

**Unidad 3.6: La tecnología y la comunicación**  
**Español**  
**Tarea de desempeño – Información trasfondo: Debate**

### **Formato del debate**

El maestro presentará la pregunta.

El grupo afirmativo presenta su argumento (3-5 minutos). *Deberá ser escrito y aprendido de antemano.*

#### **Introducción:**

- Preséntate y presenta a los miembros de tu grupo. Explica que está argumentando el afirmativo. (Sí, creemos que...)
- Introduce las razones que apoyan tu posición, dando evidencia cuando posible.
- Resume tu posición. Di: “Gracias”.

El grupo negativo presenta su argumento de la misma manera (3-5 minutos).

El grupo afirmativo responde a los ideas del grupo negativo (2 minutos).

El grupo negativo responde (2 minutos).

El grupo afirmativo responde (1 minuto).

El grupo negativo responde (1 minuto).

El grupo afirmativo responde (1 minuto).

El grupo negativo responde (1 minuto).

El grupo afirmativo presenta su argumento de cierre (1 minuto).

El grupo negativo presenta su argumento de cierre (1 minuto).

Los otros estudiantes votan por su posición con hojitas de papel *según la fuerza de los argumentos.*

El maestro cuenta los votos y anuncia el grupo triunfador.

#### **REGLAS:**

1. Cada estudiante del grupo deberá responder al menos una vez (que no sea en argumentos de apertura o cierre).
2. Hablas solo cuando es tu turno.
3. Demuestra respeto a los de la oposición.
4. Si ganas, no te jactas.



**Unidad 3.6: La tecnología y la comunicación**  
**Español**

**Tarea de desempeño – Información trasfondo: Debate**

**RÚBRICA**

	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>Mantiene el tópico</b>	Siempre	Casi siempre	Casi nunca	Nunca
<b>Da razones que apoyan al tópico y su posición</b>	Siempre	Casi siempre	Casi nunca	Nunca
<b>Persuasividad:</b> Los argumentos son claros, coherentes y convincentes.	Siempre	Casi siempre	Casi nunca	Nunca
<b>Trabajo en equipo</b>	Todos los miembros participaron de igual manera en la preparación y presentación.	Dos miembros hicieron la mayor parte del trabajo.	Un miembro hizo la mayor parte del trabajo.	No hubo preparación ni participación.
<b>Organización</b>	La apertura llamó la atención de la audiencia. El argumento de cierre logra persuadir a la audiencia.	La apertura llamó un poco la atención de la audiencia, pero el argumento de cierre fue más un resumen y no reflejó persuasión a la audiencia.	Introdujo el tópico durante la apertura de manera general y realizó un resumen breve de cierre que no logra persuadir la audiencia.	No hubo un argumento de introducción ni cierre.