apertura, el Miembro de la Oposición afirma que, mientras la sanación puede ser parte de la justicia, el castigo y el cierre que resultan de la aplicación de la pena capital, particularmente par las víctimas, también puede ser una parte importante de su sanación.

El Miembro de la Oposición luego vuelve su atención a un estudio de un caso. A sabiendas de que está obligado a defender la posición tomada por la Oposición de Apertura —en este caso, defender la pena de muerte para quienes cometen crímenes contra la humanidad— elige explicar el caso de un sospechoso criminal de guerra en particular,

en un esfuerzo por demostrar que la gravedad de los delitos de esta naturaleza justifican la pena de muerte. El caso examinado es el de Ratko Mladic, un oficial militar serbio que supuestamente estuvo involucrado en una variedad de actos clasificados como crímenes de guerra y crímenes contra la humanidad, durante el período de 1992 a 1995, en el conflicto bosnio-serbio.

El 24 de julio de 1995, el Tribunal Penal Internacional para la ex Yugoslavia emitió una acusación en contra de Mladic, que fue enmendada luego para incluir cargos por genocidio cometido en la masacre de Srebrenica. Los presuntos delitos de Mladic van desde ordenar campañas de disparos contra civiles en Sarajevo hasta tomar como rehenes a personal de Mantenimiento de la Paz de la ONU y asistir en la coordinación de la masacre de Srebrenica, en la que más de 8000 bosnios fueron asesinados por el ejército serbio. Mladic ha evadido la captura hasta el momento y todavía está libre. Si fuera arrestado, juzgado y condenado, sostiene, Mladic debería ser ejecutado.

Luego del discurso del Miembro de la Oposición, las notas de la ronda podrían ser las siguientes:

Primer Ministro	Líder de la Oposición
<p>Modelo: Todos los miembros de la ONU dejan de aplicarla de inmediato; cambio a cadenas perpetuas</p> <p>1. La pena de muerte no disuade los delitos</p> <ul style="list-style-type: none"> A. No hay prueba empírica B. No puede disuadir delitos pasionales <p>2. Errores irreversibles</p> <ul style="list-style-type: none"> A. El sistema es falible 	<p>¿Disuasión? No se puede medir el efecto</p> <p>¿Errores? En la aplicación, no en la pena de muerte en sí; arreglar el sistema</p> <p>Línea del equipo: Preservar la pena de muerte por crímenes contra la humanidad</p> <p>A. La justicia exige un castigo</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. El equilibrio depende del pago de la deuda 2. Proporciona un cierre <p>B. Necesidad de una posición moral inequívoca</p>

Viceprimer Ministro	Vicelíder de la Oposición
<p>¿CCH? Se debería prohibir en todos los casos</p> <p>¿Justicia? Autoridad moral comprometida por matar ciudadanos</p> <p>1. Problemas prácticos impiden la justicia</p> <ul style="list-style-type: none"> A. No hay disuasión: no hay pruebas de éxito B. Errores fuera de control comprometen la justicia C. Aplicación racista 	<p>¿La práctica contra la justicia?</p> <p>A. La justicia es un ideal; luchar por ella aún si no es perfecta</p> <p>B. El sistema puede ser mejorado; no demuestra que la pena de muerte sea injusta</p> <p>Justicia</p> <ul style="list-style-type: none"> A. Necesidad de equilibrio y claridad B. Pena de muerte para los CCH = mejorar la condición humana
Miembro de la Proposición	Miembro de la Oposición
<p>¿CCH? No serán disuadidos</p> <p>¿Justicia? No solo sobre el castigo; sanación</p> <p>1. Objeciones morales a la pena de muerte</p> <ul style="list-style-type: none"> A. Matar es matar B. La pena de muerte deshumaniza al Estado C. Complicidad en crímenes contra la humanidad 	<p>¿Moral? Es inmoral no proporcionar la sanción más fuerte</p> <p>¿Justicia? El castigo y el cierre pueden ser sanadores</p> <p>Estudio de un caso: Ratko Mladic (Serbia)</p> <ul style="list-style-type: none"> A. Complicidad en la masacre de Srebrenica en 1995 B. Acusación por parte del Trib. Penal Intl. para la ex Yugoslavia C. Mladic todavía está suelto, evadió la captura y el juicio

Látigo de la Proposición	Látigo de la Oposición

Los discursos de los Látigos

Como los dos oradores finales de la ronda, los Látigos deben equilibrar la responsabilidad de contribuir al trabajo de su equipo con la de resumir la ronda como se ha desarrollado. Este acto de equilibrar puede llevarlos en dos direcciones: un Látigo eficaz debe cumplir ambas obligaciones para ser exitoso.

Una aclaración importante: no hay una manera “correcta” de resumir una ronda. Algunos Látigos recorren la ronda orador por orador o equipo por equipo en un esfuerzo por resumir cada argumento. Aunque esto puede ser eficaz para algunos, no es necesario. Otros prefieren resumir todos los argumentos de un lado antes de abordar los del otro. De nuevo, aunque algunos Látigos pueden ser expertos en este método, no es la única manera de resumir la ronda. El método descrito a continuación ofrece incluso otra manera de abordar el resumen de una ronda con formato PB. Creo que mi método es bastante eficaz, pero es probable que las propias preferencias conduzcan en una dirección diferente.

CONSTRUCCIÓN Y DECONSTRUCCIÓN

Aunque son principalmente resúmenes, los discursos de los Látigos todavía mantienen una responsabilidad de participar en la argumentación constructiva y en la deconstructiva. Como veremos, esto se hace normalmente para encuadrar la ronda de forma retrospectiva. Sin embargo, hay varios puntos importantes acerca de las argumentaciones constructiva y deconstructiva que vale la pena mencionar.

Por lo general, los Látigos tienen prohibido introducir nuevas líneas de argumentación. Por lo tanto, tienen poca libertad de acción para llevar nuevo material constructivo a la ronda, en especial si parece sustancialmente diferente de las líneas de argumentación ya introducidas por la bancada de su lado. Se realizan algunas excepciones para la presentación de pruebas nuevas para apoyar una línea de argumentación existente (así es como el Látigo satisface la expectativa de que le aportará material sustantivo a la ronda) y, para el orador Látigo de la Proposición, para la deconstrucción del nuevo material constructivo del Miembro de la Oposición (ya que el Látigo de la Proposición es el único orador de la Proposición que tiene la oportunidad de responder a la extensión de la Oposición de Cierre).

El Látigo de la Proposición debe entender el abordaje estratégico del Miembro de la Oposición, formular una deconstrucción eficaz de ese abordaje e integrar la deconstrucción de la extensión con el resumen general de la ronda. No es sorprendente que este sea uno de los discursos más desafiantes de la ronda. Muchos Látigos, particularmente los de la Proposición, optan por separar el trabajo deconstructivo del resumen, por temor a que la deconstrucción en el contexto del resumen oscurezca las respuestas de la Proposición de Cierre al nuevo material constructivo

del Miembro de la Oposición. Yo tiendo a suscribir este enfoque, en especial para los Látigos promedio. Los jueces pueden, a menudo, pasar por alto el trabajo deconstructivo si está incluido en el resumen.

Por otro lado, la reconstrucción que los Látigos hacen de los argumentos de sus equipos es material perfecto para un resumen de la ronda. En particular, si el Látigo se involucra en un esfuerzo deliberado por encuadrar retrospectivamente la ronda, la representación (y reparación) de los argumentos pertenecientes al lado del debate del Látigo se realiza de forma más eficaz en el resumen.

ENCUADRE

Aquí es donde sucede el trabajo real del orador Látigo. En este momento del debate, la mayor parte de los argumentos descriptivos y relacionales fueron presentados. La base fáctica de las afirmaciones probablemente fue resuelta (en la mente de los jueces, si no a través de la concesión de los equipos rivales) y el foco del debate debe pasar al trabajo evaluativo de determinar qué asuntos deben ser priorizados. Al final de la ronda, el panel de jueces se retira a deliberar, ejercicio que consiste principalmente en comparar y contrastar los asuntos del debate. Los Látigos astutos adelantarán este proceso por medio de la descripción y la evaluación de esos asuntos para la consideración de los jueces³².

El encuadre retrospectivo utiliza dos tácticas básicas: la relación de los argumentos con los opuestos y la relación de los asuntos con la proposición. La relación de los argumentos con los opuestos se refiere al esfuerzo por agrupar los argumentos individuales en títulos de asuntos amplios. Esta unificación fija esas posiciones en competencia en la mente del juez y hace evidentes los puntos de estasis en los que los

argumentos se encuentran. Los Látigos deberían esforzarse por resumir la ronda en entre dos y cuatro asuntos principales bajo los que pueden agruparse todos los argumentos relevantes.

Como discutimos, este proceso de organizar los argumentos en competencia en asuntos puede comenzar mucho más temprano en el debate, tal vez tan temprano como los primeros discursos de la ronda. Muchas rondas, sin embargo, avanzan a través de seis discursos sin ningún esfuerzo por organizar en asuntos los argumentos en competencia. Si este es el caso, los Látigos deben trazar conexiones entre las líneas argumentativas de cada lado y titularlas para establecer los asuntos que los jueces pueden examinar para evaluar la ronda.

Supongamos, por ejemplo, ser un orador Látigo para la moción “Esta casa prohibiría fumar”. La Proposición ha defendido una variedad de argumentos acerca de una prohibición total de fumar, que incluye la prohibición de fumar en residencias privadas. La Oposición ha presentado argumentos sobre esta prohibición, enfocados principalmente en cómo se haría efectiva la prohibición. No solo es imposible controlar el comportamiento de todos los fumadores potenciales dentro de su propia casa, afirma la Oposición, sino que, además, la prohibición creará un mercado negro de productos de tabaco.

Estos argumentos, aunque diversos, podrían ser agrupados por un Látigo de la Proposición bajo el título “¿Puede hacerse cumplir una prohibición?”. Presentar estos argumentos en competencia dentro de un asunto separado brinda un contexto para que los jueces comparen las afirmaciones fácticas en competencia de la Proposición y la Oposición. Por supuesto, el orador Látigo de la Proposición enfatizará los argumentos que demuestren la eficacia de una prohibición, mientras un Látigo de la Oposición enfatizará la falta de eficacia. Cualquier lado,

sin embargo, puede utilizar este asunto para organizar su concepción de la ronda.

Una vez que los argumentos relevantes han sido organizados en entre dos y cuatro asuntos principales, se vuelve relevante la segunda táctica del encuadre retrospectivo: los Látigos deben, ahora, relacionar los asuntos con la proposición. Este proceso intenta organizar los asuntos en una jerarquía que establece los asuntos del Látigo como aquellos más importantes para resolver la cuestión de la proposición, mientras hace parecer menos importantes los asuntos más fuertes del lado contrario. Consideremos nuevamente nuestro debate sobre el cigarrillo: un asunto —probablemente el más convincente para la Oposición— es la eficacia de una prohibición. La Oposición probablemente será capaz de convencer a los jueces de que una prohibición será muy poco eficaz para detener el consumo de cigarrillos. Otros argumentos organizados en otros asuntos, sin embargo, pueden ser más convincentes para el caso de la Proposición: un asunto relacionado con la tensión entre los derechos de los fumadores y la salud de los no fumadores probablemente estará en juego en este debate. El trabajo del Látigo de la Proposición, entonces, es convencer al panel de jueces de que, aunque puede ser verdad que una prohibición no necesariamente impedirá que todos los potenciales fumadores lo hagan, el impacto de fumar sobre los no fumadores es tan significativo que hay un imperativo moral para, al menos, intentar protegerlos de una sustancia peligrosa que no eligen inhalar. Por supuesto, el Látigo de la Oposición estará ocupado intentando convencer a los jueces de que un principio no es una justificación suficiente para prohibir algo si esa prohibición no puede hacerse cumplir. En ambos casos, la comparación de estos asuntos en relación con la proposición es el foco de los discursos de los Látigos.

En general, la organización del discurso del Látigo varía de ronda a ronda. El orden en que trata los asuntos dependerá de cuáles emergen en la ronda y cuáles cree son los más convincentes para su lado; como señalamos, los Látigos más eficaces intentan encapsular la ronda en entre dos y cuatro asuntos principales que sirven como base de comparación para las líneas de argumentación en competencia. La organización de estos asuntos, también, depende de las consideraciones estratégicas de cada ronda en particular. Los patrones generales de organización discutidos en el capítulo 4 pueden servir como indicaciones útiles para organizar el discurso. Los asuntos más importantes deberían estar al final; los que tratan áreas de debilidad deberían ser abordados en la mitad del discurso. En ocasiones, la organización de los asuntos dependerá de su progresión lógica. Algunos naturalmente se ubican antes que otros; en el caso de la prohibición de fumar, un juez podría estar convencido de que debe resolver si *deberíamos* intentar prohibir fumar (el asunto de los derechos en competencia) antes de considerar si *podemos* prohibir fumar (el asunto de la eficacia).

Si este método natural de determinación y priorización de asuntos es muy indefinido y general (en especial para debatientes novatos), hay uno estándar para el discurso de un Látigo que brinda más dirección. Este método estándar utiliza tres preguntas alrededor de las que se puede organizar el resumen de la ronda:

1. ¿Qué se requiere para determinar la veracidad de la moción?
2. ¿Cómo el otro lado no logra cumplir este requisito?
3. ¿Cómo nuestro trabajo cumple este requisito?

Estas tres preguntas sirven como indicadores para organizar el

pensamiento de los Látigos acerca de la moción. La primera, “¿Qué se requiere para determinar la veracidad de la moción?”, indaga sobre cómo los jueces deberían determinar si aceptar o rechazar la moción. En el caso de la prohibición de fumar, el Látigo de la Proposición puede responder mediante la identificación, primero, del estándar basado en principios (¿Tenemos la obligación de actuar?) y, después, del estándar práctico (¿Podemos restringir el fumar?). A partir de aquí, el Látigo de la Proposición pasa al segundo punto para demostrar cómo la Oposición no ha logrado derribar el imperativo moral de actuar y, aunque puede haber sembrado dudas sobre la eficacia de una prohibición, no ha demostrado que una prohibición no tendría efecto neto alguno en la disminución del fumar. En el tercer punto, el Látigo de la Proposición resalta los argumentos presentados por la Proposición acerca de cómo los derechos de los no fumadores tienen más peso que los de los fumadores y de cómo funcionaría una prohibición. Esta estructura genérica simple puede funcionar muy bien para guiar a los Látigos.

El Látigo tiene una carga pesada: como orador final de su lado, tiene la oportunidad de controlar cómo los jueces percibirán los argumentos de la ronda. Esta carga se puede satisfacer al prestarle especial atención a cómo los asuntos son contruidos y comparados con la proposición.

EL DISCURSO DEL LÁTIGO DE LA PROPOSICIÓN EN EL DEBATE SOBRE LA PENA DE MUERTE

El Látigo de la Proposición en la ronda sobre la pena de muerte opta por renunciar a un trabajo separado para la deconstrucción y, en cambio, incluye su tratamiento de la extensión de la Oposición de Cierre en su resumen de la ronda. Dado que el Miembro de la Oposición utilizó un estudio de un caso para corroborar la afirmación de la Oposición de

que la pena capital es apropiada para crímenes contra la humanidad, en lugar de presentar una nueva línea de argumentación, esta es una elección acertada para el Látigo de la Proposición.

El Látigo de la Proposición describe tres asuntos que encapsulan el debate tal como ha ocurrido. El primero se refiere a la naturaleza de la justicia. Aquí el Látigo cumple sus obligaciones deconstructivas de involucrarse en las principales líneas argumentativas defendidas por los equipos de la Oposición. Al reunir veintiún minutos de argumentación de la Oposición en un solo asunto, el Látigo intenta minimizar el impacto global de la contribución de la Oposición a la ronda. En un caso como este, en el que los argumentos de la Oposición encajan bien bajo el asunto amplio de “justicia”, este abordaje es probablemente la mejor opción estratégica. En otros, como aquellos en los que la Oposición monta un ataque más diverso sobre la proposición o en los que la Oposición de Cierre presenta una extensión diferente en lo sustancial de las líneas de argumentación defendidas por el equipo de la Oposición de Apertura, este abordaje sería riesgoso y desacertado. En este, sin embargo, el Látigo es capaz de recordarles a los jueces que la administración de justicia requiere autoridad moral por parte del Estado y que, particularmente en el caso de quienes han cometido atrocidades —como Ratko Mladic—, el Estado pierde esa autoridad cuando asesina.

A partir de aquí, el Látigo pasa a los dos asuntos finales: las fallas prácticas y morales de la pena de muerte. Son esencialmente la reafirmación de las posiciones respectivas de los equipos de la Proposición de Apertura y la Proposición de Cierre. Observemos, sin embargo, que los argumentos de la Proposición de Apertura son presentados primero (como el segundo asunto del discurso) y la extensión de la Proposición

de Cierre es presentada como el último asunto. Aunque esto es cronológicamente apropiado dadas las posiciones de los equipos en la ronda, también es ventajoso desde el punto de vista de la estrategia para el equipo de la Oposición de Cierre.

Registrado en las notas de la ronda, el discurso del látigo de la Proposición podría verse de la siguiente manera:

Primer Ministro	Líder de la Oposición
<p>Modelo: Todos los miembros de la ONU dejan de aplicarla de inmediato; cambio a cadenas perpetuas</p> <p>1. La pena de muerte no disuade los delitos</p> <p>A. No hay prueba empírica</p> <p>B. No puede disuadir delitos pasionales</p> <p>2. Errores irreversibles</p> <p>A. El sistema es falible</p>	<p>¿Disuasión? No se puede medir el efecto</p> <p>¿Errores? En la aplicación, no en la pena de muerte en sí; arreglar el sistema</p> <p>Línea del equipo: Preservar la pena de muerte por crímenes contra la humanidad</p> <p>A. La justicia exige un castigo</p> <p>1. El equilibrio depende del pago de la deuda</p> <p>2. Proporciona un cierre</p> <p>B. Necesidad de una posición moral inequívoca</p>

Viceprimer Ministro	Vicelíder de la Oposición
<p>¿CCH? Se debería prohibir en todos los casos</p> <p>¿Justicia? Autoridad moral comprometida por matar ciudadanos</p> <p>1. Problemas prácticos impiden la justicia</p> <p>A. No hay disuasión: no hay pruebas de éxito</p> <p>B. Errores fuera de control comprometen la justicia</p> <p>C. Aplicación racista</p>	<p>¿La práctica contra la justicia?</p> <p>A. La justicia es un ideal; luchar por ella aún si no es perfecta</p> <p>B. El sistema puede ser mejorado; no demuestra que la pena de muerte sea injusta</p> <p>Justicia</p> <p>A. Necesidad de equilibrio y claridad</p> <p>B. Pena de muerte para los CCH = mejorar la condición humana</p>
Miembro de la Proposición	Miembro de la Oposición
<p>¿CCH? No serán disuadidos</p> <p>¿Justicia? No solo sobre el castigo; sanación</p> <p>1. Objeciones morales a la pena de muerte</p> <p>A. Matar es matar</p> <p>B. La pena de muerte deshumaniza al Estado</p> <p>C. Complicidad en crímenes contra la humanidad</p>	<p>¿Moral? Es inmoral no proporcionar la sanción más fuerte</p> <p>¿Justicia? El castigo y el cierre pueden ser sanadores</p> <p>Estudio de un caso: Ratko Mladic (Serbia)</p> <p>A. Complicidad en la masacre de Srebrenica en 1995</p> <p>B. Acusación por parte del Trib. Penal Intl. para la ex Yugoslavia</p> <p>C. Mladic todavía está suelto, evadió la captura y el juicio</p>

Látigo de la Proposición	Látigo de la Oposición
<p>1. La naturaleza de la justicia: necesidad de autoridad moral</p> <p>2. Fallas prácticas</p> <p> a. No hay disuasión</p> <p> b. Errores y racismo</p> <p>3. Fallas morales</p> <p> a. Deshumanización y complicidad</p> <p> b. No es posible oponerse a lo que se practica</p>	

EL DISCURSO DEL LÁTIGO DE LA OPOSICIÓN EN EL DEBATE SOBRE LA PENA DE MUERTE

Al igual que el Látigo de la Proposición, el Látigo de la Oposición elige no separar su trabajo deconstructivo de su resumen y también elige tres asuntos para encapsular la ronda. En algunos casos, los Látigos de la Oposición pueden elegir usar los mismos asuntos utilizados por el Látigo de la Proposición. En los casos en que esos asuntos han estado presentes, bien definidos y utilizados por todos los equipos a lo largo de la ronda, este método puede ser muy eficaz. En este caso, sin embargo, el Látigo de la Oposición crea asuntos algo diferentes.

En primer lugar, el Látigo de la Oposición aborda la pregunta “¿Qué es la justicia?”. Aquí, considera los argumentos originalmente presentados por el equipo de la Oposición de Apertura y en juego a lo

largo de toda la ronda. La justicia requiere equilibrio y cierre, afirma el Látigo de la Oposición, pero también presenta un imperativo más allá de la simple disuasión del delito. Este último punto acerca de la utilidad de la justicia es probablemente en respuesta a las afirmaciones del Miembro de la Proposición de que no es probable que los crímenes contra la humanidad —como otros delitos castigados con la pena capital en el *statu quo*— sean disuadidos por la pena de muerte.

A partir de este asunto, el Látigo pasa a la cuestión de si la pena de muerte puede ser administrada justamente. Observemos que esta condensación de los argumentos de la Proposición está ubicada en el medio del discurso del Látigo: busca minimizar la consideración que obtiene este asunto en la evaluación de la ronda realizada por los jueces. En cuanto a la administración justa de la pena de muerte, el Látigo les recuerda a los jueces que hay una diferencia entre la *pena* y la *aplicación* de esa pena. La proposición en discusión, afirma, se refiere a la pena capital como una pena para el comportamiento criminal. Que el sistema que aplica la pena de muerte puede tener deficiencias no es una crítica a la pena de muerte en sí, sostiene.

Por último, el Látigo cierra con una reconsideración de lo apropiado de la pena de muerte para crímenes contra la humanidad. Remontándose al trabajo de la Oposición de Apertura, reitera los argumentos generales a favor de sancionar los crímenes contra la humanidad con la ejecución: que dichos crímenes conmocionan la conciencia y que la pena de muerte es apropiada para satisfacer las necesidades de los sobrevivientes de tales atrocidades y de la comunidad en general, que se beneficia de eliminar tales elementos negativos de sus filas. El Látigo de la Oposición cierra el asunto final —y el debate propiamente dicho— con una nueva revisión del caso de Ratko Mladic, demostrando cómo

una persona puede provocar un impacto tan grave en la humanidad como para que sus acciones justifiquen su ejecución.

Registrado en las notas del debate, el discurso del Látigo de la Oposición quedaría de la siguiente manera:

Primer Ministro	Líder de la Oposición
<p>Modelo: Todos los miembros de la ONU dejan de aplicarla de inmediato; cambio a cadenas perpetuas</p> <p>1. La pena de muerte no disuade los delitos</p> <p>A. No hay prueba empírica</p> <p>B. No puede disuadir delitos pasionales</p> <p>2. Errores irreversibles</p> <p>A. El sistema es falible</p>	<p>¿Disuasión? No se puede medir el efecto</p> <p>¿Errores? En la aplicación, no en la pena de muerte en sí; arreglar el sistema</p> <p>Línea del equipo: Preservar la pena de muerte por crímenes contra la humanidad</p> <p>A. La justicia exige un castigo</p> <p>1. El equilibrio depende del pago de la deuda</p> <p>2. Proporciona un cierre</p> <p>B. Necesidad de una posición moral inequívoca</p>

Viceprimer Ministro	Vicelíder de la Oposición
<p>¿CCH? Se debería prohibir en todos los casos</p> <p>¿Justicia? Autoridad moral comprometida por matar ciudadanos</p> <p>1. Problemas prácticos impiden la justicia</p> <p>A. No hay disuasión: no hay pruebas de éxito</p> <p>B. Errores fuera de control comprometen la justicia</p> <p>C. Aplicación racista</p>	<p>¿La práctica contra la justicia?</p> <p>A. La justicia es un ideal; luchar por ella aún si no es perfecta</p> <p>B. El sistema puede ser mejorado; no demuestra que la pena de muerte sea injusta</p> <p>Justicia</p> <p>A. Necesidad de equilibrio y claridad</p> <p>B. Pena de muerte para los CCH = mejorar la condición humana</p>
Miembro de la Proposición	Miembro de la Oposición
<p>¿CCH? No serán disuadidos</p> <p>¿Justicia? No solo sobre el castigo; sanación</p> <p>1. Objeciones morales a la pena de muerte</p> <p>A. Matar es matar</p> <p>B. La pena de muerte deshumaniza al Estado</p> <p>C. Complicidad en crímenes contra la humanidad</p>	<p>¿Moral? Es inmoral no proporcionar la sanción más fuerte</p> <p>¿Justicia? El castigo y el cierre pueden ser sanadores</p> <p>Estudio de un caso: Ratko Mladic (Serbia)</p> <p>A. Complicidad en la masacre de Srebrenica en 1995</p> <p>B. Acusación por parte del Trib. Penal Intl. para la ex Yugoslavia</p> <p>C. Mladic todavía está suelto, evadió la captura y el juicio</p>

Látigo de la Proposición	Látigo de la Oposición
<p>1. La naturaleza de la justicia: necesidad de autoridad moral</p> <p>2. Fallas prácticas</p> <p>a. No hay disuasión</p> <p>b. Errores y racismo</p> <p>3. Fallas morales</p> <p>a. Deshumanización y complicidad</p> <p>b. No es posible oponerse a lo que se practica</p>	<p>A. ¿Qué es la justicia?</p> <p>1. Equilibrio y cierre</p> <p>2. Imperativo más allá de la disuasión</p> <p>B. ¿La pena de muerte puede ser aplicada justamente?</p> <p>C. ¿Algunos delitos justifican la muerte?</p> <p>1. En general: CCH sacuden la conciencia</p> <p>2. En concreto: Mladic</p>

A través de ocho discursos y 56 minutos de debate, los debatientes tienen la oportunidad de interrogar a fondo la cuestión planteada por la moción que se les da. Si se les presta atención detenidamente a las expectativas básicas de cada discurso y orador, la probabilidad de que estas preguntas sean exploradas apropiadamente aumenta de manera notable.

CAPÍTULO 6

Toma de decisiones y estrategia

Muchos de los consejos para debatientes se escriben desde la perspectiva de la persona que emprende el trabajo persuasivo: el debatiente. Los consejos sobre la estructuración adecuada de los argumentos, las pruebas que es apropiado emplear y la conducta correcta en la ronda tienden a ser presentados desde un punto de vista muy prescriptivo. “Haz esto — parece sugerir el consejo— y tendrás éxito”. De hecho, este mismo libro a menudo utiliza esta perspectiva.

Es curioso que no haya más trabajos escritos sobre el debate que ubiquen a las personas más importantes para el éxito del debatiente — los jueces— como protagonistas de la orientación ofrecida. Si el objetivo de la mayoría de los debatientes es ganar debates, ¿no deberíamos pasar algo de tiempo analizando cómo las personas que en definitiva toman la decisión sobre quién gana y quién pierde realmente *toman* esa decisión?

Como desarrollaré en este capítulo, comprender cómo los seres humanos toman decisiones no solo es ventajoso para los debatientes, es un requisito esencial para debatir con eficacia. El estudio de la toma de decisiones se está convirtiendo rápidamente en una disciplina discreta que, aunque tiene aplicación en casi todas las facetas del comportamiento humano, comparte un conjunto común de principios y prácticas. En su texto *Thinking and Deciding (Pensar y decidir)*, el psicólogo Jonathan Baron presenta una introducción minuciosa al estudio del pensamiento humano y la toma de decisiones. Este capítulo

se basa, en gran parte, en el trabajo de Baron.

Mis objetivos para este capítulo son dos: primero, tengo la intención de examinar el proceso del pensamiento humano y la toma de decisiones como los trata Baron. Utilizando este fundamento, adaptaré el trabajo de Baron para proporcionar un modelo para la presentación de argumentos que intenta trazar un paralelo con el proceso de toma de decisiones que emplean los jueces.

Creo que el último objetivo es particularmente valioso, ya que la naturaleza improvisada del debate parlamentario significa que los debatientes argumentan sobre una variedad de temas a lo largo del curso de un torneo y los jueces deben tomar sus decisiones acerca de ellos. Debido a que los temas difieren de ronda a ronda, también lo hará la decisión que tomen los jueces. A diferencia del campo legal, en el que las decisiones siguen patrones bien establecidos que comprenden la consideración de hechos, de precedentes y de la ley, o del campo de la medicina, en que las decisiones están guiadas por protocolos diseñados para lograr un equilibrio entre el tratamiento intensivo de una enfermedad y el riesgo que implica para el paciente, la toma de decisiones en el debate parlamentario competitivo no ocurre en un contexto definido por un tema constante en el que sea evidente un método estandarizado.

En el curso de cualquier torneo de debate parlamentario, los temas pueden abarcar desde las relaciones internacionales hasta los asuntos biomédicos, la política energética o el rol del Estado en las relaciones interpersonales. Claramente, la identificación de un método de toma de decisiones útil en todos estos casos constituye un desafío. Incluso esos modelos fundamentales que han demostrado ser útiles para el debate competitivo —como el modelo de los asuntos típicos que prevalece

en el debate competitivo sobre políticas en los Estados Unidos— son menos prácticos, dado que los temas en el debate parlamentario competitivo pueden ir desde una consideración sobre qué es algo (“La Guardia Revolucionaria iraní es una organización terrorista”) hasta la relación entre las cosas (“El consumo de medios de comunicación violentos aumenta la tendencia al comportamiento violento”) o los cursos de acción preferidos (“Debería prohibirse fumar en público”). En cada uno de estos casos, el método para la toma de decisiones será diferente; cualquier modelo debe ser lo suficientemente flexible como para ser útil en todos.

Comienzo con el supuesto de que la práctica del debate es, cuando se la reduce a su esencia, un ejercicio de toma de decisiones. Los encargados de tomar la decisión —los jueces— son responsables de escuchar las posiciones y perspectivas de cada equipo para determinar si creen que la moción es verdadera o falsa. Para que un juez alcance esta decisión es necesario que atravesase el mismo proceso general que emplearía para decidir si participar o no del torneo de debate en primer lugar, si vestir un suéter durante el torneo o para tomar cualquier otra decisión en su vida. El proceso de toma de decisiones, como analizaré más adelante, es relativamente consistente y predecible, con independencia de la naturaleza de la decisión que se esté tomando.

La comprensión de este proceso es valiosa para los debatientes. En palabras simples, entender cómo los jueces *piensan* es quizá el activo más valioso que un debatiente puede tener. Saber esto le permite presentar información de una naturaleza y en un orden paralelos a la manera en que los jueces toman sus decisiones. Este capítulo presenta una breve introducción al proceso de pensar y decidir; el capítulo sobre juzgar debates ofrece un análisis más enfocado en cómo

piensan los jueces de competencias de debate académico con formato Parlamentario Británico.

La naturaleza de pensar y decidir

Al principio de su libro, Baron deja en claro su objetivo: promover el pensamiento racional³³. En general, el *pensamiento* es esa actividad fundamentalmente humana en la que nos involucramos siempre que encontramos incertidumbre:

Pensamos cuando estamos en duda acerca de cómo actuar, qué creer o qué desear. En estas situaciones, el pensamiento nos ayuda a resolver nuestras dudas: tiene un propósito definido³⁴.

De acuerdo con Baron, el pensamiento *racional* es aquel que ayuda a las personas a alcanzar sus metas. La *racionalidad* para Baron —a diferencia de algunas ideas equivocadas y populares sobre el término— no es el pensamiento lógico que excluye la influencia emocional. En cambio, el pensamiento racional se caracteriza por tener conciencia de los objetivos que buscamos, las posibilidades que se nos presentan para alcanzarlos y las pruebas acerca de qué tan convenientes son esas posibilidades en relación con nuestros objetivos.

La toma de decisiones emplea un proceso de dos pasos que Baron llama la *estructura de búsqueda-inferencia*. Según Baron, la toma de una decisión implica la *búsqueda* de los elementos relevantes necesarios para tomarla y, una vez que esos elementos son descubiertos, la *inferencia* desde lo conocido (los elementos descubiertos) hacia lo desconocido (la mejor decisión).

Baron caracteriza a la parte de búsqueda de la estructura de búsqueda-inferencia como una exploración. Como reacción a una

cierta motivación (por ejemplo, la incertidumbre sobre qué hacer a continuación), una persona busca descubrir esos elementos necesarios para tomar la decisión que satisfará el motivo. Estos elementos incluyen las *posibilidades* (las opciones entre las que puede elegir quien toma la decisión), los *objetivos* (los resultados o estados finales deseados por el individuo) y las *pruebas* (los datos relevantes para demostrar la conveniencia de cada posibilidad). Cada uno de estos elementos será analizado en mayor detalle más adelante y servirá como base para el modelo de toma de decisiones derivado del trabajo de Baron.

La *búsqueda* de esos elementos en la toma de decisiones procede de dos puntos de partida generales: podemos recordar estos elementos a partir de nuestra propia experiencia y nuestra búsqueda puede verse influenciada por fuentes externas³⁵. En términos útiles para el debate académico, podríamos decir que el proceso de toma de decisiones a través del que los jueces proceden es iniciado por la presentación de una proposición controvertida; esa proposición crea incertidumbre en la mente de los jueces acerca de su veracidad o falsedad. A partir de ahí, la fase de búsqueda del proceso de toma de decisiones requiere la exploración de elementos relevantes para la resolución de esa proposición. Esta exploración es influenciada tanto por el recuerdo (el conocimiento, las percepciones y las creencias de los jueces en relación con la proposición) como por fuentes externas (el trabajo de los debatientes para presentarles posibilidades, objetivos y pruebas relevantes para sus decisiones). El desafío de los debatientes, al menos para la parte de búsqueda del proceso de toma de decisiones, es ayudar a los jueces a explorar la decisión de una manera sensible a la información que ya poseen y presentarles otra información relevante y útil para la toma de su decisión.

El segundo paso de la estructura de búsqueda-inferencia implica la evaluación de los elementos descubiertos para determinar el mejor resultado. Como señalamos, esta etapa de la toma de decisiones es de *inferencia* porque implica un movimiento de lo conocido (aquellos elementos descubiertos) a lo desconocido (la mejor decisión). En términos del debate académico, este es el proceso que ocurre cuando los jueces contemplan y llegan a su decisión. Esto no quiere decir que el proceso de inferencia ocurre solo luego de la ronda y que, como tal, no está sujeto a la influencia de los debatientes. Aunque muchos debates parecen terminar con los debatientes satisfechos con la presentación de solo aquellos elementos que los jueces requieren para tomar sus decisiones, los debatientes exitosos saben que el proceso de inferencia está igualmente sujeto a su trabajo persuasivo. La influencia sobre qué objetivos buscarán satisfacer los jueces (y en qué orden), qué pruebas encontrarán más convincentes y, en consecuencia, qué posibilidad preferirán es probablemente la tarea estratégica más importante que puede llevar a cabo un debatiente.

Este tratamiento de la estructura de búsqueda-inferencia hasta este punto da la impresión de que la toma de decisiones es un ejercicio ordenado y lógicamente progresivo. Baron deja claro que no es así:

Los procesos de pensamiento —la búsqueda de posibilidades, pruebas y objetivos y el uso de las pruebas para evaluar las posibilidades— no ocurren en un orden fijo. Se superponen. El pensador alterna entre uno y otro³⁶.

El pensamiento racional requiere un abordaje desorganizado y no secuencial: estar abierto a opciones, modificaciones y argumentos a medida que el pensamiento progresa es buscar la mejor decisión. Es conveniente, sin embargo, separar estas dos etapas a fin de elaborar y

adaptar cada una a los propósitos del debate académico.

El descubrimiento de los elementos de la toma de decisiones: la “búsqueda”

La toma de decisiones comienza con algún incitador; Baron se refiere a esta motivación como “duda”³⁷. En nuestras vidas, podemos tener dudas acerca de qué producto deberíamos comprar, dónde deberíamos asistir a la universidad o qué deberíamos almorzar. En un debate académico, la proposición es el incitador de la toma de decisiones: la naturaleza controvertida de la proposición crea una duda acerca de su veracidad o falsedad. El debate, entonces, puede ser visto como un esfuerzo de los participantes por influir en el trabajo de los jueces para resolver esta duda.

Como señalamos, el primer paso hacia la resolución de la duda es la exploración de los elementos requeridos para tomar la decisión, que incluyen las posibilidades, los objetivos y las pruebas.

POSIBILIDADES

Las posibilidades son los medios disponibles para resolver las dudas. En términos de debate, son las opciones entre las que los jueces pueden elegir. En su forma más simple, pueden ser vistas como la afirmación o la negación de la moción como fue presentada. Si la moción es “La pena de muerte debería ser prohibida”, las posibilidades disponibles para los jueces parecen ser 1) la prohibición de la pena de muerte o 2) la no prohibición de la pena de muerte.

La creación de posibilidades, sin embargo, va más allá de estas simples alternativas binarias. Recordemos que la proposición, no la

moción, define el lugar de conflicto entre los equipos de la ronda. En otras palabras, aunque la moción presentada a los debatientes establece e influye sobre el debate en el que participarán, la proposición es el punto de estasis alrededor del que sus argumentos se unen. Este punto de estasis es el producto de los argumentos de los debatientes.

La primera prioridad estratégica de un debatiente debe ser controlar las posibilidades disponibles para los jueces. Para los equipos de la Proposición, esto se hace por lo general a través de su interpretación de la moción. Refirámonos al debate de la pena de muerte analizado en el capítulo anterior: aunque la moción era “Debería prohibirse la pena de muerte”, el Primer Ministro tenía a su disposición una variedad de opciones, cada una de las cuales habría creado un conjunto de posibilidades diferentes para los jueces: podría haber argumentado, por ejemplo, a favor de prohibir la pena capital para menores de edad; haber presentado un caso argumentando a favor del fin de la pena de muerte para ciertos delitos; o, como hizo en nuestro ejemplo, haber optado por argumentar a favor del fin de la pena de muerte para todos los delitos en todos los casos. Cualquiera de estas opciones habría presentado una posibilidad diferente para que evaluaran los jueces³⁸. Normalmente, el equipo de la Proposición de Apertura presenta la *posibilidad* que defenderá como su *modelo*.

Los equipos de la Oposición también se benefician del desarrollo de una posibilidad explícita en la ronda. Por supuesto, la posibilidad *de facto* representada por los equipos de la Oposición es “no lo que proponga la Proposición”, pero un abordaje más considerado para vincularse a una posibilidad puede tener una ventaja estratégica para un equipo de la Oposición.

Los equipos de la Oposición pueden presentar una variedad de

posibilidades alternativas: apostar a una línea de equipo en particular (por ejemplo, defender que la pena de muerte debe ser preservada para crímenes contra la humanidad, como hizo el equipo de la Oposición en la ronda de ejemplo del capítulo 5); ofrecer un contramodelo que busque resolver el o los problemas descritos por la Proposición de un modo preferible al modelo defendido por la Proposición y que sea mutuamente excluyente; o pueden abogar en favor de que el *statu quo* es una posibilidad preferible a lo que defiende la Proposición. Cada una de estas posibilidades (y esta no es de ninguna manera una lista exhaustiva) tiene ciertas ventajas y desventajas, pero cada una comparte la característica común de ofrecer una opción positiva como la posibilidad de ese equipo en lugar de una alternativa por defecto. Una posibilidad que controlamos es preferible a una alternativa *de facto* o a una impuesta por los jueces o el equipo contrario.

Todas las posibilidades, según Baron, tienen un *valor de fuerza* en relación con los objetivos perseguidos por quien toma la decisión. La fuerza de cualquier posibilidad en particular es influida por las pruebas (ya sean positivas o negativas) presentadas en su defensa. Se toma una decisión mediante la evaluación de estas pruebas para determinar la fuerza de la posibilidad con relación a los objetivos buscados. En una ronda de debate, la decisión de los jueces estará basada en su percepción de la fuerza de cada posibilidad en relación con los objetivos buscados.

OBJETIVOS

Una vez que se han descubierto las posibilidades, su evaluación requiere algún parámetro. Los *objetivos* son los parámetros mediante los cuales quienes toman decisiones evalúan las posibilidades.

Imaginemos que tratamos de llegar a una decisión acerca de qué auto nuevo comprar: los diferentes modelos disponibles (las *posibilidades*) son evaluados de acuerdo con los *objetivos* que buscamos; esos objetivos pueden incluir cuestiones como el rendimiento, el costo, la seguridad, la fiabilidad y la apariencia. La aplicación de estos objetivos a las posibilidades producirá una decisión.

Los objetivos no son fenómenos objetivos y absolutos que existen antes de nuestra toma de decisiones. De hecho, como está implícito en su inclusión en la parte de *búsqueda* de la estructura de búsqueda-inferencia, los objetivos en sí mismos son variados, maleables y relativos a cada decisión que tomamos. Esto puede ser visto en una extensión del ejemplo anterior; si dos personas necesitan decidir sobre un nuevo auto, es muy probable que lleguen a conclusiones diferentes acerca de cuál es el mejor. Una puede aplicar la seguridad, la fiabilidad y el costo como objetivos, mientras la otra puede optar por un auto con un rendimiento y una apariencia sobresalientes. Claramente, pueden diferir en sus objetivos y, como resultado, seleccionar posibilidades diferentes.

También podemos reconocer que los objetivos están estrechamente vinculados con nuestros valores. Los resultados deseados de la toma de decisiones son expresiones tangibles de nuestros valores: valoramos nuestra salud y bienestar, entonces establecemos como objetivo la seguridad del auto. Valoramos nuestra imagen y reputación, entonces establecemos como objetivo ser dueños de un auto atractivo. Esta conexión entre los valores y los objetivos es de suma importancia para comprender cómo operan estos últimos en la toma de decisiones.

Hay dos explicaciones de por qué podemos arribar a conclusiones diferentes para la misma decisión. En primer lugar, podemos estar

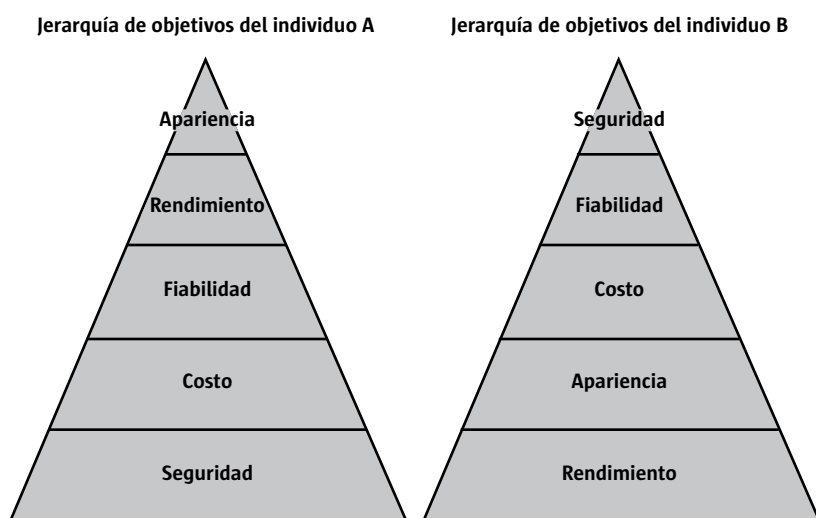
usando diferentes *sistemas de objetivos*, es decir, diferentes grupos definidos de objetivos. Un sistema de objetivos puede ser definido de varias maneras: los objetivos pueden ser estandarizados para un contexto en particular (a menudo, las publicaciones que les aconsejan a los consumidores cómo elegir su auto nuevo harán un índice de los objetivos potenciales que puedan ser relevantes para su decisión), por un campo de toma de decisiones (como los ejemplos de la ley y la medicina discutidos), por una cultura (consideremos, por ejemplo, la diferencia entre los valores occidentales y orientales y cómo esas diferencias influyen en el resultado de las decisiones) o por casi cualquier otro factor que pueda ser usado para definir un grupo de personas y lo que valoran (tales como género, etnia, ideología, geografía, etc.). Pero incluso estos sistemas no son fijos; lo que una persona de un grupo en particular puede definir como un sistema de objetivos para ese grupo puede diferir bastante de los valores definidos por otros miembros del mismo grupo (pensemos, por ejemplo, en la diversidad de objetivos perseguidos por quienes están afiliados al Partido Demócrata en los Estados Unidos).

Para los debatientes, los sistemas de objetivos son útiles como recordatorios: nos recuerdan los objetivos que pueden ser relevantes para cualquier decisión en particular. Los debatientes astutos diseñarán una estrategia y elegirán posibilidades que se correspondan con el sistema de objetivos relevantes para su decisión.

La segunda explicación de por qué dos personas pueden llegar a una conclusión diferente para la misma decisión es que, si bien es posible compartir los mismos objetivos dentro de un sistema en particular, se priorizan de maneras diferentes. Esta es la explicación que parece más apropiada para la elección de autos diferentes: no se poseen sistemas

de objetivos diferentes; simplemente se difiere en cómo deberían ser priorizados los objetivos dentro de ese sistema. Es poco probable que no interesen el costo, el ahorro o la fiabilidad de un nuevo auto; simplemente se elige priorizar el rendimiento y la apariencia por encima de esos otros objetivos. El orden de los objetivos dentro de un sistema produce una *jerarquía de objetivos*.

Para la decisión de los autos, las respectivas jerarquías de objetivos podrían tener este aspecto:



Aunque operan con el mismo sistema de objetivos, es diferente cómo se priorizan esos objetivos en el sistema. Diferentes jerarquías de objetivos resultarán en diferentes decisiones. En el contexto de un debate, a menudo se les pide a los jueces que elijan entre dos jerarquías de objetivos en competencia para llegar a su decisión acerca de qué

posibilidad prefieren.

Los debatientes deben controlar el sistema y la jerarquía de objetivos que usarán los jueces. Esto comienza con un reconocimiento realista del sistema de objetivos relevante para la moción. Muchas veces, los debatientes erróneamente ignoran los objetivos de sus oponentes, niegan que sean legítimos (o relevantes) o intentan limitar el criterio de toma de decisiones a un solo objetivo. Cualquiera de estos abordajes es erróneo, ya que cada uno conduce a una toma de decisiones artificial y truncada (Baron diría *irracional*). Imaginemos el debate sobre la pena de muerte si un equipo convenciera a los jueces de que el único objetivo relevante para su decisión es la búsqueda de la justicia. Tal debate ignoraría los objetivos morales, económicos, prácticos y otros que pueden ser fundamentales para tomar la decisión. Un abordaje más racional es reconocer la presencia de esos otros objetivos en el sistema de objetivos de la decisión, pero después presentar argumentos sobre por qué el objetivo de la justicia debería ser ubicado en la parte superior de la jerarquía para esta decisión en particular.

Más adelante analizaré cómo podemos priorizar los objetivos en una jerarquía de objetivos coherente.

PRUEBAS

Las *pruebas* son datos que afectan la fuerza de cualquier posibilidad en relación con un objetivo. Según Baron:

Las pruebas pueden consistir en proposiciones simples [...] o en argumentos, escenarios imaginados o ejemplos. Una posibilidad puede servir como prueba en contra de otra como cuando cuestionamos una hipótesis científica mediante la presentación de una explicación alternativa e incompatible de los datos³⁹.

Las pruebas, como las considera un tomador de decisiones, son demostraciones de la capacidad (o incapacidad) de una posibilidad de cumplir un objetivo. En la decisión sobre el auto, las pruebas que considera un individuo para evaluar las posibilidades en relación con los objetivos pueden incluir datos tales como el ahorro de combustible, el costo, los estilos y colores de carrocería disponibles, el desempeño ante accidentes, etcétera.

Quienes toman decisiones evalúan las pruebas asignándoles *peso*: cuanto más relevante es una prueba sobre si una posibilidad cumple un objetivo en particular, más peso se le asigna. Si mi objetivo primordial en la decisión del auto es la seguridad, le daré el mayor peso a las pruebas sobre la capacidad de los autos de mantenerme a salvo (a mí y a mis pasajeros). Para mí, qué tan rápido aceleren los autos tendrá asignado un peso menor, dada la baja posición del rendimiento en mi jerarquía de objetivos.

Las pruebas también pueden ser positivas o negativas con relación a un objetivo en particular. Un mismo dato —el peso del auto, por ejemplo— puede ser positivo o negativo de acuerdo con los objetivos. Si estoy preocupado por la seguridad, puedo creer que un auto grande y pesado ofrece más protección en una colisión. Si, en cambio, estoy más preocupado por el rendimiento, que un auto en particular sea pesado probablemente sería percibido como algo negativo.

Los debatientes deben generar, organizar y presentar pruebas de peso a favor de su posibilidad. Las pruebas pueden ser fácticas, elaboradas a partir de representaciones cualitativas o cuantitativas de datos, por lo general llamadas ejemplos o estadísticas (respectivamente), o pueden tomar la forma de argumentos: las teorías, los valores y las creencias son tipos de pruebas que requieren

una justificación lógica para ser convincentes. Con independencia de la situación, los debatientes ganadores serán hábiles en la elección y el uso de las pruebas más apropiadas para convencer a los jueces de la fuerza de su posibilidad preferida.

La evaluación de los elementos de la toma de decisiones: la “inferencia”

La búsqueda de los elementos relevantes para la decisión conduce naturalmente a la fase de inferencia: alcanzar una decisión requiere que quien la toma priorice los diversos objetivos deseados y que, una vez establecida una jerarquía de objetivos, elija entre las posibilidades disponibles. Aunque este capítulo analiza esas fases como procesos separados, como señala Baron, el proceso de inferencia tiende a ser paralelo al de búsqueda. En la toma de decisiones informal, los elementos son evaluados a medida que son descubiertos. Además, Baron reconoce la interconexión de los elementos de la decisión: las pruebas afectan la fuerza de las posibilidades y los objetivos afectan el peso asignado a las pruebas. Los debatientes pueden beneficiarse, sin embargo, de delinear y estructurar este proceso en un esfuerzo por guiar la decisión de los jueces.

En un proceso estructurado de toma de decisiones, la progresión lógica va desde el descubrimiento de los objetivos a la creación de su jerarquía; luego, del descubrimiento de las posibilidades a la selección de la mejor de ellas. La toma de decisiones racional depende de una comprensión a fondo de los resultados buscados antes de que puedan ser evaluadas las posibilidades para lograr esos resultados. Del mismo modo, esta sección discutirá primero la organización de los objetivos

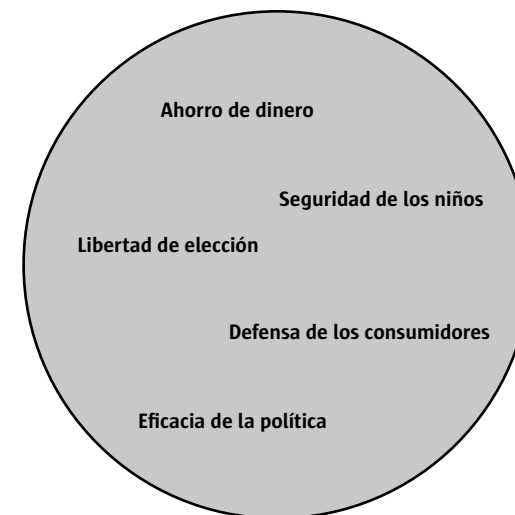
en una jerarquía y, después, la evaluación de las posibilidades de acuerdo con los objetivos. Este abordaje no implica que los primeros oradores o equipos se enfoquen en una parte del proceso y los últimos se enfoquen en la otra parte; los debatientes ganadores reconocerán que, independientemente de qué posición para hablar ocupen, se beneficiarán de guiar de forma simultánea la búsqueda de los jueces de los elementos relevantes para la decisión y su evaluación.

IDENTIFICACIÓN DE LA JERARQUÍA DE OBJETIVOS PREFERIDOS

Aunque una variedad de factores pueden definir un sistema de objetivos, en la práctica, en una ronda de debate lo definen los objetivos que los debatientes buscan⁴⁰. Los objetivos pueden estar identificados de manera explícita o, más comúnmente, pueden ser el producto de los argumentos que los debatientes presentan. En un debate sobre la prohibición del tabaco, por ejemplo, la Proposición puede presentar argumentos no solo acerca de las consecuencias de fumar pasivamente para la salud y los costos económicos que conlleva, sino también acerca del derecho de los no fumadores a evitar el humo, la consideración especial que se le debe dar a la salud de los hijos de los fumadores y el imperativo de proteger a las personas de las corporaciones dispuestas a explotar las propiedades adictivas de sus productos para asegurar su rentabilidad. A partir de estos argumentos, podemos identificar los objetivos preferidos por la Proposición como 1) el ahorro de dinero, 2) la protección de la libertad de elección, 3) la protección de los niños contra daños y 4) la defensa de los consumidores de las prácticas corporativas abusivas.

Por otro lado, la Oposición puede argumentar que, a pesar de que se justifica una prohibición de fumar en aquellas situaciones en

las que las personas eligen no fumar (o no pueden elegir), el tabaco no debería ser prohibido totalmente. Dicha línea de equipo puede ser apoyada por argumentos que afirman que la industria tabacalera es una parte importante de nuestra economía, que los fumadores tienen derecho a elegir fumar y que solo una prohibición parcial puede hacerse cumplir con éxito. A partir de la posición de la Oposición, podemos inferir que están preocupados por dos de los objetivos defendidos por la Proposición —la protección de los derechos individuales a elegir y el ahorro de dinero— y por un nuevo objetivo no mencionado por la Proposición: la creación de una política eficaz. Representado de manera integral, el sistema de objetivos en uso para la decisión en esta ronda podría verse de la siguiente manera:



Guiar la decisión de los jueces requiere que los debatientes establezcan una jerarquía de objetivos en particular a partir del sistema de objetivos relevante para la proposición de su debate. Al principio de sus discursos, los debatientes deben tomar una decisión estratégica importante: ¿deberían adoptar la jerarquía defendida por sus oponentes o intentar establecer su propia jerarquía alternativa?

La primera estrategia es preferible si los debatientes creen que pueden convencer a los jueces de que su posibilidad satisface mejor los objetivos sostenidos por sus oponentes. En términos simples, es más fácil ganar si se aprueba el terreno reivindicado por los oponentes (su jerarquía de objetivos) y después se los derrota en ese terreno al demostrar que la propia posibilidad satisface mejor esos objetivos.

Consideremos nuestro debate sobre el tabaco. El equipo de la Proposición construyó un caso argumentando (al menos en parte) que ser fumador pasivo tiene consecuencias para la salud que son costosas, no solo para el individuo afectado, sino también para la sociedad en su conjunto a través de incrementos en los gastos de salud pública, mayores tarifas de seguros, etc. En lugar de tratar de rebatir a la Proposición argumentando que tales costos son insignificantes o que los ahorros económicos tienen menos peso que el perjuicio a los derechos individuales, un equipo de la Oposición puede sostener que los beneficios económicos reales de una prohibición sobre el tabaco podrían ser superados por los costos de implementarla: hacer cumplir una prohibición sobre el tabaco crearía gastos de control, investigación, interdicción, procesamiento y encarcelamiento que actualmente no existen. Si la Proposición ha convencido al juez de preocuparse por el ahorro, un equipo de la Oposición puede argumentar que es mejor para ellos *no* prohibir la venta de tabaco. Esta estrategia es especialmente

eficaz porque —asumiendo que la Oposición puede demostrar sus afirmaciones sobre el aumento de los costos de implementación— es difícil que la Proposición pueda objetar que tales gastos no son relevantes para la decisión, dado que fue ese equipo el que introdujo en primer lugar el objetivo de ahorrar dinero.

Desafortunadamente, estas comparaciones directas son poco frecuentes. Es más común que los debatientes argumenten que los objetivos que *ellos* persiguen son más importantes que los defendidos por sus oponentes. El orden de clasificación de los objetivos en una jerarquía requiere que los debatientes identifiquen el sistema de objetivos en uso en la ronda y presenten argumentos acerca de por qué los que ellos apoyan deberían ser ubicados por encima de los de sus oponentes.

El sistema para la ronda acerca del tabaco es un conjunto de objetivos relevantes para la decisión por tomar; el enfrentamiento en el debate será probablemente sobre la priorización de los objetivos de ese sistema. La Proposición, reconociendo la fuerza comprensiva de algunos de sus objetivos (en particular, el niño inocente que no puede elegir no fumar si sus padres lo hacen) y que uno de sus objetivos no es compartido por la Oposición (la defensa de los consumidores), probablemente tratará de convencer a los jueces de que esos son los objetivos más importantes de la ronda. La Oposición, por otro lado, puede tratar de ubicar en la parte superior de su jerarquía los objetivos de proteger la libertad de elección, evitar costos económicos y la eficacia de la política.

Jerarquía de objetivos de la Proposición



Jerarquía de objetivos de la Oposición



De este modo, la lucha para cada lado en esta ronda es convencer a los jueces de que su jerarquía es el orden apropiado de clasificación de los objetivos con el que debería tomarse la decisión. La afirmación de que los objetivos propios son más importantes que los de los oponentes puede ser justificada de diferentes maneras:

Alcance de los objetivos: Se puede argumentar que algunos objetivos son preferibles porque incluyen otros. La preocupación por el ahorro de combustible cuando se toma una decisión sobre un auto, por ejemplo, puede ser incluida por el objetivo más amplio del costo: si un comprador busca ahorrar dinero en combustible pero ignora los costos totales del auto (que incluyen el precio de compra, los gastos de la licencia y el registro, los impuestos y los gastos financieros, por ejemplo) puede terminar gastando más para comprar el auto que lo que ahorra en costos de combustible. El objetivo más amplio, por lo tanto, estaría clasificado más arriba en esta consideración⁴¹.

Objetivos específicos de un contexto: Algunos objetivos son más importantes que otros según el contexto de la decisión. Imaginemos, por ejemplo, un conflicto en el que un individuo presenta una demanda falsa contra una empresa alegando algún daño y exigiendo una compensación. Los ejecutivos de la empresa, reconociendo la ridiculez de la demanda, saben que si van a juicio probablemente serán exonerados de toda responsabilidad. No obstante, pueden elegir resolver la demanda antes. ¿Por qué? Porque en el contexto que prefieren, tal decisión representa la mejor posibilidad para alcanzar su objetivo. En un contexto legal, el objetivo es la búsqueda de la verdad; la única preocupación del tribunal es: “¿Se produjo el daño? Y, en ese caso, ¿cuál es la compensación apropiada?”. Si esta fuera la preocupación de la empresa, la mejor opción sería ir a juicio, en el que es probable que prevalezca la empresa. Desde una perspectiva empresarial, sin embargo, en la que el objetivo final es la rentabilidad, puede valer la pena resolver un caso de este tipo para evitar el tiempo y el costo de litigar. El contexto en el que se toma la decisión afecta la priorización de los objetivos.

Objetivos exclusivos o contradictorios: Es posible crear un caso a favor de la preferencia de objetivos que no excluyan ni contradigan otros. Dadas la complejidad y la interrelación de los objetivos perseguidos en la toma de decisiones, los que excluyen otros deberían ser evaluados con un escrutinio especial. Por ejemplo, quienes argumentan en contra de la expansión de la exploración y la explotación de petróleo en zonas vírgenes a menudo afirman que cualquier desarrollo de ese tipo pone en riesgo la naturaleza salvaje de la zona y debe ser prohibido. El objetivo de estos defensores de preservar el medio ambiente es, en este caso,

absolutamente excluyente del de desarrollo económico que tienen sus oponentes. La hegemonía de un solo objetivo, afirman quienes están a favor del desarrollo, es inherentemente injusta, dado que excluye uno que tienen legítimamente otras personas interesadas en la decisión.

Objetivos terminales e instrumentales: Anteriormente presenté la conexión entre los objetivos y los valores. En su trabajo sobre los valores humanos, el psicólogo social Milton Rokeach estableció una distinción entre los valores terminales y los instrumentales⁴². Los terminales son aquellos que tienen un valor inherente; los instrumentales son apreciados porque facilitan nuestra búsqueda de los terminales. Esta clasificación también puede ser útil para distinguir entre los objetivos buscados en una decisión: los que se consideran instrumentales pueden ser clasificados debajo de los que son terminales, en especial si el instrumental conduce a ese objetivo terminal en particular. Analicemos la cuestión de la protección de la libertad de expresión: muchos consideran la libertad de expresión no como un fin en sí, sino como un medio que facilita el objetivo mayor de establecer la democracia. En los casos en que estos valores están en conflicto — como, por ejemplo, el caso de un discurso particularmente ofensivo que puede marginar a quienes son su blanco y privarlos del derecho a participar del proceso democrático — es posible argumentar que el objetivo considerado instrumental (la protección de la libertad de expresión) es menos importante que el terminal (la democracia).

Importancia cualitativa: Es posible argumentar que la naturaleza de un objetivo en particular es cualitativamente más importante que la de otros. La búsqueda de la justicia, por ejemplo, es considerada casi

de manera universal más importante que el costo de esa búsqueda. Podría argumentarse que los objetivos con mayor importancia cualitativa son superiores.

Importancia cuantitativa: De algunos objetivos se podría argumentar que son más importantes porque afectan a más personas. El debate sobre la extensión del acceso a la institución jurídica del matrimonio a los homosexuales en los Estados Unidos presentó un ejemplo de esta técnica de comparación. Quienes afirmaban que permitirles casarse a los homosexuales amenazaría la institución del matrimonio en ocasiones sostenían que, debido a que los homosexuales representaban menos del 10% de la población, ofrecerles un acceso igual al matrimonio era menos importante que proteger la santidad del matrimonio para el resto de la población (supuestamente heterosexuales inclinados al matrimonio). En otras palabras, debido a que más personas se ven afectadas por el propio objetivo, el de los otros es menos importante. Este argumento puede ser presentado con diversos grados de éxito.

La jerarquía de objetivos encuadra la decisión que enfrentan los jueces: para seleccionar entre las posibilidades representadas por la Proposición y la Oposición, los jueces deben arribar primero a un orden de clasificación de los objetivos por alcanzar. A partir de este trabajo, luego evalúan la fuerza de las posibilidades en relación con los objetivos.

EVALUACIÓN DE LA FUERZA DE LAS POSIBILIDADES

En algunos casos, establecer la jerarquía de objetivos resolverá casi automáticamente qué posibilidad prefieren los jueces. Si en el debate sobre la “exploración de petróleo en zonas vírgenes”, por ejemplo,

los jueces son convencidos de que es primordial el objetivo de la preservación de las zonas vírgenes como áreas salvajes, la selección de la posibilidad es clara: los jueces preferirán la posibilidad que impide la extracción de petróleo en estas zonas. Por supuesto, esta simplicidad es engañosa. Con cuatro equipos en competencia y ocho discursos diferentes —por no mencionar (normalmente) al menos tres jueces y la falta de una retroalimentación continua durante la ronda en cuanto a qué objetivos prefieren—, la identificación de los “objetivos preferidos” de los jueces es, en el mejor de los casos, una ciencia inexacta.

De manera similar, tampoco es exacto defender una posibilidad en particular como la mejor opción. En palabras simples, para convencer a los jueces de que la posibilidad que representamos es la opción preferible, debemos convencerlos de que nuestra posibilidad es la que mejor se corresponde con sus objetivos preferidos. Y argumentarlo es un proceso que debe ser específico para el tema de discusión de cada ronda. Argumentar a favor de las virtudes de la exploración de petróleo requiere argumentos diferentes que hacerlo en contra de una prohibición sobre el tabaco. No obstante, algunos métodos comunes pueden ayudar a probar que nuestra posibilidad es preferible:

Nuestra posibilidad es la que mejor se corresponde con la jerarquía de objetivos preferida: El método más básico para demostrar que nuestra posibilidad es preferible es presentar pruebas convincentes a su favor. Recordemos que las pruebas —como uno de los elementos de la toma de decisiones de Baron— pueden estar compuestas por hechos o argumentos. La preferencia del juez por nuestra posibilidad dependerá de la calidad de las pruebas que presentemos sobre su capacidad de alcanzar los objetivos preferidos. De esta manera, en

esencia, argumentar a favor de nuestra posibilidad es un ejercicio de construcción de argumentos bien fundamentados, sólidos, bien estructurados y presentados, y, quizás igualmente importante, de demostrar que los oponentes no han podido hacer lo mismo.

Nuestra posibilidad cumple muchos (más) objetivos: Como fue señalado, los jueces no tienen la oportunidad de revelar sus preferencias a medida que la ronda avanza; los debatientes no sabrán, hasta la devolución oral, qué jerarquía de objetivos prefieren. Además, los jueces pueden ser convencidos de que muchos objetivos son relevantes para su decisión; algunos pueden ser “propiedad” de los equipos de la Proposición y otros, de la Oposición. Una estrategia poderosa es demostrar cómo nuestra posibilidad satisface múltiples objetivos o un mayor número que la defendida por los oponentes. Sobre la premisa de que todos son valiosos, las posibilidades que cumplen la mayor cantidad de objetivos son normalmente preferibles.

Nuestra posibilidad es la que mejor equilibra la tensión entre los objetivos: Todos los objetivos, en la medida en que son valorados por las partes interesadas en el conflicto, son relevantes. Una estrategia poderosa para demostrar la conveniencia de nuestra posibilidad es argumentar que es la que mejor equilibra la tensión entre los objetivos igualmente importantes de todas las partes interesadas en el conflicto. El debate sobre la exploración de petróleo al que nos referimos presenta un buen ejemplo de esta estrategia: mientras que la posibilidad de un lado (el no desarrollo) excluye la posibilidad contraria, quienes están a favor del desarrollo pueden argumentar que este se puede llevar a cabo de manera ecológicamente sensible y responsable, de modo que se

equilibrarían los objetivos de proteger el medio ambiente y promover el desarrollo económico.

Pruebas positivas y negativas: Como señalamos, Baron distingue entre las pruebas positivas (demuestran que la posibilidad cumple un objetivo) y las negativas (demuestran que una posibilidad no cumple un objetivo). Una decisión estratégica importante que deben tomar los debatientes es el equilibrio de su enfoque en las pruebas positivas a favor de su propia posibilidad con la presentación de pruebas negativas sobre la relación entre la posibilidad de sus oponentes y los objetivos preferidos. En general, se debe tratar de equilibrar el enfoque en estas dos estrategias; este equilibrio es esencialmente el mismo buscado entre la argumentación constructiva y la deconstructiva (capítulo 4).

Una versión con mayores matices de este dilema es cómo abordar la posibilidad de los oponentes. Una vez más, existen dos opciones: se pueden criticar las pruebas positivas que ofreció un oponente sobre la relación entre su posibilidad y el objetivo preferido, o se pueden presentar las propias pruebas negativas, que muestren que su posibilidad no cumple los objetivos buscados. El riesgo del primer abordaje es que incluso si se disminuye la certeza de los jueces sobre la capacidad de la posibilidad de los oponentes para alcanzar un objetivo, probablemente nunca se la eliminará.

Tomemos, por ejemplo, el debate sobre la prohibición de fumar: el lado opuesto a la prohibición de fumar puede argumentar que los fumadores encontrarán maneras de eludir la prohibición, lo que disminuiría la probabilidad de que la prohibición (la posibilidad) ponga freno al fumar (el objetivo). Aun en este caso, sin embargo, los jueces pueden continuar convencidos de que es probable lograr *alguna*

disminución del consumo de cigarrillos, incluso si esa disminución no es del 100%. Por esta razón, se debería ir más allá de la mera atenuación de la fuerza de la posibilidad de los oponentes y demostrar, con pruebas negativas, la relación no deseada entre la posibilidad de los oponentes y los objetivos. A continuación, se debería comparar la fuerza atenuada de la posibilidad de los oponentes y las pruebas de las relaciones no deseadas entre su posibilidad y los objetivos buscados con las pruebas de la fuerza de la propia posibilidad en relación con los objetivos.

Posibilidades comparadas en términos similares: A menudo, las posibilidades bastante diferentes pueden ser comparadas mediante su evaluación en algún terreno común. A veces, esto es obvio: las posibilidades en competencia, muchas veces, son propuestas para lograr el mismo objetivo. Consideremos el debate acerca de la ocupación estadounidense de Irak. Cuando se discute sobre si retirar las tropas de Irak o continuar la ocupación, a menudo la discusión se centra en cuál es la mejor opción para la seguridad de los Estados Unidos. Ambas partes buscan el objetivo primordial de la seguridad nacional, pero presentan propuestas (posibilidades) competidoras para lograrlo.

Otras decisiones, sin embargo, requieren una modificación de los términos para comparar las posibilidades sobre terrenos similares. Consideremos el ejemplo de los debates sobre si invertir dinero público en medidas de seguridad. Hay muchas maneras en las que podríamos aumentar nuestra seguridad si estuviésemos dispuestos a gastar el dinero para hacerlo. Los viajes en automóvil, por ejemplo, serían significativamente más seguros si todos los caminos tuvieran carriles separados, divididos, para las diferentes direcciones de circulación. La mayoría de las sociedades, sin embargo, han determinado que el valor

de las vidas que se salvan no llega a justificar la cantidad de dinero que se necesitaría para dividir los caminos en carriles separados. En este caso, el valor de la vida humana es expresado como un valor económico que puede ser comparado con el costo de remodelar un camino. Este enfoque, aunque es muy probable que ignore el valor total de una vida humana, permite una base común sobre la que pueden ser evaluadas las posibilidades en competencia.

Estas estrategias básicas son un punto de partida para demostrar que una posibilidad es preferible a otra. Muchos otros métodos —de los cuales la mayoría son específicos de la decisión que se está tomando— están disponibles para los debatientes.

Al hacer explícito el proceso mediante el cual se puede llegar a una decisión, los debatientes exitosos conducen a sus jueces, a través del proceso de toma de decisiones, a la conclusión que desean. Incluso en aquellas rondas en las que los debatientes no hacen particularmente explícito este proceso, el conocimiento de los supuestos básicos de la toma racional de decisiones, y la atención a ellos, nos ayudan a presentar argumentos más fáciles de seguir, que se entiendan con más claridad y, en definitiva, que sean más exitosos en la competencia.

CAPÍTULO 7

Las paradojas del debate

Un típico torneo de debate llevado a cabo con el formato del Campeonato Mundial Universitario de Debate cuenta con cinco o seis rondas preliminares seguidas por entre dos y cuatro eliminatorias. La cantidad de equipos inscriptos en un torneo en particular varía ampliamente, de dieciséis a veinte en un pequeño torneo entre equipos de universidades, a más de cuatrocientos equipos en el Campeonato Mundial Universitario de Debate. Casi todos los fines de semana durante el año académico se realiza un torneo en algún lugar; a menudo, muchos torneos se llevan a cabo el mismo fin de semana en diferentes lugares alrededor del mundo. En otras palabras, hay mucho debate en marcha.

Aunque esto es una buena noticia para los defensores de las poderosas habilidades que enseña el debate, plantea un desafío importante para quienes aconsejarían a otros sobre cómo ganar debates, incluido yo. Dada la considerable cantidad de rondas de una temporada competitiva, y dado que cada ronda en el formato del Campeonato Mundial se centra en un tema diferente, no hay manera de anticipar todas las contingencias que pueden surgir en un debate. Los debatientes ganadores reconocen que, para tener éxito, deben estar equipados con una variedad de opciones tácticas. Esos mismos debatientes deben también permanecer lo suficientemente flexibles como para adaptarlas a las exigencias de una ronda en particular.

En otras palabras, ningún consejo para el debate puede afirmarse

como inclusivo, universal o aplicable en todas las rondas.

En lugar de tratar de catalogar y discutir todas las tácticas disponibles (aunque recomiendo algunas tácticas específicas en el próximo capítulo), estoy tomando un enfoque diferente. Creo que si los debatientes están familiarizados con un conjunto de principios orientativos que a menudo conducen al éxito, pueden aplicarlos a las situaciones particulares a medida que surgen. Expresadas como paradojas, estas observaciones sugieren una serie de puntos de partida a partir de los cuales se pueden hacer las mejores elecciones estratégicas y tácticas en cualquier ronda en particular.

No es una mera coincidencia que estas observaciones estén expresadas como paradojas. En la tensión entre lo que creemos correcto y su opuesto es donde, muchas veces, se encuentra la verdad genuina. En otras palabras, lo que parece ser un saber popular en cualquier situación determinada no es, por lo general, ni sabio ni popular. A estas paradojas es mejor pensarlas no como directivas, sino como señales para la propia consideración del método más eficaz para debatir.

En la tradición budista Zen, los *koans* ayudan a inspirar y enfocar el pensamiento contemplativo⁴³. El *koan* más famoso — ¿Cuál es el sonido del aplauso de una sola mano? — es típico de estos proverbios cortos diseñados para brindar una comprensión de la naturaleza del mundo. Mediante la contemplación de lo que parece ser una declaración contradictoria, los estudiantes del Zen reflexionan acerca del significado y el método de la iluminación. Aunque no pretendo ofrecer una comprensión de lo eterno, presento estas paradojas con el espíritu de la investigación iluminada. Por medio del cuestionamiento de lo que creemos saber acerca del debate, podemos descubrir algo mucho más importante: lo que todavía no sabíamos.

Paradoja N.º 1: La calidad de un debate depende más del acuerdo que del desacuerdo

Los debatientes (y, de hecho, también los no debatientes) muchas veces imaginan el buen debate como un ejercicio exclusivamente de oposición, en el que los equipos desacuerdan entre ellos con vigor y vehemencia. Si bien es cierto que el desacuerdo es un requisito esencial, el elemento más importante de un debate sobresaliente es el acuerdo.

Como analizamos en el capítulo 3, el punto de partida de cualquier debate es la proposición. La proposición funciona como una línea divisoria entre el terreno del que son responsables quienes están en la Proposición y aquel que es responsabilidad de quienes están en la Oposición. Para que una proposición sea eficaz, los equipos deben estar de acuerdo sobre ella. Las rondas en las que los equipos están en desacuerdo acerca de la proposición (o no están seguros de ella) son muchas veces difíciles de observar, con equipos que presentan argumentos sobre diferentes posiciones que son en gran medida irrelevantes entre ellas. Es más, en los debates de alta calidad, los equipos probablemente estén de acuerdo no solo sobre la proposición que se considera, sino también sobre los asuntos que se debaten durante la ronda. Los mejores debates son aquellos en los que los argumentos de la Proposición y de la Oposición giran en torno a puntos de estasis claramente definidos, que son relevantes para la cuestión más general planteada por la proposición.

Pero el acuerdo en una ronda es más que coincidir con el otro equipo acerca de sobre qué estarán en desacuerdo. Los equipos de la Oposición muchas veces notan que su estrategia tiene más fuerza al

estar de acuerdo con el objetivo de la Proposición. Pocas tácticas son más eficaces que acordar con el objetivo de los oponentes y después demostrar cómo ellos no logran ese objetivo mientras uno sí lo hace⁴⁴. Un orador puede considerar útil acordar con la estructura y el orden de los argumentos de un oponente a los fines de aumentar la claridad de su propio trabajo deconstructivo. Los debatientes exitosos a menudo se dan cuenta de que pueden acordar con las pruebas de sus oponentes, pero llegar a una conclusión diferente a partir de ellas.

Por último, el acuerdo puede tener la forma de concesiones en el debate. Los debatientes exitosos son los que reconocen la diferencia de importancia entre los argumentos. En una actividad con el tiempo contado, en la que hay que tomar decisiones fundamentales sobre hacia dónde dirigir el enfoque argumentativo, es una habilidad importante elegir los argumentos más importantes con los cuales no estar de acuerdo e identificar los argumentos que se pueden conceder. La concesión puede ser tácita — simplemente ignorar un argumento — o explícita, en los casos en que reconocer la validez del argumento de un oponente permite anular su impacto. De hecho, como un exdebatiente reconoció una vez, en el debate con formato PB a veces lo peor que puede pasarle a una de las posiciones constructivas es que los oponentes la ignoren. Cuando eso sucede — y cuando la indiferencia hacia ese argumento se basa en el reconocimiento de su relativa falta de importancia en la ronda — la consecuencia es que el argumento “abandona la ronda” y con él se va la posibilidad de ganar el debate. En el debate, y particularmente en el debate con formato PB, ganar no se trata de prevalecer en todos los argumentos, sino en los correctos.

Paradoja N.º 2: Los argumentos ganadores se benefician más de la simplicidad que de la complejidad

Los debates con formato PB, con cuatro equipos y ocho debatientes que intentan mover a los jueces en direcciones diferentes, son acontecimientos comunicativos complejos. Para que los propios argumentos ocupen espacio en la mente de los jueces, no solo deben ser tan relevantes como para que los consideren, sino que también deben estar estructurados de una manera que capture, mantenga y defienda con la mayor eficacia el terreno sobre el que descansan.

Si se agrega a esta complejidad el reconocimiento de que el modo de comunicación empleado en una ronda de debate — hablar en público — es transitorio, notamos que enfrentamos una carga adicional. A diferencia de la comunicación escrita, en la que una audiencia puede revisar de inmediato el material que no comprende, o de la conversación, en la que los participantes pueden interactuar para hacer aclaraciones, el debate se basa en una forma de comunicación que es en gran medida unidireccional: del debatiente a la audiencia sin ningún “texto” al que referirse y con oportunidades limitadas de interacción entre los participantes. En un contexto de este tipo, la claridad de la comunicación es aún más importante.

Desafortunadamente, muchos debatientes creen que los mensajes complejos ganan los debates. En el afán de demostrar su dominio de un tema y su conocimiento de la información relevante para los asuntos en discusión, intentan construir argumentos intrincados y con matices que abrumen a sus oponentes con su densidad. Sin una estructura y una estrategia simples subyacentes a esta complejidad, un abordaje de

este tipo, a menudo, fracasa.

Los debatientes más eficaces reconocen que la simplicidad es de suma importancia para comunicar con eficacia un mensaje en un entorno en que se habla en público. La simplicidad se refiere, en parte, a la estructura y la organización de un mensaje: el uso de recursos estructurales tales como los anticipos, las transiciones, los repasos y la redundancia es fundamental para crear un mensaje que sea retenido por los jueces. Pero el principio de simplicidad también se aplica a la estrategia general perseguida por los debatientes. Cuando se deba optar por un abordaje simple pero tradicional o uno novedoso pero complejo, elige el simple. Es más probable que los jueces entiendan y retengan este tipo de abordaje.

Paradoja N.º 3: Tenemos mayor probabilidad de persuadir a una audiencia si nos enfocamos más en lo que sus miembros creen que en lo que no creen

Creamos argumentos para mover a nuestra audiencia; el supuesto con el que a menudo comenzamos es que el objetivo de un argumento — la afirmación que queremos que nuestra audiencia acepte — debería ser nuestro enfoque. Aunque ciertamente tenemos la responsabilidad de convencer a los jueces de las afirmaciones que presentamos, hacerlo puede ser mucho más fácil si comenzamos nuestra preparación preguntando qué cree la audiencia, en lugar de concentrarnos en lo que todavía no cree.

Del capítulo 2 sabemos que los argumentos funcionan mediante la conexión de las ideas que nuestras audiencias todavía no aceptan (la afirmación) con las ideas en las que sí creen (el fundamento). De manera

muy similar a como opera este principio en la escala microscópica de los argumentos individuales, puede funcionar para la estrategia general.

Así, comencemos la preparación de una posición constructiva preguntando: “¿Qué, acerca de la posición, mi audiencia probablemente ya cree?” ¿Aceptan que existe un problema y que es necesaria alguna solución? ¿Creen que algún principio particular es esencial para la controversia que nos ocupa? ¿Creen que algún abordaje (ofrecer incentivos, por ejemplo) es preferible a otro (tal como sanciones amenazadoras)? Desde este punto de partida, podemos comenzar a elaborar la estrategia general.

Además, el concepto de presunción en la argumentación revela que las audiencias pueden tener una inclinación preexistente a favor o en contra de los argumentos que presentemos. La determinación de dónde reside la presunción y la captura del ímpetu de las preferencias de la audiencia para impulsar los argumentos hacia adelante puede contribuir en gran medida a la estrategia general⁴⁵.

Paradoja N.º 4: Tenemos mayor probabilidad de ganar si argumentamos desde una posición difícil

Esta paradoja se refiere de manera más directa a la decisión del Primer Ministro en relación con la interpretación de la moción y el compromiso de su equipo con una posición para defender. El estándar del “mejor debate”⁴⁶ para juzgar generalmente sugiere que los equipos serán evaluados en parte por lo que hagan para que el debate sea “mejor”. Aunque “mejor” puede ser un concepto vago, la mayoría de los jueces reconocerá que identifican un debate bueno cuando lo ven: suelen ser aquellos en los que los equipos se relacionan entre ellos directamente

en lugar de hacerlo de manera tortuosa, en los que el enfoque del debate está en asuntos sustantivos en lugar de en discusiones sobre aspectos técnicos y en los que la cuestión planteada por la moción presentada es interrogada a fondo. Por el contrario, los peores debates son frecuentemente aquellos en los que uno o más equipos buscan obtener una ventaja estratégica sobre los demás mediante la defensa del terreno más limitado posible en un esfuerzo por eludir los ataques de sus oponentes o excluirlos del debate.

Tomemos el caso de ejemplo explicado en el capítulo 5. En un debate sobre la moción “Esta casa prohibiría la pena de muerte”, un equipo de la Proposición de Apertura puede optar por definir su caso como una prohibición de la aplicación de la pena de muerte a los menores de edad. El tratamiento de los menores, puede argumentar, es el foco de la verdadera controversia del “mundo real” en algunas zonas de los Estados Unidos; esta interpretación aborda los elementos más importantes del debate acerca del principio que hay detrás del uso de la pena de muerte y, como tal, funciona como una prueba legítima de la cuestión subyacente a la moción. Por supuesto, una ventaja mayor (no expresada) de esta interpretación es que un caso así es más fácil de probar para la Proposición, porque restringe mucho el terreno del debate. En lugar de argumentar a favor de los méritos de la pena de muerte en general, la Oposición —siempre que elija no objetar la definición del Primer Ministro— en apariencia debe defender la pena de muerte para los menores. Este debate más limitado no abarcaría toda la variedad de asuntos sugeridos por la moción original y, por lo tanto, probablemente sería evaluado de manera menos favorable por los jueces que suscriben el estándar del “mejor debate”.

Pero el mismo principio se aplica a la Oposición en esta situación.

Bajo las reglas del Campeonato Mundial Universitario de Debate, el Líder de la Oposición podría objetar la interpretación del Primer Ministro⁴⁷. El principio expresado en esta paradoja, sin embargo, indicaría que tal objeción sería un error. Probablemente, el Líder de la Oposición —y, por extensión, toda la bancada de la Oposición— se beneficiaría de la preferencia de los jueces por el debate sustantivo, antes que por el debate técnico, y de su admiración por el valor de un equipo dispuesto a asumir una carga tan importante como la de argumentar *a favor* de llevar a los menores a la muerte. En otras palabras, mediante la adopción de lo que posiblemente es el camino más difícil, el éxito de la Oposición es más probable.

Finalmente, se puede aplicar este principio a casi cualquier situación en la que haya que optar entre lo que parece un terreno más defendible y una posición que parece más difícil de probar. En la mayoría de los casos, con independencia de la posición en el debate, se puede demostrar más la capacidad como debatiente si se toma la posición más difícil y casi se alcanza el objetivo que si se elige la postura más fácil y se prueba fácilmente su veracidad.

Paradoja N.º 5: Es más probable que prevalezca nuestra defensa si parecemos desinteresados en ganar

Hay algo para decir a favor de la credibilidad de quienes parecen imparciales en un conflicto acalorado. Estas personas, ya sean terceras partes imparciales, testigos expertos objetivos o espectadores neutrales, son aquellas a las que recurrimos cuando buscamos la pura verdad en una situación carente de posiciones no tendenciosas. De manera

similar, los jueces son conscientes del efecto de la parcialidad sobre los argumentos que presentan los debatientes: saben que muchas veces dirán lo que deban decir para ganar una ronda. Comprenden que están entrenados para hacer que suenen convincentes incluso las posiciones cuestionables y, necesariamente (y de manera correcta), sospechan de la calidad de los argumentos de cualquier debatiente.

Los debatientes exitosos pueden superar esta sospecha inherente a través de la presentación de argumentos que parezcan más objetivos que inclinados hacia una posición. Ya sea mediante el ajuste del contenido y el enfoque de una apelación o por medio del control cuidadoso de la presentación de esa apelación, ese abordaje puede tener un impacto significativo en la propia credibilidad.

En el capítulo 8, me refiero a cómo este principio puede ser aplicado mediante el uso de posiciones de “La naturaleza de...”. Al presentar la base de un argumento controvertido en un punto separado, estas posiciones pueden darle al análisis la apariencia de objetividad y, en consecuencia, hacer más creíble el argumento. Es más, al reconocer que un elemento de prueba determinado puede ser interpretado de maneras favorables tanto para la propia posición como para la contraria, se puede desviar parte de la sospecha natural de los jueces sobre ese argumento, por no mencionar la socavación de los oponentes al ser el primero en señalar una interpretación alternativa posible. En síntesis, en lugar de tratar de esconderse de los ataques previstos de la oposición —y, por lo tanto, parecer tenerles miedo a tales ataques, desconocerlos o no estar dispuesto a enfrentarlos—, se puede sacar provecho de reconocer el otro lado de la cuestión.

Este principio también se aplica a la conducta y manera de proceder en una ronda. Lejos de la imagen de una persona fuertemente

demagoga con la que la mayoría de la gente asocia a los debatientes exitosos, los ganadores con frecuencia se benefician de la adopción de un estilo más tranquilo e indiferente. Esto no quiere decir que se beneficien de estar desinteresados, sino todo lo contrario. Debemos reconocer, sin embargo, que a veces la expresión más apasionada de un argumento está motivada por la subyacente falta de confianza en su fuerza. Si estamos seguros de la posición (y queremos que la audiencia esté igual de segura), podemos sacar provecho de un tono más calmo, racional y objetivo en la presentación. Esto ocurre en particular cuando nos enfrentamos a una invectiva temblorosa de un oponente. En tales casos, tratar de “ser más pasional” que el otro lado es, por lo general, un error. Hacerle frente a un oponente rabioso y frenético con un estilo tranquilo y desapasionado puede, muchas veces, desarmarlo y aliviar a los jueces abrumados.

Esta es una de las paradojas más difíciles de aceptar para los debatientes. Aunque debemos defender la posición con vigor, a menudo nos va a beneficiar abordar esa carga desde la posición de un analista en lugar de la de un defensor.

Paradoja N.º 6: Cuanto más nos esforzamos por reducir la incertidumbre a través del debate, más aumenta la nuestra

La paradoja final no ofrece mucha información para comprender cómo ganar una ronda de debate *per se*. Al menos, no brinda una recomendación directa acerca de cómo podemos posicionarnos para ganar la ronda. En cambio, esta paradoja ofrece una manera de evaluar los beneficios de debatir que para algunos puede resultar más

gratificante que la satisfacción transitoria producida por ganar una ronda o un torneo.

A Bertrand Russell se le atribuye haber dicho una vez que el problema del mundo es que los ignorantes están seguros de sí mismos y los inteligentes están llenos de dudas. Esto en ningún lugar es más cierto que en la actividad del debate. Parece haber una relación curvilínea entre la cantidad de tiempo dedicada a debatir y la fuerza de las convicciones propias: cuanto más tiempo pasamos debatiendo, más conciencia tomamos de la validez de diferentes posiciones, en particular de las contrarias.

Si bien el debate es un ejercicio diseñado para reducir la incertidumbre, en el mejor de los casos la aumenta. Cuando nos involucramos en el debate, normalmente lo hacemos con la creencia de que prevalecerán las mejores ideas. Subyacente a esta suposición está el reconocimiento de que realmente no sabemos —al menos cuando ingresamos a una ronda de debate— qué lado “está en lo cierto”. Confiamos en el proceso de confrontación entre argumentos opuestos, poniendo a prueba la fuerza de cualquier posición en relación con su contraria. De ese modo, el debate debería producir más certeza sobre las ideas que prevalecen: las que sobreviven la prueba, aparentemente, deberían ser las mejores.

Sin embargo, en los mejores debates —ya sea que ocurran en torneos de debate, cuerpos legislativos o entre amigos con una cerveza— el resultado es menos seguro. En vistas de la crítica a nuestros argumentos, deberíamos volvernos más flexibles y abiertos a la posibilidad de que lo que creemos es falible y, quizá más importante, a la posibilidad de que lo que creen nuestros oponentes no es incorrecto.

Esta paradoja, entonces, representa tal vez el objetivo más noble

de debatir: borrar la rigidez que apuntala el fundamentalismo de cualquier tipo. Cuando se lo mira a través de esta lente, debatir se convierte en mucho más que solo acumular resultados victoriosos o completar una vitrina con trofeos: es el ejercicio de abrir nuestras mentes y perspectivas a verdades que compiten entre ellas. Cuando hacemos esto, participamos en debates ganadores.

CAPÍTULO 8

Tácticas avanzadas

Uno de los aspectos más atractivos del debate es la creatividad que inspira en sus participantes. Detrás de la innovación aportada por quienes participan está la motivación de la competencia: los debates ofrecen una retroalimentación casi inmediata acerca de las técnicas argumentativas. Los debatientes saben enseguida —por lo general, inmediatamente después de la ronda— si sus esfuerzos fueron exitosos. Este circuito cerrado de retroalimentación, combinado con la frecuencia de oportunidades para practicar nuevos métodos argumentativos en el laboratorio que es el debate competitivo, produce estrategias innovadoras y efectivas.

En este capítulo, trataré seis tácticas avanzadas que a lo largo del tiempo han demostrado ser métodos poderosos para presentar argumentos. Las dividí en dos categorías: tácticas ofensivas y defensivas. Si bien no funcionan todo el tiempo y no son útiles en todas las situaciones, son lo suficientemente eficaces y universales como para justificar su inclusión aquí.

Mi intención al presentar estas tácticas no es fomentar su uso *per se*. Por supuesto, si los métodos les parecen intuitivos y los resultados beneficiosos, siéntanse libres de usarlos. En última instancia, sin embargo, espero inspirar a otros para que contribuyan a la conversación acerca de qué funciona en la argumentación y qué no. Lo que espero no es ver estas tácticas en competición (ya las veo lo suficiente con mi propio equipo), sino ver qué hacen otras personas al usarlas como un

punto de partida para su propia innovación.

Tácticas ofensivas

La creencia trillada de que la mejor defensa es un buen ataque es ampliamente aceptada en el debate competitivo. El trabajo en la argumentación constructiva —identificar, desarrollar y presentar argumentos— es, por lo general, el trabajo que define a un equipo. De hecho, la estrategia de control que defendí en el capítulo 4 depende de estar al mando de los argumentos del debate y lograr que los oponentes y jueces se centren en ellos.

Las primeras tres tácticas están directamente relacionadas con la construcción de argumentos convincentes. Ninguna existe en el vacío; todas son parte de una campaña más grande y coordinada de argumentos para demostrar un punto. Por sí mismas, estas tácticas probablemente no ganarán debates. Sin embargo, pueden ser una parte muy importante del esfuerzo constructivo general.

EL CONTROL DE LA PRESUNCIÓN

El concepto de presunción es reconocido desde hace mucho tiempo como una parte muy importante de la teoría de la argumentación. Desde que Richard Whatley se refirió al concepto —y a la idea que conlleva: la carga de la prueba— en el Siglo XIX⁴⁸, los estudiosos de la argumentación han reconocido la importancia crítica de entender cuáles son las inclinaciones de la audiencia.

La presunción se refiere a los sentimientos preponderantes de una audiencia con respecto a un argumento que se le pide que acepte. Decir que un argumento tiene la presunción de una audiencia es decir

que esa audiencia —aunque abierta a posiciones contrarias— está predispuesta a estar de acuerdo con él. Un defensor que argumenta a favor de aumentar el salario de los docentes ante un sindicato de docentes cuenta con una presunción importante a favor de sus argumentos. Quienes abogan por posiciones *en contra* de la presunción de una audiencia tienen la *carga de la prueba* y cuentan con mayores dificultades para demostrar que sus afirmaciones deberían ser aceptadas. En el contexto de un debate, el lado que tiene la carga de la prueba enfrenta un escrutinio mayor por parte de los jueces, mientras que el lado con la presunción goza del beneficio de la inclinación de ellos hacia su argumento.

La presunción puede ser natural o artificial. La natural surge de los valores, creencias y perspectivas de una audiencia. Si una audiencia, por ejemplo, proviene de una sociedad democrática liberal y cree que la libertad de expresión es un elemento vital para la gobernabilidad democrática, es probable que un argumento que afirma proteger la libre expresión sea recibido favorablemente. Quienes argumentaran a favor de una restricción a la libre expresión tendrían una carga de la prueba mayor en tal intercambio.

Algunos entornos de argumentación, por otro lado, se basan en la presunción artificial: la creada para argumentos de un lado determinado. Los sistemas de justicia penal con frecuencia operan sobre la presunción de que el acusado es inocente hasta que se demuestre que es culpable (por parte del Estado, que tiene la carga de la prueba). Aunque puede ser dolorosamente obvio para algunos en un juicio penal que el acusado es culpable, la presunción de inocencia se le concede a la defensa para preservar los derechos del acusado.

Ni la presunción natural ni la artificial son fijas. Si bien la presunción

—particularmente la natural— está basada en las preferencias generales de una audiencia, es maleable y está sujeta a los esfuerzos de persuasión. Como tal, podemos influir en la presunción para controlar la preferencia de los jueces por nuestros argumentos.

El control de la presunción comienza con la ubicación en un contexto más amplio de la decisión específica que los jueces deben tomar. Ese contexto podría considerar el tipo general de decisión que se está tomando, las decisiones previas similares que hayan sido tomadas y los valores que guían la toma en este caso. Por lo general, los argumentos acerca de la ubicación de la presunción se presentan al principio del caso y, si esto se hace de manera convincente, orientan a los jueces favorablemente hacia los argumentos siguientes. Un argumento eficaz que goce de presunción puede basarse en varios puntos de partida:

1. Marcos. A menudo, la decisión planteada por una moción en un debate puede identificarse como un tipo de decisión en particular: en general, el debate puede referirse a una decisión de políticas públicas (muchas mociones lo hacen), pero más específicamente puede enfocarse en un tipo en particular. Las cuestiones médicas, los asuntos de seguridad, las políticas educativas, los argumentos legales y los temas económicos, por ejemplo, todos cuentan con marcos generales en los que se toman decisiones de ese tipo. Estos marcos sirven como guía para los valores que probablemente serán discutidos en la decisión y como un curso de acción preferido (o, al menos, un conjunto preferido de principios orientativos) que se utilizará para el proceso de toma de decisiones.

Consideremos un debate sobre permitir la investigación médica en seres humanos en las naciones en vías de desarrollo.

Un marco claro y bien establecido como la Declaración de Helsinki serviría como base sólida para el establecimiento de la presunción en un debate acerca de esta moción⁴⁹. Este documento, producido para establecer normas éticas para quienes llevan adelante investigaciones en seres humanos, sirve como un conjunto de principios rectores ampliamente aceptado para las decisiones relacionadas con la investigación en seres humanos. La declaración deja claro que, aunque la investigación es importante, la prioridad máxima del investigador es el sujeto o voluntario, y que su bienestar está por encima del beneficio de la investigación para la sociedad en general. En un debate, la Declaración de Helsinki podría tomarse como un punto de referencia para determinar la conveniencia de la moción.

2. Precedencia. El razonamiento por analogía —encontrar similitudes entre dos cosas en un esfuerzo por entender mejor una de ellas o ambas— es un enfoque lógico fundamental. Como base para la presunción, las analogías sirven como puntos de referencia desde los que podemos explorar circunstancias desconocidas: si una decisión similar fue tomada exitosamente en el pasado, la presunción es que la decisión actual debería tomarse de manera similar. El rol de las analogías en el establecimiento de la presunción no puede exagerarse. De hecho, en sistemas legales basados en el derecho anglosajón —en particular, en el sistema legal de los Estados Unidos— el principio de *stare decisis* establece la fuerte presunción de que los precedentes deberían ser respetados. Si un asunto fue resuelto en una decisión anterior, dice este principio legal, esa decisión debería seguir vigente. Este

mismo enfoque puede ser utilizado en un argumento diseñado para una audiencia pública: un defensor de la importancia de proteger el derecho a la libre expresión —incluso de algo tan desagradable como el discurso del odio— probablemente haría referencia al razonamiento de la famosa decisión de la Corte Suprema de los Estados Unidos en la que confirmó el derecho del partido nazi a organizar y montar un mitin político en Skokie, Illinois. Este precedente, argumentaría el defensor, claramente coloca una fuerte preferencia por permitir que ocurra la expresión, del lado de quienes abogan por la protección de la libre expresión.

Por supuesto, si la decisión actual es o no similar (o lo suficientemente similar) a las decisiones previas está sujeto a discusión. Para emplear analogías de manera exitosa con el fin de controlar la presunción, se debe elegir un precedente análogo con cuidado; como es obvio, el precedente debería haber sido resuelto de la manera en que se quiere que se resuelva la decisión actual, pero, más allá de eso, se debe buscar la mayor semejanza posible. Al exponer el precedente, se debe tener el cuidado de definir con claridad la relación entre la decisión actual y el precedente, destacando las similitudes y explicando las diferencias. Decir simplemente “Esto es igual al caso de...” es rara vez suficiente para establecer la presunción a favor de una posición. En el ejemplo de Skokie, el orador obtendría más aceptación de su audiencia si explicara que el partido nazi —en similitud con las personas cuyos discursos del odio se ven amenazados con la sanción— buscó generalizar (desfavorablemente, por supuesto) acerca de minorías étnicas específicas como principio central de su mensaje. El defensor sostendría que tales declaraciones —que la Corte

Suprema de los Estados Unidos consideró dignas de protección— no son diferentes del “discurso del odio” que varios grupos quieren prohibir.

3. Valores. Como se señaló, la presunción natural se basa en las creencias y orientaciones de la audiencia. En algunos casos, se puede capturar una presunción considerable a favor de una posición mediante su conexión con una inclinación hacia determinados valores que se sabe que la audiencia acepta⁵⁰. De manera alternativa, es posible identificar una supuesta orientación de valores que *es o debería ser* relevante para una decisión en particular. En cualquier caso, la conexión de la decisión inmediata con un principio sólido o un imperativo moral ampliamente aceptado puede inclinar la preferencia de los jueces hacia nuestro argumento.

Consideremos un debate sobre la moción “Esta casa ignoraría las fronteras nacionales para implementar objetivos humanitarios”. Un debatiente puede fortalecer el caso en contra de esta posición al argumentar que el valor de la soberanía nacional debe ser primordial. Si los jueces están inclinados a valorar la preservación de la soberanía nacional por encima de todo lo demás, es probable que miren con buenos ojos este argumento.

EL ESTABLECIMIENTO DE LA URGENCIA

La propia naturaleza de las decisiones tomadas en el debate con formato PB requiere que los oradores establezcan la urgencia de sus propuestas. La mayoría de los debates con formato PB tratan acerca de decisiones sobre realizar o no alguna acción. Las mociones sobre

políticas para estos debates, por lo general, son expresadas como proposiciones acerca de qué deberíamos hacer: “Esta casa legalizaría todas las drogas recreativas” o “Esta casa se negaría a transmitir videos producidos por terroristas” son buenos ejemplos de los tipos de asuntos considerados en debates de este tipo.

Usualmente, estas proposiciones son expresadas como desviaciones del *statu quo*. En contraste con la manera en que se hacen las cosas ahora, tales mociones preguntan: “¿Hay una manera mejor?”. La creación del cambio, el convencimiento de los demás para hacer algo de manera diferente, se enfrenta no solo al obstáculo de lo desconocido, sino también a la inercia del pasado. Elaborar un caso a favor de un cambio en las políticas públicas requiere no solo una buena razón para hacerlo, sino también pruebas de que existe una ocasión única para realizarlo.

Los teóricos de la retórica han reconocido desde hace mucho tiempo el poder del establecimiento de la inmediatez de una petición. Los antiguos griegos versados en retórica discutieron la importancia del *kairos*, la “excepcionalidad de la oportunidad”, en el que se debe posicionar un esfuerzo de oratoria. El principio del *kairos* estableció que un discurso debería estar basado en algún momento crítico, alguna ocasión que haga de ese momento el adecuado e inevitable para la petición. Estudiosos de la retórica moderna también analizaron el rol que juega la ocasión en los mensajes convincentes; Lloyd Bitzer incluyó la exigencia como un elemento esencial de lo que llamó la “situación retórica”⁵¹. En tales situaciones, una exigencia sirve como el motivo para la petición persuasiva. La exigencia no solo presenta la oportunidad para el cambio buscado, sino que también coloca la petición en el momento crucial para ese cambio. Claramente, el establecimiento

de una posición como la “opción correcta en el momento correcto” es reconocido desde hace mucho tiempo como una técnica para darle fuerza a una petición persuasiva.

La creación de urgencia a favor de una posición es poderosa porque permite presentarla posicionada en una coyuntura crítica, que está planteada únicamente para el éxito y se diferencia de las críticas convencionales que se imponen a las opciones que, por lo general, se consideran en este tipo de controversias. Veamos la moción “Esta casa les exigiría a los elaboradores de productos cárnicos la inclusión de descripciones realistas del proceso de faena en el envoltorio de sus productos”. Esta moción solicita que la Proposición defienda una política que busca minimizar la crueldad hacia los animales, pero se abstiene de pedir la prohibición absoluta de la faena. Desarrollar un sentido fuerte del *kairos* puede hacer más convincente la petición.

Para hacerlo, habría que desarrollar todo un punto al principio del caso que ubique esta decisión en el contexto que la requiere: podríamos argumentar que hemos progresado mucho en el reconocimiento de los derechos de los animales, con legislación para impedir la crueldad deliberada y sin restricciones, con su mayor valoración como criaturas con características sensibles y con una amplia demanda de los consumidores por un tratamiento más humanitario en la industria productora de alimentos (tal como la designación “de campo” que se les da a ciertos productos animales). Con eso establecido, luego sostendríamos que, a pesar del progreso que hemos logrado, todavía no hemos alcanzado un consenso como sociedad de que el consumo de carne es intolerable. De hecho, la mayoría de las personas todavía considera que la carne es una parte irremplazable de su dieta diaria. Aunque podemos estar

encaminados hacia algún día reconocer que el consumo de carne es inmoral, todavía no hemos llegado a esa conclusión.

Por lo tanto, afirmaríamos, se ha creado el marco para un cambio como el representado en la proposición. Dar a conocer el proceso de faena es un avance en las políticas que es consistente con la tendencia en esta área (y, por lo tanto, se fortalece con el supuesto impulso de la evolución moral) y que da un paso de una magnitud apropiada, sin tratar de lograr más de lo que el sentimiento público actual consideraría adecuado para la circunstancia presente.

El poder de este enfoque radica, en gran parte, en su capacidad de crear un espacio en el que los argumentos de los oponentes pueden existir, aunque en un estado más limitado. En lugar de sostener que son falsos, podemos decir que ya no son relevantes ni oportunos para la posición. En el ejemplo anterior, los argumentos de la Oposición, que intentan demostrar que a los animales no se les deberían conceder derechos, pueden ser disminuidos al hacer referencia a la tendencia a un mayor reconocimiento de sus derechos. No necesitamos probar que los animales *tienen* derechos (es decir, que el argumento de los oponentes es falso), sino solo que el argumento de que los animales *no* tienen derechos ya no es generalmente aceptado. El mismo abordaje atenúa los argumentos opuestos que afirman que habría consecuencias nefastas como resultado de extender los derechos a los animales o que brindarles un trato más humanitario es catastrófico en lo económico para los productores. Podemos sostener que estos argumentos pueden haber tenido peso alguna vez, pero que dados los antecedentes y la trayectoria de la controversia —reconocimos algunos derechos de los animales sin consecuencias catastróficas— ya no son de gran preocupación. Al dar lugar a que la posibilidad que

los oponentes defienden haya sido verdadera *en el pasado*, evitamos la carga de demostrar que está equivocada (y, por lo tanto, parecemos más tolerantes, inclusivos, informados y, en última instancia, creíbles).

El desarrollo de la urgencia, entonces, depende de la definición del pasado y el presente en un esfuerzo por identificar el momento presente como el instante inevitable de cambio. A menudo, establecer una trayectoria de acontecimientos puede demostrar lo acertado del cambio; mostrar que ha venido sucediendo durante un tiempo inclina a la audiencia hacia él. De manera similar, una crisis puede presentar un momento oportuno para aprobar un cambio significativo. En cualquier caso, contextualizar la defensa, demostrar la unicidad del momento y motivar a la audiencia a actuar sobre la base de la novedad de la ocasión puede agregarle fuerza y dinamismo al caso.

EL USO DE LA OBJETIVIDAD

Uno de los obstáculos que enfrentan los debatientes es la desconfianza de los jueces acerca de sus motivos y, por lo tanto, acerca de sus argumentos. Los jueces, entrenados para ser consumidores hipercríticos de argumentos, son naturalmente escépticos a los argumentos presentados por un debatiente debido a la naturaleza inherentemente partidaria del ejercicio. Asumen que los debatientes quieren ganar las rondas y que, en consecuencia, presentarán (si no tergiversarán) la información de una manera más conducente a ese objetivo.

Los debatientes exitosos superan esta sospecha innata mediante el empleo de tácticas que hacen parecer menos importante la subjetividad inherente de sus argumentos. Una de ellas —conocida coloquialmente como una posición de “La naturaleza de...”— funciona mediante la presentación de argumentos fundacionales importantes de una manera

que parece objetiva y desinteresada. Al presentar la información como “solo los hechos” y separar el argumento fundacional de la petición explícita a favor (o en contra) de la moción, la posición de “La naturaleza de...” permite el desarrollo de un concepto en su totalidad sin atraer un escrutinio significativo y disimula su importancia para la estrategia general. Los argumentos de “La naturaleza de...” por lo común tienen una de estas tres formas:

1. Principio. Estos argumentos establecen algún principio muy aceptado que sirve como punto de orientación para la evaluación. Ese principio podría emerger de algún imperativo moral ampliamente aceptado (como la “defensa de la libertad” o el “respeto a la soberanía”) o de casos análogos o precedentes en los que se haya tomado una decisión a favor del tipo de posición que se defiende. Un caso que argumente que no deberíamos emplear perfiles raciales en la denominada Guerra Mundial contra el Terrorismo puede comenzar con un punto titulado “La naturaleza de la protección igualitaria ante la ley”. Ese principio, una vez explicado y probado, serviría como base para rechazar una práctica policial discriminatoria. Los siguientes argumentos tratarían de demostrar las diversas maneras en que el empleo de perfiles raciales viola el principio de la protección igualitaria.

La eficacia de la táctica radica en invertir mucho en lo que parece ser una simple presentación de información contextual no controvertida: en el ejemplo de los perfiles raciales, el primer punto es simplemente una recitación objetiva de un principio legal relevante para la decisión que se considera. Una vez que se ha establecido que la protección igualitaria es un concepto

importante y relevante (que, hablando objetivamente, lo es), el trabajo pesado del caso ya está hecho. El siguiente paso, asociar el empleo de perfiles raciales con ese principio, es una tarea relativamente fácil.

2. Causal. Los argumentos causales sacan a la luz las conexiones relacionales subyacentes entre los elementos principales del debate. El establecimiento de las conexiones causales entre los fenómenos es una tarea difícil en cualquier contexto. En un debate — con oponentes listos para refutar todos los argumentos — es un desafío extraordinario. Presentar el análisis causal necesario para un caso en particular como una posición de “La naturaleza de...” puede ayudar a proteger los argumentos de un escrutinio intenso.

Consideremos una moción como “Esta casa prohibiría los medios de comunicación violentos”. Cualquier caso que argumente a favor de tales restricciones tendrá que probar que la violencia en los medios causa violencia en el mundo real. En lugar de tratar de conectar el consumo de medios violentos directamente al comportamiento violento, se podría abrir el caso con un punto titulado “La naturaleza de la influencia de los medios de comunicación”. Allí, se describirían las conexiones causales entre el comportamiento observado en los medios y las conductas reales correspondientes: el éxito de la publicidad, por ejemplo, prueba que los medios son capaces de influir en el comportamiento. Esta prueba, y otros fundamentos que hablan de la influencia de los medios en general, sirve como un tratamiento más objetivo —y, por lo tanto, más creíble— de la relación entre los medios y el comportamiento. Así como en el ejemplo anterior,

los puntos siguientes del caso estarían desarrollados para abordar los impactos de la violencia en los medios, pero los cimientos para el punto causal — probablemente el punto más vulnerable del caso— ya se habrían establecido.

- 3. Analítico.** Las posiciones analíticas de “La naturaleza de...” describen las características y los atributos de un elemento muy importante del debate en un esfuerzo por presentarlo de una determinada manera. Como vimos en el capítulo 2, los debates pueden girar no solo en torno a la relación entre las cosas y su valor, sino también a la propia descripción de las cosas sobre las que estamos debatiendo.

Por lo general, las posiciones analíticas de “La naturaleza de...” reconocen que la descripción de la cosa sobre la que debatimos está íntimamente relacionada con nuestra evaluación de ella. Recordemos que la mayoría de los debates en última instancia se centran en la evaluación de alguna cosa, ya sea una política o un curso de acción. Describir qué es —en particular, de manera que parezca desconectada del intento de demostrar que es buena o mala— puede ser una táctica poderosa para predisponer a la audiencia hacia nuestro esfuerzo evaluativo.

A modo de ejemplo, imaginemos que nos designaron para demostrar que la ONU no debería intervenir en la región de Darfur, en Sudán. El caso en contra de la intervención de la ONU en Sudán podría comenzar con un análisis de “La naturaleza de las intervenciones militares de la ONU”. Este punto podría establecer los obstáculos extraordinarios enfrentados por el Consejo de Seguridad de la ONU para la autorización de las intervenciones

militares, la típica falta de voluntad política mostrada por los miembros de la ONU para intervenir militarmente y los fracasos históricos de sus intervenciones. Mediante la presentación de la posición como una descripción amplia e histórica de las intervenciones de la ONU, se oscurece el objetivo último de los argumentos —demostrar que la intervención de la ONU en Sudán es indeseable—. Cuando en los puntos siguientes del caso se pasa a establecer cómo la intervención en Sudán estaría sujeta a los mismos obstáculos, las mismas políticas y probablemente el mismo fracaso que los otros esfuerzos, probar que la ONU no debería hacerlo es mucho más fácil.

Las tácticas ofensivas permiten presentar los argumentos constructivos de una manera que es más probable que contribuya a la estrategia de control en la ronda. Por sí mismas, sin embargo, las tácticas ofensivas son incompletas. Además de presentar nuestros argumentos en un debate, debemos administrar los presentados por los demás en esa ronda.

Tácticas defensivas

Llamar “defensivas” a las siguientes tres tácticas es arriesgarse a dar una impresión equivocada de su utilidad. Al catalogarlas así no quiero dar a entender que son alternativas secundarias para usar cuando las tácticas ofensivas no están disponibles. Tampoco tengo la intención de sugerir que son tácticas a las que podemos acudir en una emergencia, cuando los oponentes nos ponen “a la defensiva”.

En cambio, llamar “defensivas” a estas tácticas sirve para indicar

que son más útiles para manejar las interacciones con los argumentos de los oponentes. En rondas buenas, en contra de equipos buenos, debemos lidiar con los esfuerzos ofensivos de los oponentes. Estas tres tácticas proporcionan opciones para la gestión de la estrategia en relación con la ofensiva de tus oponentes.

EL EQUILIBRIO DE INTERESES

Los gobiernos existen, en parte, para administrar los conflictos que surgen entre los gobernados. Cuando una visión de cuál debería ser nuestro futuro colectivo es diferente de otra, encontramos en el proceso de gobierno los medios para conciliar visiones en competencia acerca de qué es correcto, deseable y necesario. En tales gobiernos, el proceso legislativo (al menos como está diseñado para operar en los gobiernos democráticos liberales en funcionamiento) emplea las herramientas de la persuasión, el acuerdo y la colaboración para alcanzar una decisión que busca satisfacer los deseos en competencia de las distintas partes involucradas. El diseño eficaz de políticas es predicado bajo el supuesto de que este proceso conduce a las partes a un estado natural de equilibrio entre sus demandas en conflicto.

Un buen diseño de políticas requiere el acuerdo de las partes en competencia y de sus intereses: si un grupo aboga por un mayor acceso del gobierno a la información privada de los ciudadanos de manera que las agencias de control del cumplimiento de la ley puedan identificar mejor y detener a quienes pretendan hacerle daño al país, otro probablemente sostendrá que tal propuesta violaría la privacidad de los mismos ciudadanos que el gobierno busca proteger. Ambas partes tienen una preocupación legítima. En este caso, la propuesta a la que se llegaría a través del proceso legislativo sería una que

equilibrara las preocupaciones de ambos lados, al brindar la mayor seguridad mientras preserva la máxima privacidad. Esa solución es el producto de la persuasión (el convencimiento de la otra parte de la virtud de tu posición), el acuerdo (el intercambio de concesiones por beneficios) y la colaboración (la voluntad de trabajar con la otra parte para alcanzar tus objetivos).

Tal vez desafortunadamente, el debate no es una actividad que fomente la cooperación y el acuerdo en la búsqueda de la mejor política. En un debate, los jueces juegan el rol de la autoridad que diseña las políticas (ellos deciden qué posición prevalecerá) mientras los lados que compiten representan a las partes y las posiciones con un interés en el resultado del debate. Para la mayoría de los debatientes, la representación enérgica de esas posiciones se traduce en un esfuerzo polarizado y posicional por defender su perspectiva y, al mismo tiempo, debilitar las posiciones de sus oponentes. Los jueces no tienen permitido votar por una parte de la propuesta de un lado y una parte de la del otro, a pesar de que tal enfoque probablemente crearía la mejor política pública.

Esta contradicción entre el diseño real de políticas y el debate sobre políticas pone a los jueces en una posición difícil. Muchas rondas los dejan convencidos de que ambos lados presentan argumentos persuasivos. En una ronda acerca de la explotación de recursos de combustibles fósiles, por ejemplo, un juez puede convencerse de que la nueva explotación de recursos de combustibles fósiles es necesaria para satisfacer las demandas de energía y prometedor para la producción de beneficios económicos significativos para el Estado que posee esos recursos. En simultáneo, el mismo juez puede convencerse de que la explotación de esos recursos tendrá un impacto irreversible sobre el

medio ambiente, tanto a través del proceso de extracción del petróleo, el carbón o el gas natural como por el carbono que liberan cuando se los quema. Si ambas posiciones son verdaderas, ¿a favor de qué lado deberían decidir los jueces?

Los debatientes ganadores pueden hacer uso de las tácticas y las herramientas del diseño real de políticas mientras aprovechan la inclinación natural de los jueces a darles crédito a los argumentos de ambos lados. Para prevalecer en un debate en el que los jueces pueden estar inclinados a ver la legitimidad de las posiciones de ambos lados, se necesita convencerlos de que la propia posición satisface mejor los diferentes intereses (legítimos) de todas las partes involucradas. Para hacerlo, hay que desarrollar una posición en tres pasos:

1. Identificar a las partes interesadas y sus intereses. Las partes interesadas son las que se verán afectadas por la decisión de política que se considera. Las partes interesadas normalmente son grupos, organizaciones o instituciones unidos por sus intereses, que, sencillamente, son lo que las partes desean: la adhesión a principios, la preservación de valores y los resultados específicos y tangibles usualmente definen los intereses de una parte interesada. Para convencer a los jueces de que nuestra posición equilibra mejor los intereses en competencia de esas partes involucradas en la controversia, primero debemos explicitar quiénes son y qué quieren.

Consideremos un debate sobre la moción “Esta casa prohibiría la publicidad de bebidas alcohólicas”. En esta controversia las partes interesadas están más o menos reunidas en dos grupos: quienes propondrían que la publicidad del alcohol fuera prohibida

y quienes se opondrían a tal prohibición. Ambas partes tienen intereses que motivan su participación en el conflicto: el grupo “pro prohibición” —probablemente compuesto por padres, defensores de los consumidores, médicos, trabajadores sociales y otros— quiere minimizar el impacto nocivo del alcohol en los individuos y la sociedad. Quienes se oponen a la prohibición —por ejemplo, los productores, distribuidores y vendedores minoristas de alcohol— quieren preservar su derecho a vender su producto legal.

En el primer paso de la utilización del argumento de equilibrio, debemos identificar y referirnos a las partes y a sus intereses para que los jueces puedan apreciar la legitimidad de sus intereses y, por lo tanto, la conveniencia de apoyar la posición que mejor equilibre sus deseos. La identificación de las partes y sus intereses en la controversia prepara el terreno para convencer a los jueces de que la posición que apoyamos es la que mejor satisface los deseos de ambas.

2. Describir de qué manera la defensa del lado opuesto genera un desequilibrio. Luego de que describimos los intereses de cada parte interesada, el siguiente paso es explicar de qué manera la posición de los oponentes genera un estado de desequilibrio entre las partes interesadas. Identificar claramente la posición de los oponentes y demostrar cómo inclinaría la balanza en favor de una de las partes, ignorando, al mismo tiempo, los intereses de otras, demuestra a los jueces que los oponentes no le están dando la consideración debida a todos los reclamos legítimos en la controversia.

Supongamos que nos designan para defender la moción de la “prohibición de la publicidad de bebidas alcohólicas”. La posición por defecto de la Oposición es el *statu quo*: actualmente, la publicidad de bebidas alcohólicas es legal; quienes se oponen a la prohibición preferirían que la publicidad siguiera siendo legal. La posición de la Oposición, sostendríamos, privilegia los intereses de quienes se oponen a la regulación de la venta de alcohol sobre quienes tienen un interés legítimo en atenuar los impactos que su uso (y abuso) tienen en la sociedad. En otras palabras, en el *statu quo*, quienes se benefician de la venta de alcohol obtienen todo lo que quieren (comercializar y vender su producto), pero los que están preocupados por el impacto del alcohol obtienen poco de lo que quieren (limitarlo).

Demostrar que la posición del oponente no considera los intereses de una parte legítima de la controversia es relativamente fácil. La táctica del equilibrio requiere, sin embargo, tener el cuidado de no dar a entender que los intereses de la otra parte (los representados por los oponentes) no son legítimos. Recordemos que la estrategia depende del equilibrio de los intereses en competencia en el conflicto; el reconocimiento de la legitimidad de esos intereses es un requisito esencial para equilibrarlos. Nuestro enfoque no será demostrar que el alcohol es maligno y una ruina para todos los que lo consumen, sino que el *statu quo* —que le permite a la industria del alcohol crear, a veces, una demanda excesiva o inadecuada de su producto— no reconoce los reclamos válidos de quienes quieren reducir el impacto del alcohol. El reconocimiento de la legitimidad de los intereses de todas las partes involucradas y la demostración de cómo la

posición de nuestros oponentes crea un desequilibrio entre esos intereses preparan el terreno para el último paso de este proceso.

3. Explicar de qué modo nuestro lado produce un mejor equilibrio entre las partes interesadas. Con la mirada puesta en el reconocimiento de la legitimidad de cada lado, ahora es el momento de explicarles a los jueces por qué nuestra posición equilibra mejor los intereses de ambas partes interesadas.

En nuestro ejemplo (en el que abogamos por la prohibición de la publicidad de alcohol), argumentaríamos que una prohibición de la publicidad de bebidas alcohólicas satisface los intereses de quienes están dedicados a minimizar el impacto del alcohol en la sociedad, mientras le permite a la industria del alcohol seguir beneficiándose de la venta de su producto. Al hacerlo, la posición representa un acuerdo funcional entre los intereses de las dos partes en competencia: el grupo “pro prohibición” probablemente preferiría que todo el alcohol fuera prohibido; el grupo “antiprohibición” preferiría que la venta y la publicidad de bebidas alcohólicas permanecieran legales. Este acuerdo, aunque no satisface la totalidad de los intereses de ninguna de las partes interesadas, es conveniente porque los concilia de una manera que reconoce la legitimidad de ambos.

Aunque este ejemplo imagina la táctica como utilizada por un equipo de la Proposición, es igualmente poderosa (tal vez, incluso, más) para un equipo de la Oposición. En la Oposición, la posición que por lo general defenderemos será el *statu quo* o una contrapropuesta —algún cambio de política diferente y excluyente de la propuesta ofrecida por

el otro equipo—. En cualquier caso, nuestra propuesta debería ser un curso de acción que equilibre mejor los intereses de todas las partes.

El poder de esta estrategia es que crea espacio para argumentos de los oponentes y, al mismo tiempo, sigue dándoles a los jueces razones para preferir nuestra defensa. Dado que la mayoría de las rondas contarán con argumentos persuasivos presentados por debatientes hábiles, es poco probable que los jueces estén entusiasmados por rechazar de manera rotunda esos argumentos. Esta opción le permite a un equipo reconocer la autoridad de los argumentos de sus oponentes (o, al menos, de sus intereses) y, al mismo tiempo, presentar una alternativa que conserva mejor las diversas prioridades legítimas de todas las partes involucradas.

EL ANÁLISIS DE LOS OBJETIVOS

En su esencia, el debate es toma de decisiones. De los elementos del proceso de toma de decisiones analizado en el capítulo 6, quizá el más significativo fue el de los objetivos: los que buscamos definen las decisiones que tomamos. Por supuesto, como vimos, rara vez son claros los objetivos involucrados en cualquier acto de toma de decisiones. Tendemos a actuar sobre la base de una variedad de motivos, algunos más explícitos que otros. Esto no es diferente en el debate competitivo. La mayoría de los equipos construyen su defensa de una posición alrededor de una lista de “buenas razones” para preferir la postura que representan. Este abordaje es muchas veces exitoso por la simple razón de que, con muchos argumentos a favor de una posición, es probable que los jueces encuentren algo que les guste.

Una táctica poderosa para lidiar con los argumentos constructivos de los oponentes es bastante simple: comenzar haciendo explícito lo

que nuestros oponentes tratan de lograr. Una vez que este objetivo (o estos objetivos) ha sido identificado, estamos mejor equipados para manejar los argumentos de los oponentes y nuestra propia estrategia.

Distinción de objetivos

Los objetivos son de dos tipos: principales y secundarios. Los principales son la razón fundamental para aprobar una propuesta y, por lo común, se relacionan con la resolución de algún problema. Los principales tienden a ser fáciles de identificar, independientemente de si el equipo los hizo explícitos o no. En muchos casos, sin embargo, los equipos pueden presentar una serie de objetivos que buscan lograr; estos objetivos normalmente están por encima y más allá del abordaje del problema más obvio que se resolvería mediante la aprobación de la política. Cuando se presenta un caso a favor de la apertura de más tierras federales a la exploración de petróleo, por ejemplo, los defensores por lo general se basan en argumentos tales como la satisfacción de las necesidades energéticas actuales, la disminución de la dependencia de fuentes extranjeras de petróleo, el desarrollo económico generado por los puestos de trabajo y los ingresos provenientes del petróleo y otras razones de ese tipo. En este caso, cada una de estas razones sirve como un objetivo que podría argumentarse que es secundario al objetivo principal del descubrimiento de más recursos energéticos. La táctica del análisis de los objetivos es más eficaz cuando se puede articular un objetivo principal y tratar a los demás objetivos como secundarios.

Identificar el o los objetivos principales de los oponentes puede ser tan simple como escucharlos. Algunos equipos articulan un objetivo declarado (lo que esperan lograr con su propuesta) como parte de su encuadre prospectivo. Si, por ejemplo, un equipo que propone

una prohibición en la venta de cigarrillos comienza sus argumentos diciendo “Ofrecemos este plan con el objetivo de limitar el consumo de cigarrillos, tanto para los fumadores actuales como para los potenciales”, es obvio el objetivo principal que buscan.

En otros casos, sin embargo, el objetivo principal no es tan claro, ya sea porque el equipo no ha podido hacerlo claro o porque tiene múltiples objetivos. Si este es el caso, debemos identificar y expresar su objetivo principal. Esto no quiere decir que tergiveremos su objetivo, sino todo lo contrario. La identificación de un objetivo principal, ya sea de entre una variedad de objetivos o de un caso que no es claro, requiere buscar un adecuado nivel de abstracción que abarque los diferentes objetivos que han articulado. Usando el ejemplo anterior, podríamos abordar un caso acerca de la apertura de tierras federales para la exploración de petróleo mediante la identificación del “aumento de los recursos energéticos” como objetivo principal, una expresión que resume los objetivos secundarios de la satisfacción de las necesidades energéticas, la disminución de la dependencia de fuentes extranjeras y el crecimiento económico que resulta de la explotación de los recursos.

Refutación de argumentos utilizando el análisis de objetivos

Una vez que identificamos el objetivo principal, podemos usarlo para demostrar que la propuesta de los oponentes es indeseable. Por lo general, contamos con cinco métodos —empleados solos o en armonía— para probar este punto:

1. Atenuación. La atenuación busca demostrar que la propuesta no alcanzará el objetivo o no lo hará de una manera significativa.

Las tácticas de atenuación tratan de interrumpir las afirmaciones causales del efecto que tendrá la propuesta. En la mayoría de los casos, la atenuación, como mucho, demuestra que la propuesta no tendrá un efecto tan grande como sus defensores afirman. Tomemos, por ejemplo, un caso que aboga por hacer ilegal la producción, la venta y el consumo de tabaco. El objetivo principal de la Proposición es hacer que se fume menos. Para atenuar la afirmación de la Proposición de que su política hará que se fume menos, quienes se opongan señalarán que el tabaco está arraigado en nuestra cultura, incluso mucho más que otras sustancias prohibidas. Podríamos argumentar que, en el caso de las otras sustancias prohibidas, quienes han decidido consumirlas siempre han encontrado proveedores bien dispuestos: es testigo el fracaso de la llamada guerra contra las drogas en los Estados Unidos. En el mejor de los casos, afirmaríamos, la propuesta resultaría en una disminución mínima de la cantidad de personas consumidoras de tabaco.

Por sí misma, la atenuación es rara vez una estrategia exitosa. Como se señaló, por lo general el resultado más común de la atenuación es que disminuye la importancia del efecto. Por ejemplo, luego de nuestros esfuerzos de atenuación, la Proposición podría ajustar su posición y argumentar que *algunos* fumadores serán disuadidos. Obviamente, con parte de la capacidad resolutive todavía intacta, los jueces aún tienen una razón para apoyar la propuesta. La atenuación es más eficaz cuando se la presenta en armonía con uno de los métodos restantes.

2. Contravención. Argumentar que una propuesta puede no ser tan

eficaz como afirman los oponentes (atenuación) no tiene tanta fuerza como argumentar que la propuesta de los oponentes, en realidad, los alejará más de su objetivo. Como método, la contravención busca demostrar que no solo las cosas no mejoran, sino que, en realidad, empeoran con la propuesta de la Proposición.

En el ejemplo anterior sobre la exploración de petróleo, la propuesta de abrir tierras federales a la explotación de petróleo buscaba cumplir el objetivo de expandir los recursos energéticos. Si opta por sostener que tal política en realidad va en contra del objetivo buscado, el equipo de la Oposición puede afirmar que la nueva explotación de recursos de petróleo solo retrasa la investigación y el desarrollo de fuentes de energía renovable alternativas, lo que efectivamente disminuye el total de nuestros recursos de energía disponible. Aunque puede parecer en el corto plazo que tenemos más energía mediante la perforación de nuevos pozos, afirma la Oposición, en realidad solo retrasaremos la crisis que realmente puede producir nuevas formas de energía, contraviniendo así el objetivo de la Proposición.

- 3. Consecuencias.** Todas las propuestas tienen efectos. Quienes las defienden afirman que esos efectos cumplirán los objetivos que persiguen. Los opositores pueden ganar terreno al argumentar que, independientemente de si se cumple el objetivo principal buscado por sus oponentes, las consecuencias de aprobar la política propuesta la hacen indeseable.

Las consecuencias son los argumentos que construimos

alrededor de lo malo que sucede cuando se adopta la propuesta. En el ejemplo de la explotación de petróleo, un equipo de la Oposición podría ofrecer un análisis extenso de los impactos medioambientales de la extracción de petróleo en zonas vírgenes, así como de la quema de más combustibles fósiles. Si se presentan de manera convincente, esas consecuencias calamitosas podrían crear reservas significativas en la mente de los jueces.

- 4. Propuesta alternativa.** Una vez que se ha demostrado que no es deseable la propuesta de los oponentes, una opción poderosa es ofrecer una alternativa que cumplirá mejor su objetivo. Para proponerla, primero se debe establecer que la propuesta de los oponentes es indeseable, ya sea porque no alcanzará el objetivo o por las consecuencias de aprobarla. En cualquiera de los casos (o en ambos), se crea el deseo de una alternativa en la mente de los jueces.

Las propuestas alternativas son más eficaces cuando crean una disyuntiva para los jueces: en otras palabras, los jueces no pueden optar por *ambas* propuestas. La elección de una propuesta alternativa que es mutuamente excluyente con la de los oponentes genera este tipo de elección. La importancia de este elemento puede demostrarse con la consideración de una propuesta alternativa que no sea excluyente de la de los oponentes. Si, en el ejemplo de la explotación de petróleo, se propusiera que, en lugar de hacer más perforaciones para obtener petróleo, deberíamos subsidiar el desarrollo de energías alternativas, no se crearía una disyuntiva para los jueces. En otras palabras, ¿qué impide que

los defensores de hacer las perforaciones alienten a los jueces a apoyar ambas opciones? Si los oponentes argumentaran que deberíamos explotar recursos de combustibles fósiles como una medida provisional mientras desarrollamos alternativas, los jueces podrían ser convencidos de que podemos hacer ambas y, por lo tanto, votar a favor de la propuesta de hacer perforaciones (puesto que la cuestión en consideración es específica de la explotación de recursos de petróleo). Claramente, una alternativa excluyente de la propuesta de los oponentes es más eficaz.

- 5. Objetivo alternativo.** Finalmente, existe la opción de argumentar que el objetivo de los oponentes es inapropiado (o que, al menos, no debería ser el principal). En mi opinión, este método es el uso menos eficaz del análisis de objetivos. Nada es más persuasivo que conceder el valor del objetivo de los oponentes y después demostrar que ellos no lo alcanzan.

Sin embargo, si no se puede conectar la deconstrucción de la posición con el objetivo que ellos buscan, la mejor opción puede ser defender un objetivo alternativo. Hay que tener en cuenta que este método es prácticamente idéntico a los recursos de los que se dispone en el momento de comparar la propia jerarquía de objetivos con la de los oponentes (capítulo 6). Este método es más eficaz cuando se elige un objetivo más significativo que el de los oponentes. En nuestro ejemplo de la explotación de petróleo, un objetivo alternativo podría ser la protección y reparación del medio ambiente. Este objetivo, se puede argumentar, tiene más peso que las preocupaciones acerca de la disponibilidad de energía porque el medio ambiente es la base de nuestra propia existencia.

Sin un medio ambiente saludable, nuestras preocupaciones por la energía disponible parecen insignificantes.

La táctica del análisis de objetivos es tan eficaz porque, en gran medida, es paralela al curso natural de toma de decisiones que tratamos con anterioridad. Mediante la construcción de una estrategia que tiene en su centro la consideración del objetivo buscado y el potencial de la propuesta de alcanzarlo, hacemos explícitos los elementos y el proceso de toma de decisiones que los jueces naturalmente emplearán. El análisis claro de estos elementos permite un mayor control sobre ese proceso.

La colusión implícita

Estoy buscando problemas con el nombre de esta táctica defensiva, pero permítanme explicar. La colusión —es decir, la colusión explícita entre equipos en un debate— no es ética y debe ser evitada. Con colusión explícita me refiero a esos comportamientos en los que dos o más equipos conspiran para cooperar —en lugar de competir— con el fin de obtener una ventaja mutua. Prepararse juntos antes de la ronda, revelar posiciones para tener tiempo adicional para diseñar respuestas, ponerse de acuerdo para tergiversar información fáctica y otros similares son todos ejemplos de colusión contrarios a los principios éticos del debate.

Dicho esto, la presencia de cuatro equipos en un debate con formato Parlamentario Británico y la estructura de premiación de los equipos individuales en un orden de clasificación presentan oportunidades tácticas que permiten controlar mejor la percepción de la ronda que

tienen los jueces.

Llamo colusión *implícita* a esta táctica porque el acto de “colusión” es unilateral y, por lo tanto, por definición *no* es un acto de colusión. Sin embargo, la táctica logra resultados que son funcionalmente similares a los que se podrían alcanzar si hubiera una conspiración explícita entre equipos. Como tal, es una táctica poderosa que no engendra las consecuencias éticas de hacer trampa.

En resumen, la colusión implícita es una opción estratégica para involucrar los argumentos de otro equipo de la ronda en particular, al mismo tiempo que se minimizan los esfuerzos de los demás equipos. Como señalamos, a diferencia de los debates binarios, los debates con formato PB concluyen con la clasificación que los jueces hacen de los cuatro equipos de la ronda de mejor a peor; en términos estrictamente competitivos (y, de hecho, en términos de los resultados usualmente necesarios para avanzar a las rondas eliminatorias), las posiciones primera y segunda de la clasificación constituyen una “victoria”, mientras que los lugares tercero y cuarto son una “derrota”. Esta estructura de premiación presenta una oportunidad inconfundible: si podemos vincularnos con un equipo en particular —y, de esa manera, hacer de nuestras interacciones con él el principal foco de atención de los jueces y, a la vez, disminuir las contribuciones de los otros equipos de la ronda— tenemos una probabilidad significativamente mayor de ser clasificados en la mitad superior de la ronda.

La colusión implícita involucra dos pasos: localizar la correlación estratégica entre nuestro equipo y otro de la ronda y, después, enfatizar esa correlación.

1. Localización de la correlación estratégica. Identificar el equipo

con el que tenemos las mejores posibilidades de desarrollar una correlación estratégica es mucho más un arte que una ciencia. Para dirigir la atención de los jueces hacia los argumentos más importantes de la ronda, primero hay que ser capaz de reconocerlos. Existen dos tipos de alianzas posibles: las alianzas con equipos “de la misma bancada” y “con el bando contrario”.

Las coaliciones con equipos de la misma bancada (un equipo del mismo lado de la moción) son la correlación estratégica por defecto en el debate con formato PB. Como el formato PB simula la función legislativa de los gobiernos de coalición de las democracias con sistemas de representación proporcional, se espera que los equipos en las posiciones de Apertura y de Cierre sigan la misma orientación estratégica general: más en concreto, que apoyen el lado de la moción que se les ha designado. Dicho esto, hay una diferencia entre evitar las opciones estratégicas que contradigan a los compañeros de bancada y tomar decisiones estratégicas para hacer que la propia estrategia se destaque en la ronda. Principalmente, los equipos de Cierre determinan esta diferencia: si uno llega a creer que sus mejores posibilidades de éxito están en actuar en conjunto con su equipo de Apertura, debería hacer todo lo posible para enfatizar la importancia de los argumentos de ese equipo. Elogiar los argumentos, integrar las posiciones de los equipos de Apertura dentro de su propia estrategia, destacar de manera prominente los argumentos de los equipos de Apertura en los resúmenes y los encuadres, y otras estrategias de ese tipo les indican a los jueces que el foco de su atención debería estar puesto en la correlación estratégica entre ambos equipos de la Proposición o ambos equipos de la Oposición.

Pero las correlaciones estratégicas también pueden establecerse con equipos del bando contrario. Un equipo de la Proposición de Cierre puede optar por centrarse en los argumentos de la Oposición de Apertura en lugar de enfatizar la cooperación entre los equipos de la Proposición. De manera similar, un equipo de la Oposición de Cierre puede creer que los argumentos más sustanciales de la Proposición vienen de la Proposición de Apertura y elegir, por lo tanto, restarles énfasis a las contribuciones de la Proposición de Cierre (el equipo contra el que normalmente se preparan) en favor de enfatizar la estrategia de la Proposición de Apertura. Otra versión de la correlación con el bando contrario puede ser desarrollada entre los equipos de la “primera mitad” o de la “segunda mitad”. En un esfuerzo por enfatizar los primeros o los últimos cuatro discursos del debate, la colusión implícita puede desarrollarse entre los equipos de la Proposición de Apertura y la Oposición de Apertura o entre los de la Proposición de Cierre y la Oposición de Cierre⁵².

2. Implementación de la correlación. El reconocimiento del potencial para una correlación estratégica con otro equipo no garantiza que los jueces noten la correlación. Desarrollar la correlación es fundamental para invitar a participar en la colusión implícita al equipo con el que se está buscando la correlación. Tres abordajes —el tratamiento, la confederación y la exclusión—, utilizados solos o en conjunto, nos ayudarán a implementar la correlación a nuestro favor.

El *tratamiento* se refiere a enfocar el trabajo deconstructivo en los argumentos de un equipo en particular. Útil solo en los

casos de colusión implícita con equipos del bando contrario, el tratamiento de los argumentos de un equipo en particular los hace más significativos en la consideración de los jueces. Irónicamente, centrar un esfuerzo deconstructivo en un argumento en particular a menudo tiene el efecto de aumentar la estima con la que los jueces lo consideran. Al tratar un argumento en particular, sugerimos que es una posición de importancia —y amenazante de manera potencial—. Aquellos argumentos que son ignorados son los que (por lo general) rápidamente quedan fuera de la consideración de los jueces.

La *confederación* busca una relación mutuamente beneficiosa con otro equipo. Se trata de una elección obvia de orientación para la colusión implícita con equipos de la propia bancada. El refuerzo de los argumentos de un equipo de Apertura (o Cierre) que prueban el propio lado de la moción es una parte inherente del formato, pero también se puede desarrollar una confederación con equipos del bando contrario. Como señalamos, incluso el acto de deconstruir los argumentos de un equipo en particular es una forma de confederación, ya que pone la atención sobre ellos. Formas más sutiles de refuerzo tales como identificar explícitamente los argumentos de un oponente en particular como “críticos” para la decisión de los jueces, o en “el meollo del asunto”, son ejemplos de cómo destacar los argumentos del oponente. Por supuesto, el objetivo de la confederación no es alabar los argumentos contrarios al punto de que los jueces se convenzan de que son superiores a los propios; incluso los ejemplos más extremos de confederación con el bando contrario son desarrollados por equipos que quieren ser clasificados en

primer lugar en la ronda. En cambio, se busca un equilibrio en el que el respeto por los argumentos del oponente demuestre que se reconocen —mejor que los otros equipos de la ronda— los puntos de estasis más críticos del debate.

La *exclusión* es una parte controvertida pero necesaria de la estrategia de colusión implícita. Quizá un nombre mejor sería “marginalización constructiva”, en la que se hace parecer menos importantes las contribuciones de algunos equipos mientras se enfatiza la asociación entre otras. El aspecto controvertido de esta estrategia es que la exclusión de equipos —en particular cuando la practican varios equipos— deja el desempeño del equipo “excluido” (o de los equipos “excluidos”) fuera de sus manos. Evitar la consideración de su contribución a la ronda les niega la posibilidad de demostrar el valor que tienen. Dicho esto, veo esos esfuerzos por marginalizar las contribuciones de esos equipos excluidos como no diferentes de un esfuerzo (perfectamente bien aceptado) por encuadrar el debate de modo que los jueces les den menos crédito a su contribución. Algunas de las maneras mediante las cuales los equipos pueden ser excluidos de una ronda incluyen ignorar sus argumentos, reexpresar sus contribuciones en términos simplistas o humorísticos, negarse a reconocer a los oradores para Puntos de Información, ubicar la rápida y superficial consideración de sus argumentos (si se elige no ignorarlos) en el medio de la propia organización, etcétera.

Finalmente, cualquier esfuerzo por coludir con ciertos equipos marginando a otros debe llevarse a cabo de manera conservadora. Las oportunidades flagrantes de excluir de forma genuina a otros equipos de la ronda son poco comunes y surgen por lo general

de circunstancias extremas, como cuando un equipo ha ofrecido una posición que es tan excepcionalmente contraintuitiva u ofensiva que merece poco crédito. Muchos equipos han intentado involucrarse en una colusión implícita solo para perder una ronda ante un panel de jueces que interpretó su desatención a ciertos argumentos como una falta de comprensión de su importancia. De manera similar, debido a que la colusión es implícita, se debe controlar constantemente la voluntad del equipo objetivo de participar en la táctica. Aunque su cooperación no es absolutamente necesaria, la estrategia funciona mejor cuando se es capaz de seducirlo para reforzar el enfoque de la ronda como el fundamental. Cuando se esté en duda, hay que involucrarse con los argumentos de todos los equipos de la ronda.

En última instancia, estas seis tácticas buscan reforzar la estrategia de control. Ya sean ofensivas o defensivas, funcionan sobre la premisa de que los argumentos en la ronda —todos, los propios y los de los oponentes— están potencialmente bajo nuestro control. Con ingenio, innovación y creatividad, estas tácticas y otras nos ayudarán a ganar más debates.

CAPÍTULO 9

Juzgar debates

¿Quién debería leer este capítulo?

Muy a menudo, los capítulos como este son escritos con el supuesto de que solo los leerán los jueces. Tal vez esto se deba a que los debatientes suelen no prestarle atención a la importancia del juez en un debate. No me malinterpreten, no creo que exista un debatiente que no entienda que los jueces, en última instancia, toman la decisión sobre quién perdió y quién ganó la ronda. Esta comprensión, sin embargo, no parece traducirse en un reconocimiento de que entender cómo toman esa decisión aumentará significativamente la probabilidad de que la decisión sea a nuestro favor.

En otras palabras, este capítulo es quizá más útil para los debatientes que para los jueces. Un estudio cuidadoso de cómo llegan a sus decisiones nos permitirá construir estrategias que se correspondan con la manera en que piensan.

Por último, quienes buscan consejos sobre la administración práctica de una ronda de debate (cómo llamar al orden, anunciar a los oradores, tomar notas, etc.) no encontrarán tales consejos en este capítulo. En relación con el estilo de debate del Campeonato Mundial, estos temas han sido tratados con mucho detalle en otro lugar⁵³. Este capítulo tiene la intención de recomendar un abordaje general para el análisis de los debates y un método para la evaluación de las líneas argumentativas en competencia que se presentan en ellos.

Los principios que guían la evaluación

Tres principios deberían guiar a los jueces en la evaluación de un debate:

1. Ser una **tabula rasa** (literalmente, “una página en blanco”) en su orientación hacia la proposición.
2. Obrar según el principio de **no intervención** en relación con el trabajo de los debatientes.
3. Ser un **educador**, que tiene la responsabilidad de ayudar a otras personas a mejorar sus habilidades.

TABULA RASA

La metáfora de la página en blanco es adecuada para la orientación del juez hacia los argumentos presentados en la ronda. Independientemente de las preferencias particulares por la verdad o la falsedad de una moción, el juez debe —en la mayor medida posible— dejarlas a un lado y adoptar el artificio de la imparcialidad. Los jueces deben evitar tomar decisiones acerca de la ronda sobre la base de lo que creían antes de que se desarrollara, en lugar de basados en lo que efectivamente sucedió en ella.

Dicho esto, el artificio de la *tabula rasa* es solo eso: un artificio. La subjetividad es la característica que define la experiencia humana; no sorprende que no se la pueda dejar de lado cuando se juzga. Una orientación de *tabula rasa* es un ideal que un juez debería esforzarse por alcanzar, pero, al mismo tiempo, debe reconocer que probablemente nunca lo logre.

NO INTERVENCIÓN

Así como el juez debería ser consciente de la necesidad de dejar de lado sus predisposiciones antes de la ronda, también debería estar atento a evitar intervenir en el trabajo de los equipos. Más en concreto, la no intervención significa algo simple: los jueces deberían dejar que los debatientes hagan el debate.

En la práctica, significa que los jueces deben resistirse a dos tentaciones. En primer lugar, hacer el trabajo de los debatientes: completar argumentos inacabados o insuficientes, conectar líneas de argumentación con puntos opuestos que el debatiente no reconoció o inventar una estrategia unificadora para los argumentos dispares de un debatiente. En segundo lugar, y el pecado más importante, un juez nunca debe hacer irrelevantes los esfuerzos del debatiente. Ignorar los esfuerzos de un debatiente es contrario al propósito de la actividad. Un juez está en la ronda para evaluar los esfuerzos de los debatientes, no para reconocer solo aquellos que prefiere. Esto no quiere decir que tiene que darle el mismo crédito a cada argumento presentado simplemente porque un debatiente lo articuló; el propósito de juzgar una ronda es evaluar la calidad del trabajo de los debatientes. Pero los jueces deben hacer un esfuerzo consciente por considerar todos los argumentos presentados para evitar entrometerse en la ronda.

EDUCACIÓN

Este principio es quizá el más importante para poner al juez en el estado mental apropiado para juzgar una ronda. El debate está conectado al ámbito académico por una razón muy importante: intelectualmente es una de las actividades más estimulantes que un individuo puede realizar. El desarrollo de habilidades de comunicación

persuasiva y pensamiento crítico mejorará la experiencia académica de un estudiante en todos los ámbitos. El debate cuenta con pocos pares que brinden la oportunidad y la motivación para mejorar estas habilidades. Los jueces deben tomarse en serio sus responsabilidades en cuanto a la educación; sus decisiones deberían honrar la importante energía intelectual que los debatientes han dedicado y debería ser primordial la crítica constructiva diseñada para ayudarlos a mejorar sus habilidades.

Modelos de evaluación

Una manera útil de comenzar a pensar acerca de las responsabilidades como juez es considerar los diferentes modelos de evaluación. Estos modelos proporcionan una orientación y una perspectiva generales desde las que se puede juzgar el trabajo de los debatientes en la ronda. Si bien ninguno es suficiente para abordar la complejidad de llegar a una decisión después de un debate, proporcionan puntos de partida útiles para discutir cómo hacerlo. En general, hay dos modelos menos prácticos y un modelo preferido.

MODELOS MENOS PRÁCTICOS

El modelo de “la verdad de la moción”

Los jueces que operan bajo el modelo de “la verdad de la moción” consideran que su rol es evaluar la veracidad de la moción. Así, ven la moción como una afirmación con un valor de verdad (es decir, puede ser más verdadera o más falsa); la pregunta definitoria que se hacen para tomar una decisión es “Al final del debate, ¿creo que la moción es verdadera o falsa?”.

Este modelo reconoce que el debate es en última instancia una disputa de ideas y que deberían ganar los argumentos más convincentes. El abordaje está orientado hacia la *sustancia* de los argumentos; este tipo de juez le concede la victoria al equipo cuyos argumentos influyen más significativamente en su evaluación de la verdad o falsedad de la moción.

El riesgo de este modelo, por supuesto, es que las inclinaciones inherentes del juez pueden crear un campo de juego desigual. Estas inclinaciones —ya sean reconocidas explícitamente o implícitas en la interpretación que el juez hace de la ronda— pueden predisponerlo a creer que la moción es verdadera (o falsa) incluso antes de que una ronda comience. La naturaleza subjetiva de la actividad significa que probablemente un juez preferirá de manera inherente un lado de la moción antes que el otro. Si el juez es incapaz de dejar a un lado esas inclinaciones (y los jueces *son* incapaces de hacerlo —ver la orientación de la *tabula rasa*—), el resultado es una ventaja injusta a favor de los equipos de la Proposición o de la Oposición.

El modelo de “las habilidades de los debatientes”

Un contraste con el modelo de “la verdad de la moción” es el de “las habilidades de los debatientes”. Un juez que usa este modelo se preocupa principalmente por el desarrollo que realizan los equipos de sus argumentos y su estrategia general. Al final de la ronda, se pregunta: “¿Qué equipo hizo el mejor trabajo de debate?”.

El modelo de la “habilidad” se centra en la *forma* de los debatientes. Una ventaja de este enfoque es que un factor que los debatientes pueden controlar —su propio desempeño— es la base para la decisión. Los jueces que toman las decisiones utilizando este

modelo observan criterios tales como el cumplimiento de los roles, el estilo de la oratoria, la claridad estructural y el abordaje de los argumentos de los equipos contrarios.

Pero el modelo de “las habilidades de los debatientes” no está exento de riesgos. El principal es la posibilidad de que un equipo fuerte técnicamente presente argumentos inexactos o irrelevantes y que, por consiguiente, sean premiados por su presentación, en lugar de por la calidad de sus argumentos. En otras palabras, el equipo que mejor suena no siempre presenta los mejores argumentos.

UN MODELO PREFERIDO: EL MODELO DEL “MOVIMIENTO”

El modelo del “movimiento” intenta tomar en cuenta las debilidades de los dos modelos anteriores mediante la combinación de lo mejor de cada uno: reconoce que el foco del juez debería estar puesto en la verdad de la moción y la calidad de los argumentos que buscan establecer esa verdad y, al mismo tiempo, también reconoce que los mejores esfuerzos de los debatientes —si bien pueden impactar en él de manera significativa— pueden no resultar en que el juez cambie de opinión. La pregunta que el juez se hace cuando toma una decisión es “Al final de la ronda, ¿qué equipo me alejó más de mis creencias originales acerca de la moción?”.

Imaginemos la convicción de un juez como un punto en una secuencia continua; la mayoría de los jueces tendrá una opinión acerca de la verdad de la moción antes de la ronda. Veamos ahora esa creencia representada:

Antes de la ronda, el juez pensaba que la moción era:



A lo largo de toda la ronda, los jueces atentos escucharán los argumentos presentados, evaluarán su calidad y la manera en que los debatientes los presentan y reaccionarán al esfuerzo que realizan los debatientes por ejecutar una estrategia en particular en el debate. Después de la ronda, y luego de la consideración de todos estos factores, las convicciones de los jueces pueden haber cambiado:

Después de la ronda, el juez pensaba que la moción era:



En este caso, aunque el juez sigue creyendo que la moción es verdadera, los equipos del lado de la Oposición tendrían una mayor probabilidad de ganar porque fueron los que *movieron* más lejos su convicción. A pesar de que la opinión de los jueces es que la moción es probablemente verdadera, los equipos de la Oposición lograron atenuar esa convicción. Aunque no los convencieron por completo de que la moción era falsa, los influyeron más que los equipos de la Proposición.

La fortaleza de este modelo es que combina el contenido (sustancia)

con el estilo (forma) y es apropiado para el debate con el estilo del Campeonato Mundial, en el que cada equipo debe ser evaluado por su contribución al debate. El modelo también tiene en cuenta las inclinaciones que el juez puede tener y es capaz de premiar a los equipos que desafían esas inclinaciones incluso si no logran convencer por completo de su posición a un juez.

Estándares relevantes de evaluación

Los jueces que se especializan en el debate con el estilo del Campeonato Mundial emplean una variedad de estándares para determinar quién gana las rondas, tres de los cuales son los más comunes. Ninguno es definitivo y cada uno tiene sus propias fortalezas y debilidades. Más importante aún, estos estándares son mejores si se los utiliza en combinación para producir una evaluación integral de la ronda.

EL CUMPLIMIENTO DE LOS ROLES

El estándar común en el circuito del debate con formato PB es evaluar el mérito de cada equipo mediante el análisis de si sus oradores cumplieron las expectativas de sus respectivos roles. En un formato de debate que involucra cuatro equipos que compiten de forma independiente —pero que requiere la cooperación con al menos uno de los otros equipos— no es sorprendente que los jueces tengan expectativas en relación con las contribuciones de cada uno de los equipos (y de cada orador). Esas expectativas le imparten cierta estructura y previsibilidad a lo que de otra manera podría ser un ruido de voces caótico.

Aunque no repetiré el tratamiento detallado de los roles y las responsabilidades de cada uno de los integrantes de los equipos presentado en el capítulo 5, vale la pena recordar la responsabilidad general de cada uno. Los primeros oradores de cada equipo de Apertura (el Primer Ministro y el Líder de la Oposición) tienen la responsabilidad de establecer la dirección de su bancada. Ellos describen las principales características de la interpretación de la moción y de la línea de equipo que guiará el trabajo de los siguientes oradores. Ciertamente, sus compañeros y —en menor medida pero de igual importancia— sus colegas en las posiciones de Cierre tienen la responsabilidad de honrar la dirección indicada por su orador inicial. Por lo tanto, a los oradores iniciales generalmente se los evalúa asignándole más peso a si comenzaron el debate en la dirección correcta.

Los segundos oradores de los equipos de Apertura (el Viceprimer Ministro y el Vicelíder de la Oposición) tienen no solo el deber general de apoyar a su líder, sino también la responsabilidad única de la deconstrucción a fondo del trabajo del equipo contrario —el Viceprimer Ministro porque esa es la primera y única vez en la que el equipo de la Proposición de Apertura tendrá la oportunidad de tratar los argumentos constructivos de la Oposición de Apertura y el Vicelíder de la Oposición porque es la última vez que los jueces escucharán al equipo de la Oposición de Apertura—.

Los Miembros (el de la Proposición y el de la Oposición) son principalmente responsables de presentar la extensión de los equipos de Cierre en la ronda. Para reforzar la relación de “competencia y cooperación” entre los equipos de las mismas bancadas es necesario que los Miembros identifiquen una base de apoyo para la dirección ofrecida por el equipo de Apertura y que, al mismo tiempo, se distingan

de ese equipo.

Los Látigos (el Látigo de la Proposición y el Látigo de la Oposición) tienen la responsabilidad única de resumir la ronda a favor de sus lados respectivos. La capacidad de considerar todos los argumentos de la ronda mientras se promueve su lado del debate y, al mismo tiempo, intentar presentar los propios como los más importantes es una tarea desafiante.

Algunas personas están legítimamente preocupadas por el énfasis excesivo en el cumplimiento de los roles como criterio empleado por algunos jueces. Es verdad que los jueces principiantes, en especial, son propensos a un enfoque de tipo “marcar la casilla” y que los deberes de cada rol proporcionan una lista tentadora de expectativas en relación con las cuales es posible medir el trabajo de un orador. Los mejores, sin embargo, limitan su evaluación de una ronda con el cumplimiento de los roles; reconocen que la satisfacción de las obligaciones de los roles es un aspecto importante pero singular del debate exitoso. Estos jueces también reconocen que las expectativas de los roles no son fines en sí, sino medios para asegurar la funcionalidad de la ronda. Si la ronda pone a prueba en profundidad la proposición que se discute, pero los oradores lo hacen sin cumplir sus “roles tradicionales”, un juez excelente premiará a esos equipos y oradores independientemente de su desviación de las expectativas de sus roles.

EL ESTÁNDAR DEL “MEJOR DEBATE”

No muchos jueces se referirían a este estándar como el del “mejor debate”, pero estoy casi seguro de que muchos emplean sus criterios fundamentales.

Expresado de manera simple, el estándar del “mejor debate” se

pregunta: “¿Qué equipo contribuyó más (o le restó más) a la calidad de este debate?”. En otras palabras, los jueces que usan este estándar se preguntan qué hizo cada equipo para que este debate fuera *mejor*.

Si este estándar implicara que los jueces tienen en mente alguna forma platónica del debate ideal, tal implicación no sería del todo inexacta. Ya sea que esa forma esté basada en una amalgama de los mejores debates de los que los jueces hayan sido testigos o sea el producto de la perspectiva más objetiva acerca del enfoque apropiado de la ronda, el “debate perfecto” es un estándar en relación con el cual muchos jueces evalúan los debates.

En un esfuerzo por darle un poco de objetividad a este estándar, recomiendo que los jueces se centren en cuatro criterios para determinar quién contribuyó más a la calidad de la ronda:

Cuestionamiento: ¿Los equipos interrogan los asuntos más relevantes de la ronda?

Avance: ¿Cada discurso u orador hace avanzar el debate con nuevas perspectivas, argumentos o pruebas?

Enfoque: ¿Los equipos evitan distracciones y concentran sus esfuerzos en los asuntos más sustantivos de la ronda?

Presentación: ¿Los equipos exponen un trabajo de oratoria persuasivo?

Estos cuatro factores dan lugar a una forma más estructurada e imparcial de determinar qué equipo ha hecho más para que el debate

fuera mejor. Los equipos que contribuyen más en estas áreas son normalmente aquellos que mejoran el debate al acercarlo a la ronda de debate ideal. Por el contrario, quienes fracasan en estas áreas a menudo le restan valor a la calidad general de la ronda.

El estándar del mejor debate también implica que el mejor curso de la estrategia no siempre es el camino fácil. Como vimos en el capítulo 7, la inclinación natural de los debatientes a tratar de definir el debate en términos más favorables para ellos puede no producir el mejor debate⁵⁴. Por lo general, el mejor debate es el que tiene un terreno amplio para ambos lados, que le permite a cada lado cuestionar todo el abanico de asuntos sugeridos por la moción (o, al menos, aquellos que podrían surgir). Los debatientes harían bien en tener presente que el mejor debate para ellos (es decir, el que les brinda el terreno más limitado y defendible) es rara vez el mejor desde el punto de vista de los jueces (es decir, el que presenta el mayor terreno para que la proposición sea puesta a prueba en profundidad).

LA SUSTANCIA Y LA FORMA

La sustancia y la forma son los estándares habituales con los que se juzgan las rondas con formato PB. Codificados en las Reglas del Debate Parlamentario Mundial (*World Parliamentary Debating Rules*) del Campeonato Mundial Universitario de Debate, estos criterios sirven como expresión general de los factores más básicos sobre los que los jueces deberían tomar una decisión. Como se expresa en esas reglas, la sustancia y la forma se definen de la siguiente manera:

La sustancia

3. 1. 1. La sustancia es el contenido del discurso. Son los

argumentos que un debatiente utiliza para favorecer el desarrollo de su caso y persuadir a la audiencia.

3. 1. 2. La sustancia incluye los argumentos y los razonamientos, los ejemplos, los estudios de casos, los hechos y cualquier otro material que intente promover el caso.

3. 1. 3. La sustancia incluye el material positivo (o sustantivo) y las refutaciones (los argumentos específicamente dirigidos a rebatir los argumentos de los equipos contrarios). La sustancia incluye los Puntos de Información.

La forma

4. 1. 1. La forma es la presentación del discurso. Es el estilo y la estructura que utiliza un debatiente para favorecer el desarrollo de su caso y persuadir a la audiencia.

4. 1. 2. La forma está compuesta por muchos elementos. Principalmente, puede ser evaluada mediante el examen del estilo (la manera de presentar el discurso) y la estructura (la organización) de los oradores⁵⁵.

Con un modelo general de evaluación en mano y luego de haber tratado algunos de los estándares más comunes utilizados por los jueces de debates con formato PB, podemos ahora dirigir nuestra atención a describir las principales características del proceso de tomar una decisión después de una ronda.

Llegar a una decisión

Para llegar a una decisión sobre qué equipo debería ser clasificado

primero, segundo, tercero y cuarto, los jueces deben revisar y evaluar las líneas de argumentación en competencia presentadas por cada uno de los cuatro equipos. Comparar los argumentos del debatiente que habló en los primeros siete minutos de una ronda de debate con los del que habló en los últimos siete es una tarea desafiante. En esta sección, describo las características más salientes de un abordaje que le da estructura y dirección a ese proceso.

La comparación del trabajo relativo de cada equipo en un debate requiere que los jueces atraviesen seis pasos:

1. Identificar la proposición.
2. Identificar los asuntos.
3. Determinar el ganador de cada asunto.
4. Determinar la importancia de cada asunto.
5. Evaluar el trabajo de cada equipo con relación a los asuntos.
6. Justificar e informar la decisión.

Para bosquejar un plan para la evaluación de las líneas de argumentación en competencia, trataré cada uno de estos pasos en orden⁵⁶.

1. IDENTIFICAR LA PROPOSICIÓN

En el capítulo 4, me referí a la naturaleza y la función de los puntos de estasis en un debate. A la lista de beneficios derivados de los puntos de estasis claramente identificados debería agregar que los identificados y articulados con claridad les permiten a los jueces evaluar el trabajo de cada equipo de una manera más precisa y minuciosa. Al comenzar identificando los lugares en los que los argumentos de cada

equipo entraron en conflicto con los de sus oponentes, el juez estará en mejores condiciones de evaluar los méritos relativos de los argumentos de cada equipo.

El primer punto de estasis que el juez debería identificar es el principal de la ronda: la proposición. Como fue señalado, la proposición es el principal límite entre los lados de la Proposición y la Oposición en la ronda, y funciona como la línea divisoria en el terreno sobre el que están en desacuerdo.

Las proposiciones pueden provenir de la moción dada a los equipos o emerger de los argumentos presentados en esa ronda. Si es muy sencilla, ella misma puede servir como la proposición para la ronda. La moción “Esta casa reconocería la independencia de Abjasia” define un terreno claro para la Proposición y la Oposición y, por lo tanto, probablemente serviría como la proposición. Otras mociones, tales como “Esta casa cree que los líderes religiosos deberían escuchar la opinión pública”, proporcionan una dirección menos clara. Estas mociones confían en que los equipos negocien la proposición de la ronda. Por ejemplo, la Proposición de Apertura podría elegir llevar adelante un caso que sostenga que la Iglesia católica debería ser más proactiva en reconocer y abordar los asuntos de abuso sexual de menores de edad por parte de sacerdotes católicos. Cuando la Proposición elige definir un caso que está más enfocado y es más específico que la moción ofrecida, y cuando la Oposición acepta ese caso como el foco del debate, esa interpretación se convierte en la proposición para la ronda.

Si bien la proposición usualmente será explícita en la ronda, habrá casos en los que ninguna de las partes haga claro el foco central. En ellos, el juez debe formular una proposición que funcione como el punto de estasis central. Esta tarea es un punto de partida para su evaluación

y después servirá como un parámetro para juzgar los argumentos presentados por los equipos.

Al crear una proposición, un juez debería formular una afirmación clara y equilibrada. Para ser clara, una afirmación de una proposición debería definir el territorio para los equipos de la Proposición y de la Oposición de una manera que haga obvias sus responsabilidades. Una afirmación de una proposición equilibrada evitará expresar la controversia de un modo que podría favorecer a uno u otro lado.

2. IDENTIFICAR LOS ASUNTOS

Mientras cada debate es definido por la proposición que divide el terreno entre la Proposición y la Oposición, a medida que el debate avance surgirán puntos de estasis más específicos. Conocidos como asuntos, estos puntos de estasis menores son aquellos lugares donde los argumentos particulares de cada equipo interactúan con las respuestas de los equipos contrarios.

Los asuntos surgen a medida que la ronda avanza. Pueden provenir de los esfuerzos explícitos de los debatientes; en una situación ideal, los debatientes de ambos lados están de acuerdo sobre cuáles son los relevantes de la ronda. En ciertas rondas, los cuatro equipos —de manera explícita o implícita— pueden estar de acuerdo para estructurar sus argumentos alrededor de esos asuntos. Desafortunadamente, en la mayoría de los casos los equipos en un debate no identifican los asuntos con tanta claridad. Cuando no lo hacen, los jueces deben analizar con cuidado los argumentos de cada equipo para determinar su importancia, tratar de formular afirmaciones razonables de los asuntos que sean relevantes para la proposición e incluyentes de los argumentos de los equipos y, finalmente, evaluar en relación con estos

asuntos los diversos argumentos presentados.

Consideremos una ronda sobre una moción que fue popular hace unos años: “Los Estados Unidos deberían cortar todas las relaciones con el régimen pakistaní de Musharraf”. En este debate, la Proposición de Apertura presentó un caso enfocado principalmente en el objetivo declarado de la política exterior estadounidense de democratizar las naciones de Medio Oriente. Luego, procedió a señalar cómo Pervez Musharraf había tomado medidas para frustrar el proceso democrático y de qué manera la alianza continuada de los Estados Unidos con su administración condenaba a los Estados Unidos a la hipocresía. La Oposición de Apertura respondió que la Guerra Mundial contra el Terrorismo requería aliados regionales en Medio Oriente y Asia del Sur, y que Musharraf, por sus defectos, había sido un socio confiable en esa guerra. La Proposición de Cierre presentó una extensión centrándose en cómo retirarle nuestro apoyo a Musharraf lo obligaría a desarrollar un acuerdo de reparto del poder con la ex Primera Ministra pakistaní Benazir Bhutto y en que esa coalición resolvería la tensión política en Pakistán. La Oposición de Cierre estuvo en desacuerdo e hizo su extensión con un argumento que sostenía que retirarle el apoyo a Musharraf solo lo obligaría a encontrar otras bases de poder mediante la tolerancia a un movimiento fundamentalista islámico en crecimiento en el norte de Pakistán.

Aunque los equipos en este debate no identificaron explícitamente los asuntos que disputaban, los jueces reconocieron temas en los argumentos intercambiados. Para organizar su consideración de los argumentos presentados en la ronda, los jueces formularon tres asuntos alrededor de los cuales considerar los diversos argumentos presentados por cada equipo. Esos asuntos incluyeron:

1. ¿Qué objetivos de política exterior guían a los Estados Unidos en su formación de alianzas?
2. ¿La alianza de los Estados Unidos con Musharraf favoreció o dificultó el logro de esos objetivos?
3. ¿Qué sucederá si los Estados Unidos retiran su apoyo a Musharraf?

Estas expresiones de los asuntos fueron valiosas porque incluían todos los argumentos presentados por los equipos en la ronda. Más en concreto, estos son los asuntos relevantes para determinar la verdad o falsedad de la moción. Observemos, también, que hay una progresividad lógica en el orden de los asuntos: antes de que los jueces pudieran evaluar la alianza de los Estados Unidos con Musharraf en relación con nuestros objetivos de política exterior, primero tuvieron que resolver cuáles eran esos objetivos. Una vez que pudieron determinar si la alianza de los Estados Unidos favorecía u obstaculizaba el cumplimiento de esos objetivos, fueron capaces de dirigir su atención a la cuestión del resultado probable de una retirada de apoyo. Esta progresividad es el resultado natural de un enfoque racional y lineal de la toma de decisiones; al considerar los argumentos presentados por los equipos, los jueces deberían tratar de ordenar los asuntos de un debate de una manera lógica.

3. DETERMINAR EL GANADOR DE CADA ASUNTO

Una vez que los jueces han identificado la proposición de la ronda y los asuntos relevantes para esa proposición, comienza el trabajo real de la evaluación. Los jueces deben ahora determinar qué lado prevaleció en la captura de terreno en cada asunto. Para hacerlo, deben juzgar los argumentos de cada equipo y su interacción con los presentados por los

otros equipos de la ronda.

Si bien determinar los argumentos de qué equipo prevalecieron es un ejercicio complejo y subjetivo, algunos puntos harán más fácil este proceso: en primer lugar, si los dos primeros pasos fueron completados correctamente, los jueces pueden reconocer fácilmente dónde (es decir, sobre qué asuntos) compiten los argumentos de los equipos. Esta estructura clara es esencial para determinar qué argumentos prevalecen: para saber qué argumento de cualquier lado de un punto común gana, primero es necesario saber qué asuntos están en disputa.

Luego de estructurar los argumentos de manera que estén claramente opuestos unos a otros, los jueces deben entonces evaluar los méritos del argumento de cada equipo en relación con cada asunto. De nuevo, si bien determinar qué argumento consideramos más persuasivo es un proceso inherentemente subjetivo, la tarea puede estar guiada por estándares tradicionales de calidad argumentativa: *verdad* y *validez*.

Verdad

El estándar de la verdad pregunta: “¿Los argumentos de qué lado son más creíbles?”. Para evaluar la credibilidad de un argumento, un juez puede analizar su fidelidad y coherencia.

La *fidelidad* se refiere al mantenimiento de la consistencia externa. En palabras simples, un argumento mantiene consistencia externa si es coherente con lo que el juez sabe que es verdad. Esto es, por supuesto, otra manera de preguntar si una afirmación en particular está basada en pruebas que el juez considera aceptables; los jueces son más proclives a creer afirmaciones sustentadas por esas pruebas. Esto no quiere decir que automáticamente rechazan afirmaciones contrarias a

lo que creen que es verdad, sino solo que los jueces — como todos los seres humanos — son más escépticos con lo que no concuerda con su percepción de lo correcto, verdadero y preciso.

La *coherencia*, por otro lado, se refiere al mantenimiento de la consistencia interna de un argumento. La consistencia interna se mantiene si un argumento no se contradice con otro presentado por el mismo equipo. De manera obvia, una estrategia coherente es esencial para un trabajo exitoso; la presencia de contradicciones entre los argumentos de un equipo es motivo de preocupación.

Validez

Para evaluar la validez de un argumento, el juez debe observar cómo un equipo transmite un argumento. En los términos de la lógica formal, la validez se refiere a la estructura de un argumento; si las premisas y la conclusión se ajustan a un esquema reconocido (y lógico), ese argumento es considerado válido. En términos más informales (y más relevantes para la evaluación de argumentos en un debate competitivo), un juez puede examinar la validez mediante el examen de la *ejecución* y la *expresión* de ese argumento por parte del equipo.

La *ejecución* se refiere al razonamiento utilizado para conectar la afirmación con las pruebas presentadas. Si el razonamiento de un debatiente hace que el fundamento ofrecido sea relevante para la afirmación presentada, se puede decir que es válido. En términos más integrales, un juez también puede observar la función de ese argumento en la estrategia más amplia del equipo. Si un determinado argumento hace una contribución significativa y necesaria para la estrategia de un equipo, o si esa estrategia es particularmente persuasiva en relación con la proposición, el equipo ejecutó bien el argumento.

Otra manera de juzgar la validez de un argumento es evaluar cómo lo *expresa* el debatiente. La fuerza de un argumento es el producto de su contenido y de su expresión; un argumento bien estructurado y transmitido de forma apasionada necesariamente obtendrá más atención que uno mal organizado o presentado con poco entusiasmo.

Estos criterios les permiten a los jueces evaluar el poder relativo de los argumentos de cada lado y decidir cuál prevaleció en cada asunto. Una vez que los jueces saben qué lado ganó cada asunto, deben determinar su importancia relativa para la proposición en debate.

4. DETERMINAR LA IMPORTANCIA DE CADA ASUNTO

Una vez que los jueces llegan a una determinación acerca de qué lado ganó cada asunto, pueden entonces evaluar la importancia relativa de cada uno de ellos. Como vimos en el capítulo 3, todo asunto puede ser ganado por la Proposición o la Oposición (representado a continuación por el movimiento horizontal de la línea divisoria dentro de un asunto) y ese mismo asunto puede ocupar relativamente más o menos de la atención de los jueces que los otros (representado por la expansión vertical de los asuntos en relación con cada uno de los demás).

Para determinar la importancia relativa de cada asunto, los jueces deben volver a la proposición en que se centran los asuntos y preguntarse cuáles son más relevantes para la proposición tratada. Así, deben darles más peso a los que abordan la cuestión de forma más directa y menos a los considerados secundarios para la proposición. Esto no es, obviamente, una ciencia exacta. Para determinar qué asuntos son más importantes es necesario evaluar diversos factores, que incluyen analizar cuáles son más relevantes para la moción en debate, cuáles

afirman los debatientes que son más importantes y cómo cada asunto se relaciona con la estrategia global de cada equipo.

Al término de este proceso, los jueces deberían tener una idea clara de qué lado (la Proposición o la Oposición) ganó cada asunto y de qué tan importantes son para la proposición que se considera. Al final de nuestro debate hipotético sobre la prohibición del tabaco en el capítulo 3, el “territorio” de la ronda estaba dividido de la siguiente manera:

Proposición		¿Salud?	Oposición
Proposición	¿Consecuencias económicas?		Oposición
Proposición		¿Derechos de los fumadores?	Oposición

Sobre la base de la consideración de los jueces de los asuntos de la ronda, es claro que, si bien la Oposición demostró que habría consecuencias económicas y una violación a los derechos de los fumadores si se prohibieran los productos de tabaco, los jueces fueron convencidos de que el asunto de la salud —claramente ganado por el lado de la Proposición— era el más importante de la ronda.

5. EVALUAR EL TRABAJO DE CADA EQUIPO CON RELACIÓN A LOS ASUNTOS

En el debate con formato PB, a diferencia de otros formatos, determinar qué lado prevaleció en la proposición no establece de

forma automática quién ganó la ronda. El formato PB requiere que los jueces decidan qué equipo debería ser clasificado primero, segundo, tercero y cuarto en la ronda. A esa complicación se suma que no hay un reconocimiento de un “lado” ganador. Existe la posibilidad muy real de que equipos opuestos sean clasificados de forma que ningún lado sea un claro ganador: es no solo probable, sino también normal que la Proposición de Apertura sea clasificada primera; la Oposición de Apertura, segunda; la Oposición de Cierre, tercera; y la Proposición de Cierre, cuarta. En tal escenario, ambos “lados” han recibido un número igual de puntos, con lo que no se indica una “victoria” para ninguno. Debido a que los equipos en una ronda con formato PB reciben una clasificación ordinal, determinar el lado ganador nunca es suficiente. Un juez también debe determinar qué equipos contribuyeron más significativamente al trabajo global en la ronda.

Otra manera de expresar esta situación, consistente con la metáfora del “mapa mental” usada a lo largo de este libro, es que el equipo ganador es el que ocupa la mayor parte de la atención de los jueces al final de la ronda. El equipo del segundo lugar, la segunda mayor parte de la atención; y así sucesivamente. Por fortuna, la metáfora del mapa se puede adaptar con facilidad a esta evaluación. Además de representar qué lado ganó cada asunto y la importancia relativa de cada uno, el territorio del debate puede ser representado en un mapa para mostrar la contribución de cada equipo a ese trabajo:

Proposición de Apertura		Oposición de Apertura
<i>¿Salud?</i>		Oposición de Cierre
Proposición de Cierre		
Proposición de Apertura	<i>¿Consecuencias económicas?</i>	Oposición de Apertura
Proposición de Cierre		Oposición de Cierre
Proposición de Apertura	<i>¿Derechos de los fumadores?</i>	Oposición de Apertura
Proposición de Cierre		Oposición de Cierre

De acuerdo con el mapa del territorio de esta ronda, al final de este debate la Proposición de Apertura sería clasificada en primer lugar, ya que no solo estaba en el lado ganador del asunto más crítico, sino que también en la evaluación de los jueces fue el mayor responsable de la demostración de que la salud pública se beneficiaría de una prohibición del tabaco. En los otros asuntos — aunque en última instancia los jueces consideraron que el lado de la Oposición había prevalecido en ambos asuntos menos importantes —, el equipo de la Proposición de Apertura hizo la mayor contribución para el trabajo global de la Proposición en el asunto de las consecuencias económicas y una menor contribución al de los derechos de los fumadores. En cualquier caso, como el mapa representa, los argumentos de la Proposición de Apertura ocupan la mayor parte del territorio en la consideración de los jueces acerca de la ronda.

Los jueces clasificarían al equipo de la Oposición de Cierre en segundo lugar. Este equipo fue responsable de todos los éxitos que disfrutó el lado de la Oposición, como se ve representado por el hecho de que sus

argumentos ocupan el segundo mayor terreno en la consideración de los jueces acerca de la ronda. A pesar de que su lado perdió el debate, queda claro que fue responsable de la mayor parte de los argumentos persuasivos de la Oposición acerca de los tres asuntos (y ganó dos de los tres asuntos, lo que no es probable que los jueces olviden).

La Proposición de Cierre sería probablemente clasificada en tercer lugar, dado su apoyo al lado ganador del asunto más importante y que al menos contribuyó más al trabajo de la Proposición en el asunto de los derechos de los fumadores. Aunque no logró tanto como la Oposición de Cierre, al final ocupa más espacio en la mente de los jueces que la Oposición de Apertura, que, dada su mínima contribución a la tarea de la Oposición en los tres asuntos del debate, sería clasificada en último lugar.

6. INFORMAR LA DECISIÓN

La responsabilidad final de los jueces es informar la decisión. Para juzgar bien es fundamental una devolución oral eficaz. La devolución oral les da a los jueces la oportunidad de explicar cómo interpretaron la ronda y de cumplir su obligación con el principio de educación tratado anteriormente. Si un juez ha seguido los pasos como fueron descritos, una devolución oral eficaz debería ser fácil.

Recomiendo usar los pasos como estructura para la devolución oral. Comenzar por identificar la proposición y explicar cómo se llegó a ella, ya sea desde la moción, la interpretación de los equipos de esa moción o la propia evaluación del punto de enfoque general para los argumentos de los equipos. A partir de ahí, identificar los asuntos que se considera fueron disputados entre los equipos, señalando los argumentos específicos presentados a favor y en contra.

Los siguientes tres pasos en el proceso de evaluación usualmente se combinan. Los temas de qué equipo ganó cada asunto, qué tan importante fue cada asunto en relación con los demás y qué equipo hizo la mayor contribución a la tarea de demostrar o refutar un asunto son normalmente presentados en conjunto con amplias referencias a los argumentos específicos presentados por los equipos. En ocasiones, el mismo argumento que gana un asunto de forma simultánea demuestra que ese asunto es más importante. Identificar al debatiente (o equipo) responsable de la presentación de ese argumento es probablemente la manera en que los jueces destacarán el argumento que más afectó su decisión.

Al final del día, los jueces deben llegar a una decisión y presentar una justificación para ella que tenga presentes los principios orientativos de evaluación tratados con anterioridad. Su decisión debería seguir el modelo del movimiento y presentar un esfuerzo de buena fe por considerar todos los argumentos expuestos por cada equipo y su mérito relativo. Cuando está bien hecha, la contribución de los jueces es un acompañamiento satisfactorio para los esfuerzos intelectuales de los debatientes.

NOTAS

1. Burke, Kenneth y Joseph R. Gusfield: *On symbols and society*. Chicago: University of Chicago Press, 1989.
2. Berger, Charles R. y Richard J. Calabrese: "Some explorations in initial interaction and beyond: Toward a developmental theory of interpersonal communication". *Human Communication Research* 1 (2, Winter): 99, 1975.
3. Foucault, Michel: *The archaeology of knowledge*. Trans. A. M. Sheridan Smith. New York: Pantheon, 1972.
4. Esto es, por supuesto, una simplificación drástica del proceso. Rara vez los límites del discurso público son tan claros como en una ronda de debate; rara vez el discurso público llega a su fin de manera tan clara y concluyente como la decisión que puntúa una ronda de debate. A pesar de ello —y reconociendo que, aun cuando la opinión "mayoritaria" se ha formado, todavía puede existir una opinión "minoritaria" fuerte y vociferante— esto provee una explicación útil del rol que cumple la argumentación en la formación de la interpretación colectiva.
5. Por supuesto, la lista de técnicas y tácticas "permitidas" está regida por límites éticos inherentes a toda interacción humana: honestidad, buena fe, tolerancia, no violencia y muchos otros valores que gobiernan nuestros esfuerzos persuasivos fuera de una ronda de debate. Estos límites no deben ser dejados en la puerta de la sala de debate.
6. Trapp, Robert y William Driscoll: *Discovering the world through debate: A practical guide to educational debate for debaters, coaches and judges*. 3rd ed. New York: International Debate Education Association, 2005.
7. La comunicación relacional, según Trapp, también puede tratar relaciones de similitud en las que el argumentador intenta demostrar la semejanza (o desemejanza) de las cosas. Agregaría que la argumentación referida a relaciones coexistentes —argumentos que afirman que dos (o más) cosas existen simultáneamente y relacionadas entre ellas— también debería ser incluida en este modo de argumentación. Como señala Trapp, sin embargo, ninguna de estas relaciones es de tanto interés para el debatiente como las causales.
8. Por cierto, de modo similar estos científicos confiarían en argumentos para establecer la probabilidad de sus afirmaciones causales. El método científico está basado en la afirmación de una relación (normalmente) causal, la recolección de pruebas que demuestran la existencia de esa relación y, finalmente, la interpretación de esas pruebas a través de la construcción de argumentos sobre su significado.
9. Lakoff, George y Mark Johnson: *Metaphors we live by*. Chicago: University of Chicago Press, 1980.
10. Ciertamente, hay algunas consideraciones estratégicas para el ordenamiento de los asuntos; el principio de primacía y recencia, por ejemplo, sugiere que cuando presentamos los asuntos debemos tratar a los más importantes para nuestro éxito al comienzo o al final,

ya que es más probable que atraigan la atención de la audiencia en esas posiciones. Sin embargo, no hay ninguna relación lógica entre estos asuntos.

11. Este es un buen lugar para señalar que separar la estructura de un argumento de su sustancia es imposible: la sustancia de un argumento ES el modo en que está estructurado; la estructura de un argumento ES su sustancia. Lo que distingue a un argumento de otras formas de pensamiento (sentimientos, impresiones, intuiciones, etc.) es que expresa una relación en particular entre las ideas; una no puede ser separada de la otra. Dicho esto, hay algo de claridad que puede obtenerse si se hace de cuenta que esta distinción es posible.

12. Ver, por ejemplo, la discusión de Aristóteles sobre los *topoi* en *The Rhetoric* (Aristotle: *The art of rhetoric*. New York: Penguin Books, 1991) y la consideración de Perelman y Olbrechts-Tyteca sobre los *loci* en *The New Rhetoric* (Perelman, Chaïm y Lucie Olbrechts-Tyteca: *The new rhetoric: A treatise on argumentation*. Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press, 1969).

13. Para una introducción breve a la psicología de la Gestalt, ver: Richards, Graham: *Putting psychology in its place: An introduction from a critical historical perspective*. New York: Routledge, 1996.

14. El análisis de Trapp sobre los estándares de aceptabilidad, relevancia y suficiencia en *Discovering the World through Debate* se basa en el trabajo de Johnson y J. Anthony Blair en *Logical Self Defense* (Johnson, Ralph H. y J. Anthony Blair: *Logical self defense*. New York: McGraw-Hill, 1994) y en *A Practical Study of Argument* de Govier (Govier, Trudy: *A practical study of argument*. Belmont, CA: Wadsworth, 2001).

15. Para un examen más a fondo de estos tipos de razonamiento y las pruebas para cada tipo (es decir, la determinación de la *relevancia* de la relación entre la afirmación y las pruebas), ver Trapp, capítulo 5.

16. En su explicación del estándar de suficiencia, Trapp hace referencia a los diversos niveles de prueba requeridos por los diferentes aspectos del sistema de justicia estadounidense. En el sistema penal estadounidense, por lo general, para que sea aceptado un argumento debe ser probado “más allá de toda duda razonable”. En los tribunales civiles estadounidenses, por otro, un argumento que demuestre la preponderancia de las pruebas (o el 51% de certeza) reside en una parte en particular será aceptado. Trapp también observa que la suficiencia está ligada a las consecuencias de aceptar o rechazar el argumento presentado. Un argumento con consecuencias más drásticas (“deberíamos actuar ahora para detener el cambio climático global”) puede requerir un estándar de suficiencia menor que uno que produce consecuencias menos drásticas, simplemente porque el riesgo de no aceptar un argumento de ese tipo es enorme. En el caso del ejemplo del cambio climático global, no aceptar el argumento y, en consecuencia, no actuar, nos somete potencialmente a las consecuencias más extremas del colapso ambiental.

17. Goodnight, G. Thomas: “The personal, technical, and public spheres of argument: A speculative inquiry into the art of public deliberation”. *Journal of the American Forensics Association* 18 (4, Spring): 214, 1982.

18. Ver en el capítulo 2 la referencia a la ocupación de “espacio” psicológico en la mente del juez.

19. Ver *proposiciones* y *asuntos* en el capítulo 3.

20. Para más información sobre por qué los argumentos deben ser agrupados, rever la explicación acerca de los puntos de estasis y de los asuntos en particular, en el capítulo 3.

21. Hayakawa, S. I. y Alan R. Hayakawa: *Language in thought and action*. 5th ed. San Diego, Calif.: Harcourt Brace Jovanovich, 1990.

22. Escuché por primera vez usar esta analogía a John Meany, director de debate en el Claremont McKenna College, en una sesión de entrenamiento para debatientes principiantes en el formato PB, durante un torneo organizado por Claremont Colleges, en octubre de 2005. Meany y Kate Schuster también emplean esta analogía en su texto de 2002 *Art, Argument and Advocacy* (Meany, John y Kate Shuster: *Art, argument and advocacy: Mastering parliamentary debate*. New York: International Debate Education Association, 2002).

23. El término “modelo” es el nombre frecuente para esta parte del caso en el circuito informal que compite en el formato PB. Otros formatos de debate académico —de forma más notoria, la comunidad estadounidense de debate de políticas— llaman a esta parte de un caso el “plan”. En los debates en las legislaturas alrededor del mundo, normalmente se discute la acción propuesta que está en debate como una “política” o una “propuesta”. Todas estas cosas cumplen la misma función.

24. Por favor, ver el capítulo 9 para un análisis más completo del estándar del “mejor debate”.

25. Para una mayor discusión de lo que parece ser un consejo contradictorio (“para ser evaluado favorablemente, define la moción de una manera que abra la puerta a los argumentos de la Oposición”), ver mi explicación de la cuarta paradoja del debate en el capítulo 7.

26. Aunque incluso en esta situación se puede presentar un buen caso si el Líder de la Oposición simplemente reconoce el error y luego involucra a la Proposición de Apertura en el debate acerca del castigo corporal. Por el bien del debate (y para evitar volver irrelevante al menos a una octava parte —si no a una cuarta parte— de él), debatir sobre hacer ilegal al castigo con golpes podría ser la mejor opción del Líder de la Oposición.

27. Ver las Reglas del Campeonato Mundial Universitario de Debate: Parte 2, Sección 2. 1. 3., en relación con los requisitos para que una interpretación de una moción sea aceptable (*World Universities Debating Championships Rules*. World Debating Website. 2006 [citado el 9 de febrero de 2009]. Disponible en http://flynn.debating.net/Colmmain_wudc.htm).

28. Por supuesto, una opción disponible para el Líder de la Oposición es objetar la definición del Primer Ministro, ofrecer un caso argumentando en contra de la interpretación “correcta” de la moción y después argumentar en contra de la interpretación incorrecta promulgada por la Oposición de Apertura. Cualquier general exitoso dirá, sin embargo, que pocas guerras libradas en dos frentes son exitosas. Más concretamente, al involucrarse con la interpretación “incorrecta”, el Líder de la Oposición corre el riesgo de darle legitimidad solo por el acto de prestarle atención. Se debe elegir con cuidado.

29. Reglas del Campeonato Mundial Universitario de Debate: Parte 2, Sección 2. 3.

30. Reglas del Campeonato Mundial Universitario de Debate: Parte 3, Sección 3. 2. 5.
31. Ver en el capítulo 3 la función de las proposiciones y los asuntos; en el capítulo 9, la explicación sobre la evaluación de los asuntos en relación con la proposición.
32. Este es un buen lugar para recordarle al lector que el capítulo más útil de este libro es el de cómo juzgar un debate. Los debatientes que quieren saber cómo ganar una ronda deberían, primero, saber cómo piensan los jueces.
33. Baron, Jonathan: *Thinking and deciding*. 3rd ed. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 5, 2000.
34. *Ibidem*, 6.
35. *Ibidem*, 15.
36. *Ibidem*, 8.
37. La caracterización de Baron del motivo para el pensamiento se corresponde bien con el análisis sobre la fuerza de motivación de la “incertidumbre” del capítulo 1. En ambos casos, la ansiedad ante lo desconocido motiva algún esfuerzo cognitivo.
38. Como fue discutido en el capítulo 5, la mejor opción en este caso era la definición más amplia. Esta opción no solo refleja la práctica actual como existe en el debate competitivo con formato PB, sino que también satisface más claramente el estándar del “mejor debate” usado por muchos jueces al determinar el orden de clasificación de la ronda.
39. Baron, op. cit, 9.
40. Esta no es la única fuente de objetivos que puede pesar en la decisión de los jueces. Como señalamos, Baron sostiene que los elementos descubiertos en el proceso de búsqueda pueden provenir de dos fuentes: las externas —tales como las defendidas por los debatientes en la ronda— y las internas del propio individuo que toma la decisión. En otras palabras, el juez puede traer a la ronda su propia concepción de los objetivos relevantes para la decisión que tomará. Muchos jueces han frustrado (o educado) a un debatiente con un comentario como “perdiste un punto relevante en el debate al ignorar X”, en que “X” era el objetivo que el juez consideraba importante (pero no fue tratado en el debate). Los debatientes pueden mitigar esto de dos maneras: primero, deben analizar a fondo cada proposición para descubrir y abordar todos los objetivos del sistema relevante para el proceso de toma de decisiones. En segundo lugar, deberían hacer todo lo posible para estar al tanto de cualquier señal contextual relevante para determinar qué considerarán importante los jueces: se deben revisar los sistemas de valores para reflexionar sobre qué señales ayudarán a tomar esta determinación.
41. Por supuesto, la eficiencia del combustible tiene beneficios más allá del dinero que se ahorra. El impacto ambiental de consumir menos combustibles fósiles puede ser la principal preocupación del comprador, caso en que el objetivo del costo no incluiría la eficiencia del combustible.
42. Rokeach, Milton: *The nature of human values*. New York: Free Press, 1973.
43. Foulk, T. Griffith: “The form and function of koan literature: A historical overview”. En *The koan: Texts and contexts in Zen Buddhism*, eds. Steven Heine and Dale Stuart Wright, 322. Oxford, UK: Oxford University Press, 2000.
44. Para más información acerca del uso de los objetivos para guiar las elecciones estratégicas, ver la sección del capítulo 8 sobre el “análisis de objetivos”.
45. Para más información acerca del uso de la presunción para fortalecer tus argumentos, ver las técnicas ofensivas en el capítulo 8.
46. Ver en el capítulo 9 el modo en que el estándar del “mejor debate” opera como criterio para la evaluación por parte de los jueces.
47. Reglas del Campeonato Mundial Universitario de Debate: Parte 2, Sección 2. 1. 3.
48. Whately, Richard: *Elements of rhetoric*. Carbondale: Southern Illinois University Press, 1963.
49. World Medical Association: *World medical association declaration of Helsinki: Ethical principles for medical research involving human subjects*. Helsinki, 1968. Disponible en <http://www.wma.net/e/policy/b3.htm>.
50. Hay varias maneras de determinar qué creen los jueces: por ejemplo, hacer generalizaciones a partir de sus características demográficas, preguntarles a otros equipos o valerse de ocasiones anteriores en las que se hayan desempeñado como jueces en las rondas.
51. Bitzer, Lloyd F.: “The rhetorical situation”. *Philosophy and Rhetoric* 1, (1, Winter): 1, 1968.
52. Debería ser obvio a esta altura que la colusión implícita es una opción que puede ser ejercida con mayor eficacia por los equipos de Cierre. El equipo de la Proposición de Apertura tiene pocas opciones en cuanto a con qué equipo desarrollar una correlación estratégica: ya que ningún otro equipo además de la Oposición de Apertura presentará sus argumentos antes de que la Proposición de Apertura termine de hablar, es con la Oposición de Apertura con quien debe involucrarse. Dicho esto, hay maneras sutiles de utilizar esta táctica incluso para los equipos que se encuentran en las posiciones de Apertura; esas maneras son tratadas en la sección sobre la “implementación de la correlación”.
53. En particular, la *Guide to Chairing and Adjudicating a Worlds Debate* (Guía para Moderar y Juzgar un Debate del Mundial), adoptada por el *World Universities Debating Council* (Consejo de Debate Universitario Mundial), es una introducción muy completa a la administración de una ronda con el estilo del Campeonato Mundial (Abdullah, Omar S., Ian Lising, Steven L. Johnson y Ray D’Cruz: *Guide to Chairing and Adjudicating a Worlds Debate*. World Debating Website. 2005 [citado el 9 de febrero de 2009]. Disponible en <http://flynndebating.net/omarguide.htm>).
54. Ver el tratamiento de la paradoja N.º 4 en el capítulo 7.
55. Reglas del Campeonato Mundial Universitario de Debate: partes 3 y 4.
56. Esta sección se basa en gran parte en mi escrito para la *Section 6: Evaluating Competing Lines of Argument* (Sección 6: Evaluación de Líneas de Argumentación en Competencia) de la *Guide to Chairing and Adjudicating a Worlds Debate* (Guía para Moderar y Juzgar un Debate del Mundial).

