



debat**e**scolar

TÉCNICAS DE REFUTACIÓN



Participar en un debate de manera exitosa implica no sólo ser capaces de elaborar argumentos y construir un caso efectivo. Es necesario también escuchar, comprender y responder a los argumentos presentados por los oradores del equipo contrario.

En un debate, cada parte debe responder a los argumentos de los oradores del equipo contrario y esta responsabilidad suele ser llamada “carga de la refutación”: los equipos deben responder a los argumentos presentados en el caso de sus opositores. La refutación es el proceso por el cual buscamos desacreditar los argumentos de nuestros oponentes y lo que transforma un diálogo en un debate: si ninguno de los equipos responde a los argumentos presentados por los oponentes, es muy posible que nos encontremos en una situación en la cual cada uno de los equipos habla de cosas diferentes en paralelo, sin que los argumentos de uno sean atendidos por el otro. Por lo tanto, para que haya realmente un debate, cada equipo debe no sólo elaborar su caso, sino también responder al caso presentado por sus oponentes.

En la refutación, ofrecemos objeciones —a veces llamadas contraargumentos— a los argumentos mencionados previamente por nuestros oponentes, con el objetivo de desacreditarlos revelando y explicando sus debilidades. Cuando respondemos al argumento de un oponente, una línea de ataque frecuente es señalar problemas de razonamiento, de manera que un buen entrenamiento en la identificación de falacias provee herramientas para refutar argumentos.

Otro elemento clave en una refutación es la habilidad de escucha y paráfrasis. Para responder a un argumento, tenemos que ser capaces de entenderlo y esa comprensión requiere escuchar atentamente cuando un orador presenta sus argumentos frente a nosotros. También necesitamos habilidades de paráfrasis porque, al refutar un argumento, debemos ser capaces de parafrasearlo para que el jurado y la audiencia sepan a qué respondemos.

Para tener éxito en un debate, necesitamos dar buenas respuestas a los argumentos presentados por nuestro equipo opositor. A continuación, veremos algunos consejos e ideas para desarrollar nuestras estrategias de refutación.

Estrategias y recursos para la refutación

Hay muchas maneras de dar respuesta a los argumentos presentados por nuestro oponente. Una estrategia de refutación se basa en la evidencia presentada por el oponente, que consiste en mostrar problemas relacionados con los datos ofrecidos al respaldar sus afirmaciones. Por ejemplo, en un debate sobre la pena de muerte, un caso de refutación basada en evidencia podría ser:



Mi oponente afirma que nuestro país debería adoptar la pena de muerte porque hacerlo disminuye la tasa de delitos violentos. Sin embargo, las investigaciones que utilizan para respaldar su argumento son del año 1960. Los mismos investigadores, en 1980, mostraron que esas conclusiones eran equivocadas y que, en realidad, de su estudio no podía concluirse que la adopción de la pena de muerte hiciera caer la tasa de delitos violentos. En consecuencia, el argumento del equipo contrario pierde fuerza, pues está basado en resultados de investigadores que, años después, confirmaron que sus conclusiones habían sido erróneas.

Lo que el orador hace en el ejemplo es mostrar que la evidencia que el oponente presentó en apoyo a la pena de muerte no es confiable: de hecho, sus mismos investigadores aclararon que los resultados del estudio eran erróneos. De este modo, el orador busca des- acreditar el argumento de su oponente por estar respaldado en fuentes inadecuadas.

Alternativamente, podríamos adoptar una estrategia de refutación basada en el razonamiento, en la que lo que atacamos es el razonamiento exhibido por nuestro opositor. En este tipo de refutación, resulta especialmente útil conocer las formas de razonamiento y falacias. Por ejemplo, consideremos el siguiente caso de refutación basada en un razonamiento:

Nuestros oponentes dicen que no debemos legalizar el matrimonio entre personas del mismo sexo porque eso iría en contra del concepto mismo del matrimonio, ya que siempre ha sido entre un hombre y una mujer. Sin embargo, esta apelación a la tradición no constituye una razón para que nos opongamos al matrimonio entre personas de igual sexo. Ellos, además de decir simplemente eso, deberían habernos mostrado, por ejemplo, cuál es el valor de mantener esa costumbre que se perdería de aprobarse esta legalización, pero no lo han hecho. En consecuencia, no encontramos aquí —además de esta falacia— ninguna razón que podamos analizar.

En este ejemplo, el orador ha puesto el foco de la refutación en mostrar que el equipo contrario —en lugar de haber presentado una buena razón— cometió la falacia de apelar a la tradición.

Por otro lado, un recurso que podemos tener en cuenta a la hora de presentar nuestras refutaciones son las preguntas retóricas, es decir, preguntas que el orador presenta sin la expectativa de obtener una respuesta directa por parte del oponente. El propósito de una pregunta retórica es sembrar dudas en el jurado y en la audiencia sobre la firmeza de algún argumento presentado por nuestro oponente. Por ejemplo, en un debate sobre una reforma al sistema de salud, el



equipo opositor podría comenzar una refutación del siguiente modo:

La idea de proveer salud pública para todos es, en principio, muy atractiva, pero debemos preguntarnos: ¿qué costo estaríamos dispuestos a afrontar? ¿Cómo haría el gobierno para financiar esta propuesta de salud inclusiva? La única fuente de financiamiento disponible para el gobierno es aumentar los impuestos que todos nosotros terminaríamos pagando...

Como muestra el ejemplo, las preguntas retóricas permiten que la persona que refuta siembre dudas sobre los argumentos de su oponente.

Finalmente, cabe decir que en un debate no es necesario mostrar que todos los argumentos del equipo contrario están mal en sí mismos, es decir, que tienen un error en su razonamiento, que la evidencia es inadecuada, etcétera; lo que debemos probar, en cambio, es que el caso del equipo contrario, como un todo, es más débil que el nuestro. Así, en algunos casos, en lugar de criticar algún argumento del equipo contrario en sí mismo, podríamos optar por explicar por qué no debería tener mayor peso en comparación con los otros argumentos presentados en el debate (por ejemplo, si se tratara de efectos de muy poca magnitud o de acontecimientos con una probabilidad esperada muy baja).

Organizar nuestras refutaciones: un modelo de cuatro pasos

Una refutación eficaz requiere incluir, en primer lugar, una paráfrasis del argumento presentado por el oponente y, luego, un argumento de refutación completo para mostrar su debilidad. Schuster y Meany (2005) presentan un modelo básico de cuatro pasos para construir una refutación eficaz que puede ayudarnos a organizar nuestras refutaciones y no olvidar puntos importantes.

Primer paso: “Ellos dijeron...”

El primer paso es la paráfrasis. Para ello, podemos comenzar nuestra refutación con la frase “Ellos dijeron” o “Mi oponente dijo”. Es importante mencionar el argumento que estamos por refutar para que la audiencia y los jueces puedan seguir con más facilidad nuestra línea de pensamiento. Cuando nos referimos al argumento de nuestro oponente, debemos parafrasearlo en forma concisa; puede ayudarnos usar un título o frase corta. Es importante ser breves, para poder usar más tiempo al explicar nuestras propias ideas.

Segundo paso: “Pero...”

Habiendo parafraseado el argumento de nuestro oponente, debemos luego ofrecer nuestro argumento de refutación o contraargumento. La afirmación de ese



argumento de refutación es la que introducimos en el segundo paso de este modelo de refutación. Esta afirmación puede ser una afirmación opuesta a la de nuestro contrincante, una objeción a su razonamiento o a la evidencia presentada, o bien una explicación de por qué su argumento no es importante. Por ejemplo, una afirmación opuesta al ejemplo en un debate sobre la despenalización del consumo de drogas podría ser:

Ellos dijeron que la despenalización del consumo de drogas generaría un aumento en la cantidad de drogas consumidas, pero el consumo de drogas caería si se aprobara la despenalización.

En otros casos, podríamos tener, por ejemplo:

Ellos dijeron..., pero no lo han demostrado. Ellos dijeron..., pero en realidad sucederá lo contrario. Ellos dijeron..., pero sus fuentes no son confiables. Ellos dijeron..., pero esa razón no merece mucha importancia.

Lo importante en este segundo paso es sentar de manera clara la afirmación que vamos a defender en nuestro argumento de refutación.

Tercer paso: “Porque...”

Habiendo presentado la afirmación de nuestro argumento de refutación, debemos mostrar cuál es el razonamiento y la evidencia con que la respaldamos, es decir, debemos terminar de presentar nuestro contraargumento. Así, el tercer paso del modelo suele comenzar con la palabra “porque” y en él debemos justificar la afirmación de nuestro argumento de refutación.

Un modo de hacerlo es presentar información que contradice la evidencia utilizada por nuestro oponente. Por ejemplo, otro modo de responder ante el argumento de la pena de muerte del caso anterior podría ser el siguiente:

Mi oponente afirma que nuestro país debería adoptar la pena de muerte porque hacerlo disminuye la tasa de delitos violentos, pero debemos desconfiar de esa afirmación, porque hay evidencia reciente de que no es correcta. Las investigaciones que mi oponente utiliza para respaldar su argumento son del año 1960; hallazgos de 1995 —treinta y cinco años después— muestran que, en realidad, no hay relación entre la adopción de la pena de muerte y la tasa de delitos violentos.

Hacer notar la existencia de contradicciones claras entre nuestra evidencia y la evidencia provista por nuestros oponentes facilita al jurado y a la audiencia la comparación entre ambos argumentos. En este caso, también es importante



explicar por qué esas contradicciones son relevantes y por qué nuestra fuente es más confiable que la del otro equipo, en este caso, por ser más reciente.

Cuarto paso: “Por lo tanto...”

Finalmente, el último paso es proveer una conclusión. La conclusión es una comparación entre el argumento presentado por nuestro oponente y nuestro argumento de refutación: suele decirse que lo que hacemos aquí es *pesar argumentos*. Por lo general, nuestro propósito en esta instancia es mostrar por qué nuestro argumento de refutación debe prevalecer sobre el argumento original; para hacerlo, muchas veces ponemos el énfasis en el razonamiento del argumento original o en la comparación de la evidencia utilizada en ambos. Continuando con el ejemplo anterior:

Mi oponente afirma que nuestro país debería adoptar la pena de muerte porque hacerlo disminuye la tasa de delitos violentos, pero debemos desconfiar de esa afirmación, porque hay evidencia reciente de que no es correcta. Las investigaciones que mi oponente utiliza para respaldar su argumento son del año 1960; hallazgos de 1995 —treinta y cinco años después— muestran que, en realidad, no hay relación entre la adopción de la pena de muerte y la tasa de delitos violentos. Por lo tanto, nuestra refutación debe prevalecer sobre el argumento original de nuestros contrincantes, por estar respaldada con datos más nuevos.

Repasando entonces...

Paso 1: *Ellos dijeron...* (paráfrasis breve del argumento original por refutar).

Paso 2: *Pero...* (afirmación del contraargumento).

Paso 3: *Porque...* (razonamiento y evidencia del contraargumento).

Paso 4: *Por lo tanto* (comparación entre el argumento original y el contraargumento).

Un comentario final: la “carga de la contra-refutación”

Del mismo modo en que los participantes del debate tienen la responsabilidad de refutar el caso del equipo contrario, también tienen la tarea de hacer frente a las refutaciones que sus propios argumentos reciben. Esta responsabilidad de defender los argumentos propios ante las objeciones del equipo contrario, “reconstrucción” de los argumentos propios, es conocida como la “carga de la contrarrefutación”. Las contrarrefutaciones —refutaciones a las refutaciones del



equipo contrario— se construyen del mismo modo que las refutaciones que objetan los argumentos originales, pero, en su caso, se trata de objeciones a los argumentos de refutación.

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