

La oficina central está en Nueva York, en Europa se encuentra en Ginebra y en España está presente, desde los años 50, a través de UNICEF-Comité Español.

UNICEF- Comité Español es, por tanto, una organización humanitaria creada para la cooperación con todas las niñas y niños del mundo, y reconocida formalmente por el Estado Español, de conformidad con el mandato del UNICEF. A través de sus Comités autonómicos, provinciales y locales presiona en el ámbito político y moviliza a la sociedad a favor de la inversión en la infancia.

IV. Formación para el Modelo

El debate en la Institución Educativa SEK

Protágoras de Abdera, (480-410 A.C.) filósofo y maestro de retórica de la antigua Grecia, empleaba un curioso método pedagógico. Encargaba a dos alumnos la defensa de posturas encontradas sobre una cuestión controvertida. Cuando estos habían agotado sus tesis, hacía que el que atacaba la materia discutida la defendiese y viceversa. Ese testigo, en España, lo ha retomado la Institución Educativa SEK de la mano de la Escuela de Oratoria y Debate de la Universidad Camilo José Cela. La enseñanza del debate reporta al educando beneficios evidentes: pérdida del miedo a hablar en público, capacidad argumentativa, análisis de la realidad, habilidades de investigación, destrezas de comunicación, estímulo de la creatividad, defensa de las ideas propias y comprensión de las ajenas.

Un debate no es una discusión, no es un diálogo, no es una diatriba, ni por supuesto es lo que en ciertos ámbitos televisivos se concibe como tal. Un debate consiste en un ejercicio retórico en el que dos posturas argumentan en favor o en contra de una propuesta con la intención de convencer a un tercero.

¿Qué es un debate?

Para poder debatir tenemos, en primer lugar, que saber lo qué es un debate y aquello que no lo es. El debate no es:

- Diálogo: hablar con alguien o razonar junto a otra persona con la intención de buscar alguna verdad.
- Discusión: contraste pacífico de ideas.
- Polémica: debate con cierta agresividad.
- Controversia: divergencia de opiniones continua, encendida y que se refiere a intereses.
- Disputa: debate doctrinal o académico.
- Diatriba: debate áspero, polémico, teórico, erudito o filosófico.

SEKMUN

Modelo de las Naciones Unidas aplicado a la enseñanza

Un **debate** es una “competición dialéctica entre dos antagonistas en la que una tercera parte designa al vencedor” (Adelino Cattani); “es un proceso de presentación de argumentos a favor o en contra de una proposición” (Huber); “es argumentar contra alguien frente a una audiencia”. Dentro de cada debate hay unos elementos básicos:

- Una proposición (Un tema, una pregunta,...).
- Un jurado.
- Personas que comparten mi opinión.
- Personas que están en contra de mi opinión.

En un debate académico o de competición se declara un ganador, sin embargo, en el modelo de Naciones Unidas SEKMUN es preciso tener en cuenta que no hay un jurado expreso, eso supone que es necesario negociar para acercar posturas y conseguir que nuestras propuestas sean aceptadas en la resolución final.

Otra de las partes importantes de un debate serán los argumentos que utilizaremos para defender nuestra postura, con ellos debemos persuadir a la audiencia a la que nos dirigimos. Dentro de cada argumento existen tres partes:

- Afirmación: “Es mejor la televisión que un libro”. Cuando afirmamos algo debemos pensar en la réplica posterior, es decir, en el diálogo.
- Razonamiento: “La televisión es un medio multisensorial mientras el libro es uni-sensorial”.

► TIPOS de razonamiento:

- Inductivo: ejemplos o casos que se cumplen, o de los que se puede extraer una ley general. Sería intentar probar una ley o un principio basándonos en que una serie de casos tienen esa característica común.
- Deductivo: un concepto fundamental es el de silogismo. Consiste en la estructura por la que se establece ese hecho que queremos probar.
- Analogía: intenta demostrar que algo pasará en el futuro. Pasó allí, pasará aquí. Hay que mostrar que la situación actual que hará que se produzca ese cambio tiene más parecidos que diferencias con la situación en la que ya se ha producido el cambio.

- Evidencia: “El estímulo audiovisual es 250 veces más poderoso que el estímulo puramente visual”.

► TIPOS de evidencia:

- Autoridad: opiniones de autoridades científicas, políticas, académicas.
- Estadísticas: distinguir entre encuestas (es una muestra representativa de la población) y estadísticas (recuento de la totalidad de la población).

- Testigos: suelen utilizarse en juicios y procesos jurídicos.
- Documentos legales: son evidencias de debates jurídicos.
- Hechos, acontecimientos o sucesos: un hecho o suceso cualquiera que evidencie nuestras afirmaciones.
- Objetivos: recursos que tengan que ver con el tema que se debate.

Una afirmación sin razonamiento es una orden.

Un razonamiento sin evidencia es un prejuicio.

Una vez que tenemos claro cuáles son las partes que configuran un debate, es la hora de empezar a preparar el tema del debate. En este sentido, una acción indispensable es la investigación, gracias a ella encontraremos las evidencias y los argumentos que construirán nuestro discurso.

Para investigar, debemos buscar:

- En bibliotecas, según el título, el autor y la materia.
- Personalidades y expertos en el tema a los que entrevistar.
- Artículos de prensa.
- En Internet.

Una vez que hemos completado la investigación y que tenemos la información que necesitamos debemos organizarla de modo que quede clara a la hora de comunicarla.

La comunicación se hace a través de un discurso, cuya estructura básica es:

- Introducción.
- Desarrollo.
- Conclusiones.

Además hace falta ser persuasivos a la hora de presentar esta información. Esto se consigue por:

- La personalidad del Delegado: debe ser amable, considerado, simpático, sincero, con sentido del humor y de la medida.
- Una voz agradable.
- Un uso efectivo de la comunicación no verbal: uso constante del contacto visual, utilizar la expresión de la cara, utilizar gestos efectivos con la cabeza, desarrollar una buena postura para moverse por la sala, y hacer un uso correcto del espacio.

Con todo ello nos aseguraremos de que nuestra comunicación sea eficaz. No podemos saber si tenemos razón pero estaremos seguros de que la réplica permitirá que avancemos,

SEKMUN

Modelo de las Naciones Unidas aplicado a la enseñanza



I Encuentro SEKMUN. De izquierda a derecha, D. Ángel Escudero (Director del Modelo SEKMUN), D.^a Consuelo Crespo (Presidenta de UNICEF-Comité Español), D.^a Nieves Segovia (Directora General de la Institución Educativa SEK), D. Calos Robles Piquer (ex Ministro y Diplomático) y D. Alberto de Campos (Secretario General del I Encuentro SEKMUN).

que aprendamos y que podamos establecer un diálogo eficaz para la resolución de problemas y conflictos.

¿Qué es una negociación?

Negociar es resolver las diferencias con técnicas creativas y flexibles con el fin de llegar a compromisos comunes, para ello debemos obtener algo, a cambio de ceder algo, resolviendo las diferencias, acercando posturas, con el fin de llegar a un acuerdo común. Para ello las partes deben tener claros sus objetivos y el margen dentro del cuál pueden hacer concesiones; por ello, la negociación debe centrar la discusión en los intereses de las partes, aquellos que sean comunes, y no en las diferencias, evitando siempre las posiciones rígidas.

La posición que tenemos en la negociación, es decir, los acuerdos concretos que satisfagan nuestros intereses no deben ir cerrados antes del acuerdo. Por ejemplo, queremos que nuestro país reciba una cantidad determinada de dinero para incrementar el grado de alfabetización de la población. Ese es nuestro interés. Ese objetivo puede alcanzarse por diversos medios: por ejemplo con una donación directa, o bien a cambio de un com-

promiso de dotar de mayor renta económica a la población al mejorar sus condiciones laborales.

La posición es lo que se modifica en la negociación pero no es el lugar donde comienza la negociación.

Una gran parte de la acción que se desarrolla en Naciones Unidas surge a partir de la acción de negociar. Los intereses de los países cobran relevancia cuando están apoyados por países que tienen las mismas inquietudes, los mismos objetivos.

Fruto de estas negociaciones y de esta “puesta en común” de los objetivos repercute en la mayor o menor influencia de los países, y en la organización de los mismos por áreas de intereses comunes o por situación geográfica.

Así tenemos,

- Por situación geográfica:
 - GRUPO AFRICANO
 - GRUPO EUROPEO (incluye Europa, Asia Central, Canadá y USA)
 - GRUPO AMÉRICA LATINA Y CARIBE
 - GRUPO ASIA-PACÍFICO
 - GRUPO ASIA OCCIDENTAL

- Por intereses comunes:
 - MOVIMIENTO DE LOS PAÍSES NO ALINEADOS
 - GRUPO DE LOS OCHO (G-8)
 - GRUPO DE LOS VEINTE (G-20)
 - UNIÓN EUROPEA (UE)
 - UNIÓN DE ESTADOS AFRICANOS
 - ORGANIZACIÓN DEL TRATADO DEL ATLÁNTICO NORTE (OTAN)

La tendencia de la representación de un modelo de Naciones Unidas como SEKMUN, es que se respete y reproduzcan estos grupos de manera que se enriquezca el debate y la negociación en los temas.