

# El modelo de naciones unidas aplicado en los colegios SEK **SEKMUN**

## Materiales Didácticos

Prof. Ángel Escudero

Prof. Guillermo Sánchez

Prof. Dr. Emilio Velasco

Jueves, 26 de octubre de 2006

ÍNDICE:

**1. Curso presencial: “Dirección de equipos de debate para el modelo SEKMUN”**

Diapositivas: 3 - 37

**2. Materiales audiovisuales para implantar la actividad del debate en el aula**

Diapositivas: 38 - 52

**3. Materiales escritos para implantar la actividad del debate en el aula.**

Diapositivas: 53 - 61

# 1. Curso presencial: “Dirección de equipos de debate para el modelo SEKMUN”

- **Objetivos generales del curso**
  - Aplicar el modelo de naciones unidas al aula como actividad transversal y de formación integral del alumno.
  - Comprender el debate como una actitud global dentro del aula que permitirá alcanzar objetivos:
    - Didácticos.
    - Pedagógicos.
    - Evaluativos.
  - Conocer a fondo los elementos que componen y caracterizan un debate.
  - Señalar las actitudes, conocimientos y habilidades que hacen del debate una herramienta eficaz.

## ■ Metodología del curso

- ❑ Explicación teórica de los fundamentos del debate en el aula.
- ❑ Ejercicios dirigidos.
- ❑ Debates según el modelo de Naciones Unidas.
- ❑ Visionado de vídeos y pinturas.

## ■ Contenidos

- ❑ Descripción general, ¿qué es exactamente un debate según el modelo de naciones unidas?
- ❑ Aplicaciones del debate en el contexto educativo: el aula, la asignatura, el ciclo, la etapa, el centro educativo global.
- ❑ Modo de preparación, conducción y realización de un debate con alumnos.

## ■ ¿Qué no es un debate?

- ❑ *Diálogo*: hablar con alguien o razonar junto a otro interlocutor con la intención de buscar alguna verdad.
- ❑ *Discusión*: contraste pacífico de ideas.
- ❑ *Polémica*: Debate con ciertos tintes de agresividad, que no violencia e irreductibilidad de las posturas.
- ❑ *Controversia*: divergencia de opiniones continua, encendida y referida a intereses.
- ❑ *Disputa*: Debate doctrinal o académico.
- ❑ *Diatriba*: Debate áspero, polémico, teórico, erudito o filosófico.

## ■ ¿Qué es un debate?

- Adelino Cattani: Competición dialéctica entre dos antagonistas en la que una tercera parte designa al vencedor.
- Huber: Proceso de presentación de argumentos a favor o en contra de una proposición.
- Allan Cirlin: Argumentar contra alguien frente a una audiencia.

- Elementos básicos de un debate I:
  - Resolución (Tema, pregunta, etc.)
    - Política
    - De hechos
    - De valor
    - De definición
  - Jurado.
    - No hay un jurado expreso.
    - Los miembros del jurado son nuestros propios competidores.
    - No se trata de vencer sino de integrar los diferentes intereses.

- Elementos básicos de un debate II:
  - Miembros de mi opinión: consensuar y definir para integrar los matices.
  - Miembros de la opinión contraria: acercar posiciones y negociar intereses.
  - Argumentos:
    - Hacia otros países: se protegen y convencen.
    - Razonamientos y evidencias.

- Claves para formular una buena proposición I:
  1. ¿Es interesante para los debatientes?, ¿tienen con seguridad una opinión sobre la materia?
  2. ¿Se trata de una cuestión actual?
  3. ¿Es oportuna según el contexto educativo, social, etc?, ¿hace que el alumno se sienta motivado para afrontarla por sí mismo sin recurrir de primera a sus mayores?
  4. ¿Se puede discutir en el tiempo de que disponemos?
  5. ¿Es adecuada para una presentación oral?
  6. ¿Genera disenso?

## ■ Claves para formular una buena proposición I:

8. ¿Es clara o bien contiene ambigüedades?

9. ¿Se puede apoyar en evidencias?, es decir, resulta fácil investigarla e identificar las evidencias.

10. ¿Merece la pena discutirlo? Alejarnos de las disputas de gusto.

11. ¿Permite comparar?

12. Finalmente, ¿se ha formulado estrictamente una sola cuestión?

- Claves para formular una buena proposición II:
  - ▣ La redacción de la proposición ha de ser:
    - Breve.
    - Debe formularse siempre en positivo.

- El Jurado:
  - En realidad se trata de una negociación con los demás.
  - Posiciones e intereses.

| <b>Mi país</b>                 |  | <b>Otros países</b> |
|--------------------------------|--|---------------------|
| Óptimo                         |  | Pésimo              |
| Ideal                          |  | Mínimo              |
| <b>Zona de posible acuerdo</b> |  |                     |
| Mínimo                         |  | Ideal               |
| Pésimo                         |  | Utópico             |

## ■ Los argumentos:

- Un argumento es la técnica principal de *persuasión racional*.
  - Doble objetivo:
    - Persuadir.
    - Hacerlo apelando principalmente a la razón.
- Partes de un argumento:
  - *Afirmación*: Es mejor la televisión que un libro.
  - *Razonamiento*: La televisión es un medio multisensorial mientras el libro es unisensorial.
  - *Evidencia*: El estímulo audiovisual es 250 veces más poderoso que el estímulo puramente visual. (Evidencia científica).

- El modelo ARE como herramienta pedagógica.
  - ❑ 1. El alumno aprende a ordenar sus pensamientos.
  - ❑ 2. El alumno aprende a liberarse de prejuicios.
  - ❑ 3. Al construir afirmaciones el alumno potencia su asertividad y forma tanto opiniones como actitudes.
  - ❑ 4. Al desarrollar las afirmaciones a través de razonamientos, el alumno aprende a pensar a través de conocimientos organizados y adquiere el hábito de preguntarse por qué.
  - ❑ 5. A través de las evidencias el alumno aprende a investigar, a reconocer autoridades en la materia y, sobre todo, a apoyar sus afirmaciones en datos del mundo alejándose de actitudes pasivas ante el conocimiento: fomento de la actividad crítica.

- El modelo ARE como herramienta pedagógica II.
  - ❑ 1. El profesor consigue que el alumno desarrolle capacidades e intereses que son transversales a la formación del alumno.
  - ❑ 2. Se genera en el aula un movimiento de aprendizaje procesual y participativo.
  - ❑ 3. Se evita el conocimiento inerte. Se favorece un conocimiento dinámico y significativo.
  - ❑ 4. Se fomenta el trabajo individual (investigación, etc.) y su puesta en común, favoreciendo de este modo también el trabajo en equipo y la solidaridad competitiva.

## ■ Afirmaciones:

- ❑ Hemos de conseguir que a toda afirmación acompañe un razonamiento y una evidencia. Evitaremos así los prejuicios.
- ❑ Hemos de enseñar a afirmar pensando en la réplica posterior, es decir, en el diálogo.

## ■ Razonamientos I:

- ❑ Fomentar hábitos de razonamiento contrastado o...
- ❑ Desvelar hábitos de razonamiento en el alumno...
- ❑ Razonamiento inductivo:
  - De los casos a la ley.
  - Propositiones de valoración y las formuladas en presente o pasado.
  - Condiciones para que el razonamiento sea efectivo:
    - ❑ 1. Los hechos son significativos.
    - ❑ 2. Los hechos son hechos, no valoraciones.
    - ❑ 3. Los hechos son típicos.
    - ❑ 4. Los hechos son verdad.
    - ❑ 5. Ocupan un espectro suficiente de tiempo.

## ■ Razonamientos II:

### □ Razonamiento deductivo:

- De la ley al caso.
- Es necesario contrastar las condiciones en que se cumple la ley.
- Es el modo de razonamiento más abstracto: ¡Atención!
- Se da en las proposiciones planteadas en futuro.
- Insistir en el carácter de *totalidad* que implica el argumento.
  - *Premisa mayor*: Los descubrimientos científicos son positivos para la humanidad.
  - *Premisa menor*: la ingeniería genética es un descubrimiento científico.
  - *Conclusión*: la ingeniería genética será positiva para la humanidad.

- Razonamientos III:
  - Causa y efecto.
    - Un suceso provoca otro.
    - Cuidado con el orden de la causa; es un error muy común.
      - El suelo está mojado, así que ha llovido.
    - Es propio de las proposiciones planteadas en presente o futuro.
    - También de las proposiciones políticas, en las que se requiere acción.
    - La causa debe ser única, principal o significativa.

- Razonamientos IV:

- Por analogía.

- Lo que pasó allí pasará aquí.
    - Propio de las proposiciones políticas o de actuación planteadas en futuro.
    - Debe haber entre los dos hechos más parecidos que diferencias. El que ataca el argumento debe insistir en las diferencias antes que en los parecidos.

## ■ Razonamientos V:

### □ Falacias:

- Debemos cuidar la limpieza de los razonamientos porque son herramientas útiles para la formación integral del alumno. Es especialmente necesario denunciar las falacias.
  - 1. Falacia de la mayoría.
  - 2. Falacia de demagogia.
  - 3. Falacia de lo desconocido.
  - 4. Ataque personal.
  - 5. Falacia de lo tradicional.
  - 6. Falacia de lo nuevo.
  - 7. Falacia de la falsa síntesis.
  - 8. Falacia de la división.

## ■ Investigación:

- ❑ La búsqueda de evidencias y de argumentos requiere investigación por parte del alumno.
- ❑ Debemos dirigir esa investigación atendiendo a:
  - Localización de fuentes:
    - ❑ Uso de la biblioteca: el título, el autor y la materia.
    - ❑ Uso de la técnica de entrevista para la consulta con autoridades.
    - ❑ Uso de la técnica de fichas bibliográficas para el contenido de un libro o de un artículo.
    - ❑ Uso de internet de manera coherente y crítica.

## ■ Evidencias I:

- ❑ Cualquier hecho usado para hacerse con la credibilidad de otros o para cambiar sus actitudes
- ❑ Características generales:

Fiables  
Recientes  
Localizables  
Imparciales  
Relevantes  
Verificables

## ■ Evidencias II:

### □ Tipos de evidencias:

#### ■ Evidencias de autoridad.

- Fomentar la valoración de nuevas figuras de referencia para el alumno: escritores, políticos, científicos, investigadores, etc.
- Reforzar la actitud crítica ante la simple imagen pública.
- ¿Quiénes pueden ser autoridades?
  - ¿Ha investigado el tema?
  - ¿Está libre de exageraciones?
  - ¿Es coherente?

## ■ Evidencias III:

### ■ Estadísticas:

- ❑ Diferenciar entre estadística (el muestreo es el campo completo) y encuestas.
- ❑ Obligar al alumno a señalar cuál era la pregunta que se hacía en la encuesta.
- ❑ Valor relativo de la conclusión en la encuesta, fomentar la actitud crítica respecto al resultado. Que se dé en una encuesta no es síntoma de que sea verdad, sólo describe un estado de cosas.

### ■ Testigos:

- ❑ Fomenta la actitud de escucha hacia los otros del alumno.  
¿Qué dice exactamente el testigo?

### ■ Documentos:

- ❑ Importancia de hacer pública la fuente: relación con el manejo de bibliotecas y fondos documentales.

- Evidencias IV
  - Objetos.
  - Investigaciones científicas.
  - Medios de comunicación: se fomenta la actitud crítica ante los medios de comunicación.
  - Leyes y jurisprudencia.

- ¿Qué le reporta el debate al alumno? I
  - Habilidades:
    - Personales: interpersonales e intrapersonales.
  - Conocimientos:
    - Contenidos.
    - Metodológicos.
  - Actitudes.
    - Hacia sí mismo.
    - Hacia los demás.
    - Hacia el trabajo en el aula.

## ■ ¿Qué le reporta el debate al alumno? II

| Conocimientos                                    | Habilidades                      | Actitudes  |
|--|----------------------------------|--|
| Contenidos                                       | Comunicación verbal y no verbal. | Escucha  |
| Metodología del aprendizaje.                     | Pensamiento                      | Autoestima                                       |
| Historia   | Dialécticos                      | Empatía  |
| Literatura                                       | Escucha activa                   | Respeto  |
| Filosofía  | Cooperación para el conocimiento | Valoración del conocimiento                      |
| Ciencia: química, física, biología, matemáticas. | Análisis de contenido            | Valoración de la materia                         |
| Cultura general                                  | Organización del conocimiento.   | Valoración del docente como figura investigadora |
| Conocimiento de sí mismo                         |                                  | Crítica  |

- ¿Qué le reporta al docente?
  - ❑ Mejora el ambiente en el aula.
  - ❑ Posibilidad de atender específicamente a cada alumno.
  - ❑ Fomenta el aprendizaje cooperativo.
  - ❑ Ahorra esfuerzos .
  - ❑ Delega parte de la educación en el alumno: implicación en el conocimiento.
  - ❑ Fomenta el valor de la investigación y mejora la propia imagen corporativa del docente.

## Modos de aplicación del debate en el aula III

- El papel del docente.
  - Clarificar:
    - No perder el objetivo docente del debate.
    - No dejar que el tema derive hacia otras cuestiones: recordar el asunto con frecuencia.
  - Ordenar.
    - Exigir y moderar el turno de palabra: levantar la mano, tiempo de exposición, etc.
    - Regular: hacer callar cuando sea preciso.
    - Estimular: hacer hablar cuando hay una pausa dialéctica: preguntas retóricas, etc.
    - Profundizar: no perder de vista la estructura ARE.

## Modos de aplicación del debate en el aula IV

### ■ Relajar:

- Propiciar un clima de confianza: evitar la censura, promover la comprensión.
- Conciliar: destacar de vez en cuando lo común de las posturas, implicarse en alguna opinión de cada bando, resaltar lo razonable.

### ■ Limitar:

- Corresponde al profesor dar por terminado el debate o posponerlo hasta un debate formal cuando detecte excesiva saturación o repetición de los argumentos.
- Fomentar el resumen, la conclusión y hacerla definitivamente.

## Modos de aplicación del debate en el aula. Conclusiones

- El debate es enseñanza de unos alumnos a otros.
- El debate es una herramienta evaluativa: evalúa el profesor y evalúan los compañeros.
- El alumno es protagonista.

- Preparación de un debate para el aula.
  - Alumnos.
    - Analizar la proposición.
      - Analizar es lo contrario de sintetizar.
      - Hay que vigilar cada palabra: la función del diccionario y de las enciclopedias.
      - Definir con rigor cada uno de los términos y la relación que guardan entre sí: el valor de la sintaxis.
      - Hay que pensar pero también hay que interpretar: la creatividad como herramienta de análisis.
    - Poner en común sus opiniones sobre el tema.
      - La tempestad de ideas.
      - Sugerencias de dónde investigar.
      - Fomentar las ideas propias sobre la materia.
    - Repartir funciones y trabajo en la fase preparatoria.
      - Designar un capitán que se hará responsable de que todo se cumpla.  
Liderazgo.

---

El modelo de Naciones Unidas aplicado en los colegios SEK  
SEKMUN

- ❑ Investigar y documentarse.
  - La investigación más allá del libro de texto.
  - La biblioteca: libros y revistas científicas.
  - Lo cotidiano como fuente de conocimiento: aprendizaje significativo y contextualizado.
- ❑ Preparar su intervención y las posibles réplicas.
  - Construir una tesis: la gran postura sobre el tema que les ha correspondido.
  - Elaboración de argumentos:
    - ❑ Afirmaciones: bien pensadas.
    - ❑ Razonamientos: deben poder ser explicados con claridad.
    - ❑ Evidencias: nos apoyamos en lo que otros ya han investigado.
  - La lectura y el fondo.

- Repartir funciones en la fase ejecutoria: reparto de turnos (exposición, refutación, etc.)
- Redactar: estructura del discurso, tipo de lenguaje, etc.
  - Diferenciar el lenguaje oral del lenguaje escrito.
  - El lenguaje debe ser propio: denostar el plagio. El valor de la paráfrasis.
  - Aprender a comunicar.
  - Se puede solicitar al equipo la entrega del dossier de investigación como material evaluable.
- Entrenar: atender al sistema cooperativo.

## **2. Materiales audiovisuales para implantar la actividad de debate en el aula**

## Instrucciones para el uso de los materiales audiovisuales

1. El material audiovisual se plantea como elemento de reflexión en el aula para ayudar a pensar a los alumnos sobre el modo en que debe hacerse una exposición oral.
2. El profesor tiene a su disposición algunas diapositivas de comentario para guiar él mismo a los alumnos a que descubran por sí mismos.
3. Por eso, resulta interesante que sea el propio alumno el que al comentar el vídeo encuentre los puntos de interés. El profesor dirigirá la atención del alumno hacia los puntos más importantes, deteniendo la proyección cuando sea preciso.
4. El debate es una habilidad antes que un conocimiento cerrado, en este sentido resultará interesante dejar que el alumno comente lo que le venga en mente después de la proyección.

## El modelo de Naciones Unidas aplicado en los colegios SEK SEKMUN



© De los contenidos: Guillermo Sánchez y Emilio Velasco. De esta edición, Fundación SEK.

## **Guía de exposición del fragmento de la película *Braveheart* (1995: dir. Mel Gibson)**

### **Gestualidad:**

El orador se mueve para poder ser escuchado por todos. Es necesario que nos movamos en nuestra exposición para poder atender a todos los que nos escuchan.

El orador habla con voz suficientemente clara y alta para que todos le escuchen. Necesitamos que nuestra voz llegue a todos según el contexto y el número de personas que nos escuchen.

## **Discurso:**

Responde a las preguntas que le hacen ateniéndose al objetivo de su exposición.

Empieza su exposición presentándose y llamando la atención del público para que le escuchen.

Una vez que ha captado su atención empieza a desarrollar la parte central de su discurso. Aporta toda la información y el razonamiento.

Utiliza la voz y también los silencios de una manera muy significativa.

Finalmente, cuando habla de la vejez de los que huyeron, cambia la voz, habla más bajo para darle un tono emotivo a esa parte de su discurso.

## Razonamiento:

Utiliza un **razonamiento deductivo**: de una idea general extrae consecuencias.

La idea general, aquello de lo que parte, es que:

- 1- Todos los hombres son libres.
- 2 Ellos son hombres
3. Conclusión: Ellos son libres.

Después utiliza un **razonamiento causa-efecto**:

Si utilizan la libertad para luchar: pueden morir o ser libres para siempre.

Si utilizan la libertad para huir: habrán utilizado la libertad para dejar de ser libres. Paradoja.

Luego la única opción posible es la primera.

El modelo de Naciones Unidas aplicado en los colegios SEK  
SEKMUN



© De los contenidos: Guillermo Sánchez y Emilio Velasco. De esta edición, Fundación SEK.

## **Gestualidad:**

El orador se desplaza por la sala para ser escuchado por todos.  
Debido a la forma de la mesa la recorre en dos tramos.

El orador utiliza gestos comedidos y elegantes por el contexto en que se desarrolla el discurso y porque pretende convencerlos racionalmente para que inviertan en su proyecto.

Es interesante comparar la gestualidad del orador con la gestualidad de otros dos oradores:

1. El presidente de la compañía: es elegante y comedido pero resulta muy distante por la manera en que sitúa las manos y por el modo en que mira (hacia el techo, condescendiente y ajeno).
2. El profesor Fate (al que quiere arrancar la barba) que por sus gestos denota agresividad, nerviosismo, etc.

## Discurso:

Se trata de un discurso muy comedido, elegante, discreto. Quiere convencer precisamente a través de la estrategia de no demostrar que quiere convencer.

Utiliza los silencios para marcar los momentos más relevantes de su alocución: por ejemplo cuando dice: “De Nueva York ..... a París”.

Se trata de un discurso muy bien estructurado:

1. Presentación general de la situación en la que se enclava el discurso. Importancia de la propuesta más allá de las cuatro paredes de la sala. **Debatir es siempre pensar más allá del debate, ayudar al desarrollo de la sociedad.**
2. Presentación de la propuesta concreta sin desarrollar.
3. Después de la pregunta que se le hace: desarrollo de la propuesta concreta.

## **Razonamiento:**

El discurso comienza haciendo referencias a un objeto: el automóvil.

Esas referencias son generales ligando su exposición a factores sociales (el desarrollo de América) y a factores tecnológicos (la tecnología como elemento que situará a América a la cabeza del mundo).

Después de la introducción y una vez que se ha situado en el extremo de la mesa, es decir, centrado para que le vean todos y junto al coche, lanza la idea central de su discurso: una gran carrera.

Espera a que le pregunten y objeten su propuesta para desarrollarla del todo, para explicar a qué tipo de carrera se refiere.

---

El modelo de Naciones Unidas aplicado en los colegios SEK  
SEKMUN



---

© De los contenidos: Guillermo Sánchez y Emilio Velasco. De esta edición, Fundación SEK.

### **Razonamiento y discurso:**

El discurso nos servirá como ejemplo nítido de lo que implica un razonamiento deductivo.

La estructura siempre es la misma:

1. Idea general.
2. Observación hecha de Watson.
3. Watson pertenece a la idea general.

Ejemplo:

1. El nombre que aparece en la cama es el de quien la ocupa.
2. En la cama aparece J. Wattson.
3. Luego estamos ante James o John Wattson.

---

El modelo de Naciones Unidas aplicado en los colegios SEK  
SEKMUN



---

© De los contenidos: Guillermo Sánchez y Emilio Velasco. De esta edición, Fundación SEK.

## **Gestualidad:**

Los gestos de la oradora son muy importantes:

Se pregunta y se lleva un dedo a la mejilla para señalar la importancia de la pregunta.

Se detiene cada vez que va a hacer una pregunta.

Camina marcando el ritmo de su alocución, se detiene cada vez que va a preguntar.

Utiliza los gestos para realzar la presencia de cada una de las cajas que le sirven para marcar cada uno de sus argumentos.

Mira al público y al jurado cuando realiza una interpelación.

Cambia el tono de la voz según el momento de su discurso: proporcionar información (tono seguro y enfático), reflexionar (voz menos firme), hablar de la justicia en la situación de los emigrantes (tono emotivo y firme).

---

El modelo de Naciones Unidas aplicado en los colegios SEK  
SEKMUN

**Discurso:**

Comienza su exposición aludiendo a la pregunta del debate y clarificándola, definiendo a qué se refiere exactamente:

Después responde a la pregunta de manera general.

Su discurso responde negativamente a la pregunta a través de cuatro argumentos significados por cajas que se encuentran dentro de una maleta.

Presenta evidencias para cada uno de sus argumentos: a cada caja acompaña por lo menos un dato que refuerza su idea. Esas evidencias son variadas: refiere estadísticas, estudios, afirmaciones de autoridad o teóricas, etc.

Siempre que puede se dirige al público mediante interpelaciones indirectas que les hagan pensar sobre lo que allí se debate.

Finalmente recopila su información y concluye reafirmando su postura.

### **3. Materiales escritos para implantar la actividad de debate en el aula**

**Estructura temporal y de contenidos de una **exposición inicial**. Tiempo estimado (5 minutos):**

1. Exordio (1/2 minuto). Frase o anécdota interesante que tenga que ver con lo que se debate y con la postura que nos ha tocado defender.
2. Conexión del exordio con la respuesta al debate (1/2 minuto).
  1. Recordar al jurado cuál es la pregunta y cuál será nuestra respuesta.
  2. Explicar brevemente cuál será nuestra tesis y en qué argumentos se apoya.
  3. Avanzar los argumentos enunciándolos: (marcar el número de cada argumento ..1,2 y 3... con la mano.
3. Desarrollo del primer argumento (55 segundos)
  1. Afirmación.
  2. Razonamiento.
  3. Evidencia.
4. Transición en una frase corta, máximo dos que marque el final del primer argumento y el inicio del segundo.

**Estructura temporal y de contenidos de una **exposición inicial**. Tiempo estimado (5 minutos):**

5. Desarrollo del segundo argumento. (55 segundos)
6. Transición (5 segundos)
7. Desarrollo del tercer argumento (55 segundos)
8. Transición a la recapitulación (5 segundos)
9. Peroración final, conclusión (40-45 segundos)
  1. Recapitulación de argumentos.
  2. Tesis y respuesta a la pregunta del debate con conclusión emotiva.
  3. Frase final breve e impactante.

**Estructura temporal y de contenidos de una conclusión. Tiempo estimado (3 minutos):**

1. Exordio. (15 segundos)
2. Conexión del exordio con la pregunta del debate. (10 segundos)
  1. Recordamos al jurado cuál era la pregunta del debate y qué postura ha defendido cada equipo. Primero siempre citamos la postura del equipo contrario y después la nuestra.
  2. Enlazamos con el siguiente punto que es recordar los argumentos del equipo contrario.
3. Recordamos los argumentos del otro equipo de manera resumida. (40-50 segundos)
  1. Recordamos uno a uno y señalamos los “matices, mejoras” u otra palabra diplomática (nunca “error o fallo”) que marque las deficiencias de sus argumentos. Explicamos en qué modo lo hemos refutado.

**Estructura temporal y de contenidos de una conclusión. Tiempo estimado (3 minutos):**

4. Transición en una o dos frases cortas para enlazar con nuestra postura y nuestros argumentos. (40-50 segundos)
5. Recapitulación de nuestra tesis y nuestros argumentos. No hay que recordar las evidencias. (1 minuto)
  1. Este apartado debe concluir señalando que la única postura posible ante la pregunta del debate era la nuestra.
6. Transición a la parte final del discurso (5 segundos).
7. Peroración (30-40 segundos)
  1. Podemos aportar una moraleja, una historia personal, una narración de calado moral.
  2. La frase final debe ser corta, contundente e impactante y debe referirse de manera inequívoca a la pregunta del debate.

## Estructura temporal y de contenidos de una **refutación**. Tiempo estimado (6 minutos):

Hay dos estrategias básicas para afrontar una refutación:

En **primer lugar** puedo dedicarme a refutar sus argumentos sin volver a señalar cuáles eran los míos. La estrategia es la siguiente:

1. En primer lugar refuto el modo en que el otro equipo ha analizado la pregunta. ¿Ha respondido verdaderamente a la pregunta o la ha interpretado de manera errónea? (30 segundos)
2. Anuncio resumidamente cuáles son los argumentos que voy a refutar. Puedo refutarlos todos o dejar alguno para refutar en el segundo turno. De un argumento puedo refutar tanto la afirmación, como el razonamiento o la evidencia. (15 segundos)
3. Refuto el primer argumento: puedo refutar la afirmación, el razonamiento o la evidencia. (1 minuto)
4. Transición. (10 segundos)

5. Refuto el segundo argumento: puedo refutar la afirmación, el razonamiento o la evidencia. (1 minuto)
6. Transición. (10-15 segundos)
7. Refuto el tercer argumento: puedo refutar la afirmación, el razonamiento o la evidencia. (1 minuto)
8. Transición. (10-15 segundos)
9. Muestro de manera general cuál es el error de la argumentación del equipo contrario. (30-45 segundos)
10. Recopilo mis refutaciones y concluyo afirmando mi postura. (45 segundos-1 minuto).

---

El modelo de Naciones Unidas aplicado en los colegios SEK  
SEKMUN

En **segundo lugar**, puedo utilizar la refutación para ampliar la información que no he podido aportar en el discurso inicial y que me he guardado convenientemente.

1. En primer lugar refuto el modo en que el otro equipo ha analizado la pregunta. ¿Ha respondido verdaderamente a la pregunta o la ha interpretado de manera errónea? (30 segundos)
2. Anuncio resumidamente cuáles son los argumentos que voy a refutar. Puedo refutarlos todos o dejar alguno para refutar en el segundo turno. De un argumento puedo refutar tanto la afirmación, como el razonamiento o la evidencia. (15 segundos)
3. Refuto el primer argumento: puedo refutar la afirmación, el razonamiento o la evidencia (10-15 segundos).
  - 3.1. Conecto con uno de mis argumentos mediante una transición que legitime el paso (10 segundos)
  - 3.2. Aporto nuevas evidencias y recuerdo cuál era el peso de mi argumento que me servirá para refutar el del equipo contrario. (45 segundos)

---

El modelo de Naciones Unidas aplicado en los colegios SEK  
SEKMUN

4. Transición. (10-15 segundos)
5. Refuto el segundo argumento (según la estructura expuesta para la refutación del primer argumento). (1,10 segundos)
6. Transición. (10-15 segundos)
7. Refuto el tercer argumento (según la estructura expuesta para la refutación del primer argumento) (1,10 segundos)
8. Muestro de manera general cuál es el error de la argumentación del equipo contrario. (30-45 segundos)
9. Recopilo mis refutaciones y concluyo afirmando mi postura. (45 segundos-1 minuto).