



Refutación

Fases

- A) Fase previa al discurso
 - 1) Escuchar. Es recomendable tomar notas.
 - 2) Entender.
 - 3) Resumir, sin simplificar.
 - 4) Preparar contraargumentación.
- B) Fase discursiva
 - 1) Explicar su argumento, sin caricaturizarlo.
 - 2) No estamos de acuerdo.
 - 3) Contraargumentar.
 - 4) Concluimos que hemos refutado su argumento.



Fases previa al discurso

Para poder refutar eficazmente lo primero que necesitamos es entender qué dice la otra parte.

Es importante tomar notas durante el debate y entender qué es lo esencial de lo que dice la contraparte.

En la refutación podemos distinguir dos fases. La primera fase consiste en mostrar los errores que ha ido cometiendo el otro equipo al construir su argumento.

La segunda fase debe ser un esfuerzo sincero por entender qué quiere argumentar el otro equipo y atacar esa idea.

Una vez que se han localizado los argumentos se van refutando. Si el otro equipo ha desarrollado un argumento no podemos obviarlo.



Fase discursiva

- 1) Ellos han dicho.
- 2) Pero no estamos de acuerdo.
- 3) Nosotros decimos.
- 4) Por tanto.



Ejemplo de refutación

Orador 1: Los plátanos son mejores que las naranjas porque tienen más potasio.

Orador 2: El Orador 1 ha dicho que los plátanos son mejores que las naranjas por tener más potasio PERO nosotros no estamos de acuerdo. Las naranjas son mejores que los plátanos ya que contienen más vitamina C.

Por tanto, las naranjas son mejores ya que hay muchos alimentos de la dieta ordinaria tienen potasio mientras muy pocos son una fuente importante de vitamina C.

Por todo ello afirmamos que:

“Las naranjas son mejores que los plátanos”



Ejemplo de refutación

Orador 1: Deberías acostarte ya para estar descansado para el examen.

Orador 2: El Orador 1 ha dicho que debería acostarme ya para estar descansado para el examen, PERO NOSOTROS NO ESTAMOS DE ACUERDO. No debería acostarme ya puesto que aún me quedan por repasar dos temas y sé que no descansaré adecuadamente si no estoy tranquilo.

Por tanto si me acostara ahora, sin repasar los dos temas, descansaría menos que acostándome dentro de una hora.

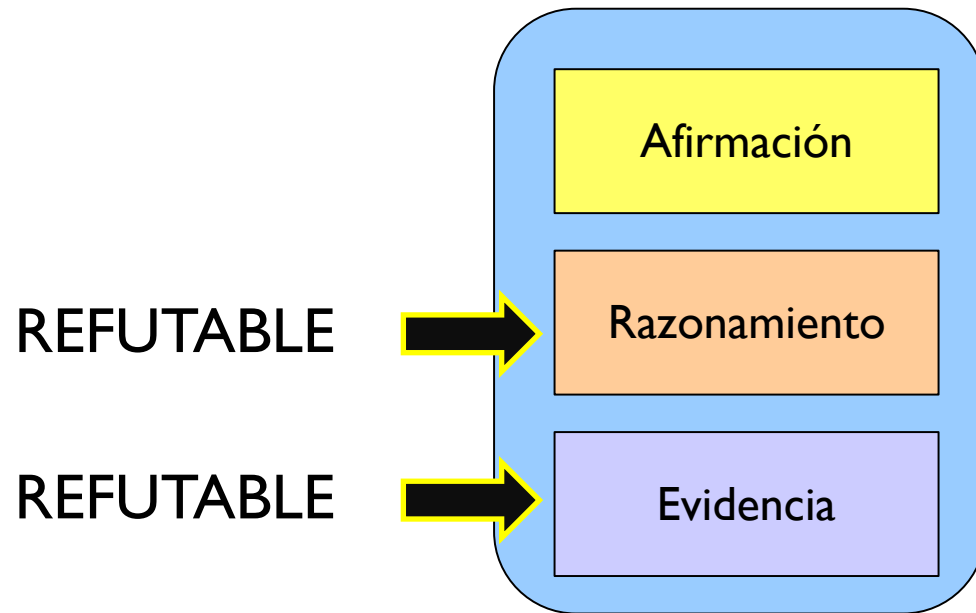
Por todo ello:

“No debería acostarme ya”



Recordemos

Modelo de argumentación ARE:



REFUTACIÓN DE RAZONAMIENTO

➤ **COMPARACIÓN**

➤ **NEGACIÓN**

➤ **MINIMIZACIÓN**

➤ **GIRO**



Tipos de Refutación

- 1) Minimización: admito su afirmación pero le resto importancia.
- 2) Comparación: admito su afirmación pero pongo otro valor en contraposición.
- 3) Negación: niego su afirmación.
- 4) Giro: admito su afirmación pero evidencio que refuerza mi tesis.



Ejemplo

COMPARACIÓN

Afirmación: Legalizar la marihuana aumentaría el índice de criminalidad

Refutación: Podría aumentar el índice de criminalidad, pero al no legislar estamos consintiendo que por desconocimiento, se consuman sustancias más letales para el organismo.

Criminalidad



Valor de la vida



Ejemplo

NEGACIÓN

Afirmación: Legalizar la marihuana aumentaría el índice de criminalidad

Refutación: No aumentaría el índice de criminalidad porque dejaría de considerarse un crimen su posesión, distribución y consumo, que es gran parte de la criminalidad asociada a ello.



Ejemplo

MINIMIZACIÓN

Afirmación: Legalizar la marihuana aumentaría el índice de criminalidad

Refutación: Podría aumentar el índice de criminalidad, pero sería un aumento poco significativo, ya que la violencia asociada a la droga ya está presente en la sociedad y no en gran medida radica en la marihuana, si no en otras sustancias.



Ejemplo

GIRO

Afirmación: Legalizar la marihuana aumentaría el índice de criminalidad

Refutación: No incrementaría el índice de criminalidad, por reducir el atractivo de mercado para mafias internacionales, con lo que al disminuir la actividad decrecería la criminalidad.



Ejemplo

NEGACIÓN

Afirmación: Voy a comprar este teléfono porque tiene la pantalla más sensible del mercado.

Refutación: No es la pantalla más sensible porque en el mercado asiático puedes encontrar teléfonos con una mayor sensibilidad y es igual de fácil importarlos.



Ejemplo

MINIMIZACIÓN

Afirmación: Voy a comprar este teléfono porque tiene la pantalla más sensible del mercado.

Refutación: La sensibilidad de la pantalla es un factor que apenas deberías considerar a la hora de comprar un teléfono por haber otros mucho más importantes, como la memoria, la duración de la batería o la calidad de la cámara.



Ejemplo

GIRO

Afirmación: Voy a comprar este teléfono porque tiene la pantalla más sensible del mercado.

Refutación: Cuanto más sensible sea la pantalla más frágil será. Por lo que para ti, que eres un manazas y se te cae continuamente el móvil al suelo, lejos de ser algo positivo, será algo muy negativo.



Ejemplo

COMPARACIÓN

Afirmación: Voy a comprar este teléfono porque tiene la pantalla más sensible del mercado.

Refutación: Hoy en día la calidad de los teléfonos es, por lo general, muy alta. Por lo que la diferencia en calidad con el segundo del mercado no es mucha mientras que el precio sí.

Calidad



Precio



REFUTACIÓN DE LA EVIDENCIA

- CUESTIONAR VALIDEZ DE DATOS
 - No verdaderos → Probar falsedad con contra-evidencia
 - Son ejemplos aislados
 - No apoyan la conclusión
 - No son relevantes
 - No están actualizados



REFUTACIÓN DE LA EVIDENCIA

- PONER EN DUDA AL AUTOR DE LA EVIDENCIA
 - El autor no es experto en la materia
 - Su punto de vista es el de una minoría
 - No es compartida por otros expertos
 - Autor no imparcial

