



debat**e**scolar

ESTRUCTURA Y ORGANIZACIÓN DE LAS IDEAS



La capacidad para hablar en público es esencial para la participación eficaz en debates. Desde la antigüedad clásica, el estudio y la práctica de la oratoria son partes fundamentales de la formación educativa, y la habilidad para comunicar sigue siendo fundamental en los debates políticos, sociales y culturales de nuestros días. Aprender habilidades básicas para hablar en público nos ayuda a aumentar la confianza en nosotros mismos y a mejorar nuestras capacidades comunicativas y argumentativas.

Vamos a analizar la estructura y organización de las ideas a la hora de preparar un buen discurso

Estructura y organización

En la base de todo buen discurso, se encuentra una estructura clara y una buena organización. Los mismos principios que ayudan a estructurar un discurso público pueden ser aplicados también al armado de *discursos constructivos* — discursos que presentan los argumentos básicos a favor o en contra de la resolución— y *de refutación* en un debate.

- a. **Primero:** en un discurso público, es importante limitar la *cantidad de puntos* que se van a enunciar, de modo de facilitar a la audiencia la tarea de escuchar y comprender plenamente cada uno de ellos.
- b. **Segundo:** un discurso público eficaz repite sus puntos principales a lo largo del desarrollo, lo que facilita que la audiencia los identifique y los siga.
- c. **Tercero:** un buen discurso público utiliza cuidadosamente transiciones entre sus puntos principales para unir las distintas partes que lo conforman.

a. La **cantidad de puntos desarrollados en un discurso** debe ser tal que sea posible abarcarlos adecuadamente en los tiempos de presentación establecidos. Por ejemplo, en un discurso de cinco minutos, será muy difícil desarrollar ocho argumentos. Por lo general, dados los límites de tiempo establecidos para las rondas de un debate, los oradores tratan de limitar la cantidad de argumentos a entre tres y cinco. Si los tiempos son menores, se pueden desarrollar menos argumentos e, incluso, en algunos casos pueden ser eficaces dos argumentos; sin embargo, un discurso constructivo tipo no debería tener menos de dos o tres argumentos, de manera de hacer ver a la audiencia que el orador y su equipo cuentan con más de una buena razón para defender o rechazar la resolución. Al mismo tiempo, desarrollar más de cinco argumentos puede resultar contraproducente, ya que pueden producir confusión entre la audiencia. Por ejemplo, en un discurso constructivo de cinco minutos, si se descuenta el tiempo utilizado para la introducción y para las conclusiones finales, un orador que



desarrolla cinco argumentos cuenta con menos de un minuto para explicar cada uno de ellos.

b. La **repetición de las ideas más importantes** de un discurso se realiza usualmente de la siguiente manera:

- un anticipo de los argumentos en la *introducción*,
- un desarrollo claro y completo de cada uno de los argumentos durante el *cuerpo*,
- un repaso o revisión de sus aspectos principales en la *conclusión*.

Un viejo dicho describe la estructura del discurso:

“Dile a tu audiencia lo que vas a decir, dile lo que tienes para decirle y, finalmente, dile lo que ya le has dicho”.

En otras palabras, un discurso constructivo debe repetir sus ideas principales al menos tres veces para que los otros participantes del debate, los jueces y la audiencia puedan comprender y seguir con mayor facilidad las líneas argumentativas principales ofrecidas en el debate.

Además de considerar la cantidad de ideas principales, es importante mantener un balance adecuado en la cantidad de tiempo destinado para el desarrollo de cada una. En otras palabras, debemos asegurarnos de utilizar el tiempo de manera de poder explicar cada uno de los argumentos para que sean correctamente comprendidos por la audiencia, el jurado y el otro equipo. Por ejemplo, si disponemos de cinco minutos, deseamos explicar tres argumentos y destinamos cuatro minutos a explicar los dos primeros, es posible que

no tengamos tiempo suficiente para explicar el tercero. Planificar y administrar el uso de los tiempos es fundamental para poder transmitir las ideas con eficacia.

En la estructuración de los puntos principales de un discurso, se debe considerar lo que se denomina *estructura paralela*. La idea de esta estructura es presentar los argumentos de manera tal que sean similares en extensión y en la selección de palabras. Por ejemplo, en un debate acerca de la *adopción de un seguro de salud universal para todos los ciudadanos*, las siguientes afirmaciones ilustran cómo un orador a favor podría elaborar sus argumentos principales en una estructura paralela:

1) La adopción de un seguro de salud universal constituiría un gran incentivo para reactivar la economía de nuestro país.



2) *La adopción de un seguro de salud universal aumentaría el bienestar de los ciudadanos de nuestro país.*

3) *La adopción de un seguro de salud universal mejoraría la situación de los médicos y otros trabajadores de salud en nuestro país.*

Nótese que cada una de estas tres afirmaciones comienza con una proposición común: “La adopción de un seguro de salud universal...” y finaliza con “...nuestro país”. Asimismo, todas las afirmaciones poseen una extensión parecida. Estos rasgos comunes otorgan a los argumentos sonidos y armonías similares, y así facilitan a la audiencia, a los jueces y a los otros participantes la posibilidad de detectar cuándo los argumentos principales son nombrados. En este caso, al escuchar “La adopción de un seguro de salud universal...”, todas las personas presentes sabrán que, probablemente, se presenta un argumento principal.

Finalmente, para favorecer que la audiencia, los jueces y el equipo contrario identifiquen cada uno de los argumentos es importante verificar que su idea principal pueda resumirse en una frase corta (“reduce la contaminación”, “viola el derecho a la vida”, “promueve la delincuencia”, etc.).

c. Los **conectores o elementos transicionales** son otros elementos para considerar porque contribuyen a unir las distintas partes del discurso. El pasaje de un argumento al otro debe ser claro en todos los discursos y una manera de lograrlo es a través de una *transición en dos partes*. Tomemos como ejemplo los primeros dos argumentos que utilizamos a favor del seguro universal de salud. Una transición en dos partes entre ellos podría ser:

Ahora que hemos visto cómo un seguro de salud universal es un incentivo para reactivar la economía de nuestro país, avancemos hacia mi segundo argumento, que apunta a demostrar que un seguro de salud universal mejoraría el bienestar de nuestra población.

Este ejemplo ilustra cómo el orador utiliza una transición en dos partes para indicar a la audiencia “dónde estábamos” y “hacia dónde vamos a continuación”. En otras palabras, el orador conecta el argumento que acaba de presentar con el que le sigue de acuerdo con su línea de razonamiento. Es muy importante utilizar estos conectores a lo largo del discurso, ya que permiten a la audiencia saber hacia dónde está yendo el orador con su razonamiento y cuándo pasa de una idea a la otra.

Otro conector que se puede utilizar —particularmente cuando se desarrollan argumentos un poco más complejos— es una previsualización interna. Ésta no



debe ser confundida con el anticipo o resumen de los argumentos en la introducción o el cierre del discurso; es, en cambio, un adelanto ubicado *al comienzo de la explicación* de cada uno de los argumentos, que apunta a añadir claridad a ese argumento en particular. Volvamos a nuestro ejemplo sobre el seguro de salud universal para ilustrar este conector; la siguiente podría ser una previsualización interna del argumento principal relacionado con el *bienestar de los ciudadanos*:

A continuación demostraremos cómo un seguro de salud universal mejora la salud física, el bienestar psicológico y, en suma, contribuye a una sociedad más sana y fuerte.

“Salud física, bienestar psicológico y una sociedad más sana y fuerte” son subpuntos dentro del argumento principal acerca del bienestar de los ciudadanos, que ayudan a fortalecerlo y proporcionan a la audiencia más elementos para comprenderlo y recordarlo.

Las *marcaciones temporales* son otros conectores básicos utilizados por oradores. Son palabras o frases cortas que ayudan a la audiencia a saber en qué parte del discurso se encuentra el orador. Por ejemplo, el orador está utilizando marcaciones temporales cuando dice “mi primer argumento es...”, “...mi segundo argumento es...” o “finalmente, mi tercer argumento es...”, entre otras. Palabras como “primer”, “segundo”, “finalmente” o “tercer” son marcaciones temporales porque ayudan a la audiencia a seguir el discurso en su progresión y, al igual que los conectores, indican el pasaje entre argumentos o ideas. Las marcaciones temporales son muy utilizadas para que la audiencia siga el discurso y los buenos oradores las utilizan para ordenar y estructurar sus discursos.

Hemos visto, entonces, elementos transicionales y conectores que utilizan frases, palabras y ubicaciones temporales. Sin embargo, no debemos olvidarnos de un elemento de transición al que en ocasiones tememos: los silencios. Al hablar, muchas veces utilizamos expresiones como “eem”, “esteem” u otras, que, sin significar nada, no hacen más que rellenar pausas que nos resultan incómodas. Creemos usualmente que los silencios, mientras damos un discurso, nos hacen parecer poco preparados o faltos de concentración. Esto es falso: las pausas — especialmente a continuación de partes importantes en un discurso — son bienvenidas por la audiencia, ya que le permiten reflexionar acerca de lo que estamos diciendo y asimilarlo. Si nosotros estamos cómodos con nuestras pausas, nuestra audiencia lo estará también.

Así que tomémonos tiempo para preparar nuestro discurso y reemplacemos los “eem”, “esteem” y todas esas muletillas por silencios. Al principio nos



sentiremos desnudos sin ellas, pero, con el tiempo, nos acostumbraremos a no necesitarlas. Y nuestra audiencia estará agradecida.

Fuentes

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