

La Refutación

Queridos equipos:

Si en el anterior documento que os hicimos llegar vimos cómo presentar nuestras ideas a través de un discurso, en esta ocasión tendremos la oportunidad de ir a la parte más “estructural” de cualquier debate, aquella parte donde los equipos tienen que explicar los argumentos que sustentan su posición y, al mismo tiempo, rebatir los del contrario. Esta parte es conocida como **refutación**.

A fin de facilitar la explicación de esta intervención, adelantamos un esquema del orden que seguiremos en este documento:

1. Objetivo de la refutación
 2. Cómo refutar
 - 2.1 Explicación de ideas propias
 - 2.2 Rebatir ideas del contrario
 - 2.1 Cómo responder preguntas
 - 2.2 Cómo, cuándo y por qué hacerlas
 3. Preguntas
 4. Ejemplo de refutación en vídeo
- Objetivo de la refutación:

Antes de entrar en los pormenores de la refutación es necesario entender la razón de ser de la misma. Un debate es, en esencia, un ejercicio de persuasión. Como ya tratamos en su momento, la diferencia entre las posturas “A Favor” & “En Contra” no es que una sostenga la verdad y otra no lo haga, sino que cada una sostiene una parte de la verdad sobre el tema que se debate. Partiendo de esta base, si ambas posturas están defendiendo algo que es cierto, ¿por qué una postura puede ganar un debate?, ¿por qué si ambas defienden la verdad, una ha de prevalecer sobre la otra? Ni más ni menos porque una postura persuade más “de su verdad” que la otra. Esa es la razón por la que defendiendo, ambas, la verdad, una postura gana en un debate y otra pierde.

La refutación es, aquella parte del debate donde ese ejercicio de persuasión se da en su esencia más pura ya que permite explicar los argumentos que sustentan la postura que defendemos, persuadiendo al jurado de por qué han de creer y apostar por nosotros, y al mismo tiempo, nos permite explicar por qué no lo han de hacer por el contrario.

La razón de ser de la refutación es, al fin y al cabo, ésta:





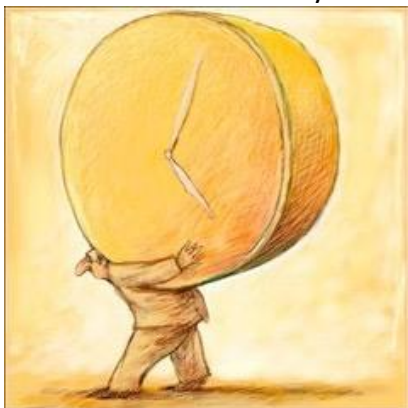
Antes de un debate las posiciones parten en igualdad de condiciones, excluyendo, eso sí, los prejuicios que cada uno pueda tener sobre el tema, pero que al no conocerlos tampoco tiene sentido prestarles demasiada atención.

A partir de aquí, se produce el primer turno del debate, el discurso. En éste, no hay una defensa de vuestra postura sino una mera exposición de cuáles serán los puntos en los que se sustenta la misma. Por supuesto que el discurso tiene que ser persuasivo, todos los turnos los son, pero en el discurso no hay un desarrollo de vuestras ideas, sino, una enunciación de las mismas que persiguen el propósito de “poner” en la cabeza del jurado vuestra “hoja de ruta” y dar la oportunidad al otro equipo de conocer vuestras ideas para luego tratarlas, es decir, no es hasta la refutación cuando podéis explicar por qué el jurado debe aceptar vuestros argumentos y más importante, por qué debe aceptarlos por encima, de los del otro equipo.

El objetivo de la refutación, por tanto, será **poner en contacto ambas líneas argumentales** desarrollando vuestras estructuras A-R-E para defender vuestra tesis y rebatir la del contrario.

Cómo hacer una refutación:

Muchos refutadores, incluso los más experimentados, viven con la duda de qué hacer primero, si explicar sus estructuras ARE ó atacar las del contrario, como si se tratara de una disyuntiva entre explicar el por qué ellos tienen razón ó por qué no la tiene el contrincante.



Pues bien, el secreto de la refutación consiste en hacer ambas cosas a la vez, explicando vuestros argumentos al mismo tiempo que rebatís los del contrario, y al mismo tiempo que rebatís, construís los

vuestros. No se trata de dos acciones separadas sino que una ha de ser la condición de posibilidad de la otra.

Vamos a ver, en un plano práctico cómo se haría esto:

➤ El primer paso es la **detección**: a partir de vuestra capacidad de escucha, cuando el equipo contrario enuncia su discurso la misión del refutador ha de ser detectar su línea argumental, o lo que es lo mismo, los puntos en los que el equipo contrario va a basar la defensa de su postura.

➤ Segundo paso es la **relación**: una vez detectada la línea del equipo contrario, debéis relacionar sus argumentos con los vuestros y ver cuál de vuestros argumentos se puede utilizar para “desmontar” cada uno de los suyos. Puede ser que su línea no coincida exactamente con la vuestra, en ese caso debéis de ser flexible y adaptar vuestra línea para ser capaces de ir desarrollándola al mismo tiempo que desarmáis la del contrario. Para poder hacer esto, se han de dar dos condiciones indispensables en el refutador. Por un lado, debéis de conocer la línea argumental de vuestro equipo a la perfección porque en esta fase no hay tiempo de consultar apuntes, debéis de tenerla interiorizada porque el tiempo es escaso, por eso os comentamos la importancia de la fase de estudio, porque es allí donde se consigue esta interiorización. En segundo lugar debéis de ser flexibles y rápidos para hacer ese ejercicio de relación en pocos minutos y tenerlo preparado antes de salir a hacer vuestra intervención.

➤ Tercer paso, **ser selectivos**: vuestro tiempo por refutación es de 3 minutos. Debéis elegir qué ideas queréis tratar en cada una de las refutaciones, pues es más importante explicar una ó dos ideas bien, a que os aturulléis por querer contar muchas cosas y que al final no se os entienda bien. El jurado no sabe lo que hay dentro de



vuestra cabeza, sabe lo que contáis, así que intentad organizaos el trabajo para cada intervención y sed claros y didácticos para el jurado.

Así pues, no se trata de una elección entre explicar ó rebatir, sino que la refutación es un ejercicio que engloba ambas tareas, ya que una tiene que llevar a la otra formando parte de un todo.

Para poder llevar a cabo este ejercicio necesitáis seguridad, y esa seguridad no viene por la mera elocuencia que tengáis cada uno de vosotros, sino de la seguridad en que vais bien preparados y para ello necesitáis haber estudiado previamente lo suficiente. Acordaos, no sois demagogos, sino gente que sabe del tema del que debate porque lo ha estudiado.

Preguntas:

Vamos ahora con una de las partes más complicadas y a la vez más divertidas del debate, las preguntas.

Las refutaciones tienen una particularidad respecto a los discursos y a las conclusiones, y es que, el refutador puede ser interrumpido durante su turno de intervención por el otro equipo y ser preguntado. Por tanto, las preguntas tienen una doble vertiente: activa y pasiva:

- La vertiente activa de la pregunta se refiere a cuando somos nosotros los que hacemos las preguntas. Cada equipo es libre de hacer cuántas preguntas considere oportunas. De la misma forma, es el orador en el turno de palabra quién decide cómo, cuándo, cuántas y a quién las concede. La pregunta se hace cuando detectamos que el refutador ha incurrido en algún error, cuando no hemos entendido algo de lo que ha dicho ó cuando queremos que hable de algo que nosotros luego trataremos en nuestra siguiente refutación. Será el refutador que está en uso de la palabra quién concederá la pregunta, y nosotros deberemos dejar la mano levantada hasta que él nos conceda la palabra ó nos indique que lo hará en breve.

- La vertiente pasiva es, sin duda, la que más problemas plantea pues se refiere a cuando somos nosotros, como refutadores, los que somos preguntados durante nuestro turno de intervención.

A este respecto hay varias cosas que debemos tener en cuenta:

➡ ¿Cuándo concedemos la pregunta?

Cuando nosotros queramos. El orador, que está en uso de la palabra, debe controlar el tiempo y conceder la pregunta cuando él lo estime oportuno. Normalmente debe

hacerse “entre argumentos”, es decir, después de haber terminado una idea y antes de empezar la siguiente.

Si acabamos de empezar una idea y vemos que el oponente tiene la mano levantada no debemos hacer como que no le hemos visto, sino, que nos dirigimos a él y le decimos “*enseguida la concedo la palabra...*”, y justo al terminar la idea que estábamos tratando le concedemos su turno de pregunta.

☛ ¿Puedo no conceder preguntas?

El orador es el **dueño de la palabra cuando está en uso de ella**, por lo que al igual que es el orador quién elige cuándo dar el turno de palabra, también es quién elige cuándo y cómo darla. La regla general, para 3 minutos de refutación, es conceder entre una y dos turnos de pregunta, por turno de refutación, y no hacer esperar “demasiado” a quien tenga la mano levantada. Siempre se valora positivamente la concesión de preguntas.

☛ ¿Qué hago si me hacen una pregunta que no sé responder?

Quizá ésta sea la “pregunta del millón” porque es el mayor miedo de los refutadores. Lo primero que debe ser dicho ante esta cuestión, es que el mayor seguro que tiene cualquier orador, al igual que cualquier alumno ante un examen, es el estudio. Cuánto más se estudia más se domina el tema del que se debate y por tanto, más difícil es que no podáis dar respuesta a la pregunta. Cuando se domina el tema, incluso aunque no se pueda dar una respuesta “exacta y concreta” a lo que se nos pregunta, siempre podemos hacer un ejercicio de relación para responder a la pregunta con algo de lo que sabemos porque lo hemos estudiado. Por lo tanto, cuanto más estudiéis más complicado será que esto ocurra.

- Ejemplo de refutación en vídeo:

Para poneros en situación, el siguiente vídeo que vais a ver pertenece al año 2011, final del Torneo Pasarela (torneo de debate profesional más importante del país). El tema de la final es “*¿Se deben legalizar las drogas para solucionar el problema global del narcotráfico?*”

El debate se celebró en el auditorio de la foto que tenéis justo abajo de este párrafo, y debajo de ésta un link, con el vídeo de una de las refutaciones del debate, la primera. En ella podréis ver como el refutador desarrolla la postura “En Contra”, es decir, que “no se deben legalizar las drogas porque esta legalización no acabaría con el problema



global del narcotráfico". Para ello el refutador se basa en 3 puntos para demostrar que tal legalización no traería la solución al problema global del narcotráfico:

- la legalización ha de ser global y eso es **imposible** porque no existe un acuerdo de todas las naciones para llevar a cabo tal regulación.
- la legalización de las drogas sería una solución **insuficiente**, ya que el narcotráfico no es un problema de índole legal sino social, económico y político.
- la legalización de las drogas sería **injusta**, porque la función del Estado ha de ser luchar ante el narcotráfico, no sucumbir a él permitiendo la venta y consumo de estas sustancias.



Podréis encontrar el vídeo de la refutación en este link:

<http://www.youtube.com/watch?v=BUyzco5gocl>

Prestad atención a cómo se explican los argumentos, cómo se responden a los del equipo contrario y cómo se gestionan las preguntas, que como hemos visto, son las tres tareas principales en una refutación.

Cada vez os acercáis más al momento en el que os tocará subir a vosotros al escenario y tomar la palabra, acordaos de seguid estos tres pasos en todo momento:

- 1) estudiad
- 2) practicad
- 3) ¡disfrutad!