



FORMULAR Y RESPONDER PREGUNTAS



Además de momentos para presentar discursos, los formatos de debate suelen establecer espacios para que los participantes puedan preguntar directamente a sus oponentes.

Formular preguntas

El debate ofrece a los participantes la oportunidad tanto de formular como de responder preguntas. A la hora de elaborar preguntas, debemos intentar que sean concisas y claras, y evitar las muy extensas o complicadas. El jurado, la audiencia y nuestros oponentes deben entender claramente lo que preguntamos, y debemos evitar ocupar de forma innecesaria tiempo útil para realizar otras preguntas, para que el otro equipo realice preguntas. Es aconsejable realizar preguntas en no más de quince segundos (algunos formatos de debate incluso establecen estas restricciones con precisión).

Ahora bien, ¿para qué hacer preguntas durante un debate? Las preguntas pueden desempeñar muchas funciones. Una de ellas es la de clarificar algún aspecto poco entendido en el discurso de nuestro oponente. Por ejemplo:

Usted dijo que “grupos de ciudadanos” deberían participar en el proceso de revisión de las leyes sobre el medio ambiente. ¿Puede aclarar cómo estarían conformados estos grupos y de qué manera funcionarían?

En ocasiones, los discursos que introducen temas o sujetos definidos con poca precisión pueden provocar confusiones. A través de este tipo de preguntas, podemos asegurarnos de que estamos de acuerdo en *sobre qué* estamos hablando y reencauzar el debate cuando resulta necesario.

Otra función común de las preguntas es resaltar debilidades en los argumentos de nuestros oponentes, ya sea en el uso de evidencias o en sus razonamientos. Por ejemplo:

Usted dijo que el 20% más pobre de los ciudadanos de nuestro país pagó el 50% de los impuestos el año pasado, pero, de acuerdo con las estadísticas gubernamentales, el 50% más pobre pagó el 20% de los impuestos. ¿Hay aquí una confusión o usted posee otras fuentes que respaldan sus estadísticas?

De este modo, las preguntas ofrecen una oportunidad para arrojar luz sobre los defectos que encontramos en los argumentos del equipo contrario.

Finalmente, las preguntas también pueden diseñarse para anticipar refutaciones propias o para conseguir concesiones que podamos capitalizar luego en nuestros discursos restantes. Miremos el siguiente ejemplo:



Usted afirma que el sistema de impuestos vigente, que nosotros defendemos, es discriminatorio con los más pobres. ¿Cómo explica entonces el hecho de que la Asociación Antidiscriminación, un grupo dedicado a luchar por los derechos de los más pobres, se oponga a cualquier cambio en el sistema impositivo actual?

Así, cuando formulamos una pregunta, podemos incluir nuevas evidencias (en el ejemplo, la información sobre la “Asociación Antidiscriminación”) y ver cómo responde el equipo contrario. De obtener una reacción favorable para nosotros, en nuestros discursos restantes podremos utilizar esa respuesta como muestra de la debilidad de los argumentos del equipo contrario.

En este sentido, es importante tener en cuenta que la información relevante que pueda surgir durante las preguntas y respuestas debe ser utilizada por los equipos luego, de manera ordenada, en sus discursos restantes. Allí, deberán mostrar con claridad qué parte de esa información es importante en la discusión y en qué argumentos en particular. Dicho de otro modo, no alcanza con que la información aparezca durante el espacio de preguntas y respuestas: los equipos deben mostrar después cómo esa información permite fortalecer o debilitar algunos de los argumentos que se discuten. ¿Sirve para defender alguno de nuestros argumentos principales? ¿Sirve para exhibir una falencia en algún argumento del equipo contrario? ¿Cuáles? ¿Por qué? Así, podemos nutrir nuestros argumentos de refutación con la información surgida a través de preguntas y respuestas entre nuestro equipo y nuestros oponentes.

Responder preguntas

Responder preguntas durante un debate requiere habilidades para hablar de manera espontánea, que podemos fortalecer familiarizándonos con algunas sugerencias. En general, las respuestas claras y eficaces fortalecen nuestra credibilidad como oradores y, con ello, la de nuestros argumentos.

Existen varios consejos para desarrollar nuestra habilidad para responder preguntas. En primer lugar, es importante responder transmitiendo confianza y amabilidad a través de los gestos y tonos de voz, consideremos la importancia de los elementos de expresión oral. En ocasiones, nos sentimos “amenazados” cuando somos interrogados, pero no es bueno que demos señales de miedo o adoptemos una actitud defensiva al responder. Debemos mantener la calma y esforzarnos por responder de manera amable, firme y constructiva.

Cuando hablamos agitados o a la defensiva, mostramos signos de nerviosismo o frustración que transmiten una sensación de falta de confianza en nosotros mismos, lo que dificulta la transmisión de ideas a nuestros oyentes. Cuanto más calmos nos mantengamos, menor será el esfuerzo necesario para defender con



firmeza los argumentos a favor de nuestra posición.

Un segundo consejo muy habitual es ser concisos, ya que el tiempo de exposición es limitado. Por una parte, si el espacio es para preguntas entre ambos equipos, utilizar mucho tiempo para responder puede impedirnos realizar preguntas propias al equipo contrario. Si, en cambio, debemos responder a las preguntas durante nuestros discursos, hacerlo nos restará tiempo para desarrollar adecuadamente nuestros argumentos y refutaciones. Por ejemplo, en un discurso de siete minutos, una respuesta de cuarenta y cinco segundos consume más del 10% del tiempo total del que disponemos, eso sin tener en cuenta el tiempo que nuestro oponente ocupa al formular su pregunta. Debemos asegurarnos de administrar el tiempo de modo de poder explicar de manera adecuada nuestras respuestas, pero sin ser muy detallistas para poder avanzar en nuestra propia argumentación.

Finalmente, en debates con períodos específicos de preguntas de un equipo hacia otro —no entre ambos— también debemos intentar dar respuestas concisas. Cuando damos una respuesta muy extensa o nos tomamos mucho tiempo para contestar cosas que podemos responder de manera más simple, el jurado y la audiencia podrían tener la impresión de que nuestro opositor ha tocado un tema importante que habíamos pasado por alto. Cuando estamos bien preparados, tendemos a necesitar menos tiempo para desarrollar nuestras respuestas, ya que los conceptos están mejor ordenados en nuestra cabeza. En suma, las respuestas que se atienen a responder lo preguntado, y lo hacen de manera concisa, tienden a reflejar que estamos bien preparados.

Una tercera sugerencia importante es, siempre que sea posible, responder utilizando evidencia. Las respuestas más persuasivas suelen tener forma de evidencia. Por ejemplo:

Pregunta: ¿Cómo explica la diferencia entre las cincuenta muertes que usted mencionó y el informe del gobierno que sólo habla de quince?

Respuesta: El informe del gobierno omite algunos datos importantes. De acuerdo con el Centro de Estudios sobre Derechos Humanos, el gobierno no incluye en su lista a los treinta y cinco individuos ejecutados oficialmente por presuntos vínculos con actividades terroristas.

En muchos casos, las preguntas se enfocan en los detalles de la resolución que se debate y, cuando las respondemos con estadísticas o hechos precisos, mostramos a la audiencia que no sólo conocemos el tema superficialmente, sino también —al menos en algunos aspectos— con algo de profundidad.



Otro consejo que debemos tener en cuenta es no dar lugar a preguntas fuera del tema en discusión. En ocasiones, las preguntas buscan sacarnos del tema del debate; se trata de técnicas de “distracción” y pretenden hacernos hablar de cuestiones que no se refieren a la resolución. Por ejemplo, en un debate sobre la importancia de financiar al arte, un oponente podría formularnos la siguiente pregunta:

¿No sería mejor destinar nuestro dinero a erradicar los problemas de pobreza, en lugar de financiar el arte?

Si consideramos que esta pregunta se aparta del tema, una manera de hacerle frente sería mencionar al jurado y a la audiencia que “la pregunta está fuera del tema” y utilizar el tiempo disponible para desarrollar nuestros propios argumentos. Una respuesta rápida y sencilla podría ser:

En el debate de hoy estamos considerando la importancia de financiar el arte en particular y no su conveniencia respecto de otros posibles destinos de los fondos disponibles. Si bien entendemos que la pobreza es un asunto muy importante, no es el tema sobre el que ahora nos corresponde discutir. Dado que el foco de nuestro debate está en la importancia del financiamiento del arte en particular, voy a retornar a uno de los argumentos mencionados...

Esta respuesta nos permite no perder el foco de la discusión y mantenerla en el tema sugerido por la resolución.

Finalmente, una quinta sugerencia es intentar reforzar nuestros propios argumentos al responder preguntas. No olvidemos que las preguntas son una oportunidad para seguir promoviendo nuestra postura. Cuando sea posible, consideremos responder las preguntas formuladas por nuestros oponentes incorporando elementos que sirvan de apoyo para nuestros propios argumentos y refutaciones.

Una forma de reforzar nuestros argumentos cuando respondemos preguntas es dándoles un giro que nos permita mostrar que la pregunta formulada por nuestros oponentes, de hecho, sirve como pie para apoyar nuestra posición. Consideremos el siguiente ejemplo (ahora realiza la pregunta un miembro del equipo contrario):

Pregunta: ¿Por qué quiere quitarle a nuestra sociedad toda su creatividad negando el financiamiento a nuestros artistas?

Respuesta: La falta de financiamiento, en realidad, podría estimular la creatividad. Ustedes sostienen que la falta de financiamiento a los artistas va a disminuir la creatividad, pero nuestra historia muestra que los períodos de



mayor creatividad han tenido lugar durante las peores recesiones económicas. La escasez de recursos puede incrementar la creatividad en nuestra sociedad.

A veces las mejores respuestas son aquellas en las que hacemos uso de un giro para convertir lo que nuestro oponente buscaba presentar como una debilidad nuestra, en un refuerzo para defender nuestra posición.

Algunas sugerencias adicionales

Como se ha podido ver, responder preguntas durante un debate requiere habilidades para hablar de manera espontánea, con escasa o nula preparación. Cuando vamos a presentar un discurso durante un debate, muchas veces tenemos la oportunidad de elaborar un esquema y considerar qué argumentos utilizar. Sin embargo, cuando nos preparamos para hacer frente a las preguntas que nos formularán nuestros oponentes, no sabemos con certeza qué información podríamos llegar a necesitar. Por lo tanto, no podemos prepararnos para responder preguntas de la misma manera como lo hacemos al diseñar nuestros discursos. Podemos intentar anticipar algunas de las preguntas que formularán nuestros oponentes y prepararnos para responderlas. Sin embargo, como no podemos predecirlas por completo, es aconsejable practicar nuestras habilidades para hablar de manera espontánea, para pensar rápidamente y hablar con poca preparación.

Una buena manera de prepararnos es aprovechar las oportunidades durante nuestro entrenamiento previo al debate, pidiendo a nuestros compañeros que formulen preguntas difíciles. Además, durante un debate podemos utilizar el tiempo de preparación para intentar anticipar preguntas del equipo contrario y construir algunas posibles respuestas. Toda oportunidad para responder preguntas inesperadas fortalecerá nuestras habilidades para hablar de manera espontánea y, así, para responder preguntas durante un debate.

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