

Argumentación

La argumentación

✉ Consiste en la exposición de razones en una situación comunicativa con el propósito de demostrar algo y de justificar actos, creencias, actitudes y valores.

✉ Etimológicamente, argumento procede de arguere (lat.): "poner en claro", a su vez, del indoeuropeo argu: "lo que da brillo, claridad (de allí, argilla, "arcilla", argentum, "plata") y de mentum (lat.): "procedimiento, método".



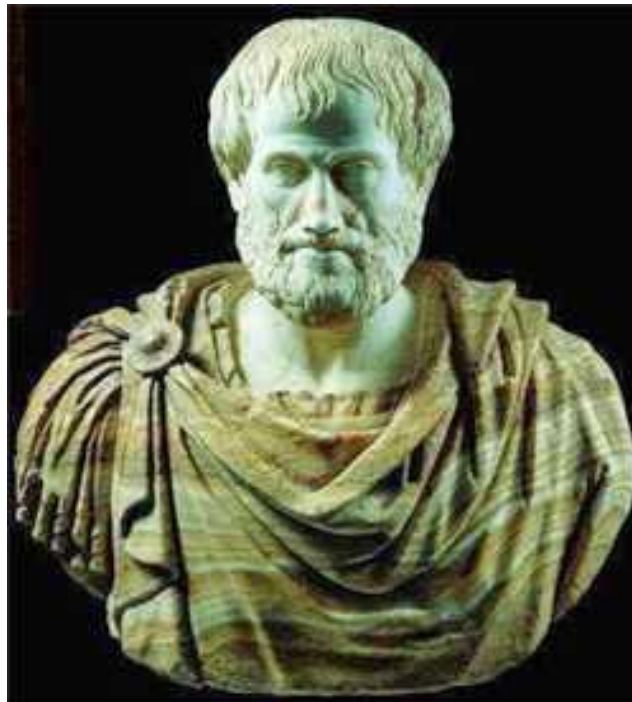
Qué es la Teoría de la Argumentación

- ✉ Aristóteles distinguió en su *Organon* dos especies de razonamiento: analíticos y dialécticos.
- ✉ Los razonamientos dialécticos parten de lo que es aceptado, siendo su fin el hacer admitir otras tesis que son, o pueden ser, controvertidas.
 - 📄 Se proponen persuadir o convencer.
 - 📄 No consisten en inferencias válidas y constrictivas, sino que presentan argumentos más o menos fuertes, más o menos convincentes y que jamás son puramente formales.

Qué es la Teoría de la Argumentación

Aristóteles

(384-322 antes de Cristo)



Qué es la Teoría de la Argumentación

- ✉ Es preciso distinguir netamente los razonamientos analíticos de los razonamientos *dialécticos*; los unos se refieren a la verdad y los otros a la *opinión*.
- ✉ **La teoría de la argumentación** –concebida como una retórica o una nueva dialéctica- cubre todo el campo del discurso que busca persuadir o convencer, cualquiera sea el auditorio al que se dirige y cualquiera sea la materia sobre la cual verse.
- ✉ **El fin de una argumentación** no es deducir consecuencias de ciertas premisas sino producir o acrecentar la adhesión de un auditorio a las tesis que se presentan a su asentimiento.

Elementos de una argumentación

- ✉ Presentación de una **tesis**. La tesis es la idea que se sostiene. Esta debe ser formulada claramente y ha de estar en una posición preponderante.
- ✉ **Ilustración** con ejemplos y datos relevantes, sustanciales. Hay que dejar de lado lo accesorio y lo no demostrable.
- ✉ Suministro de **análisis** e **interpretación** de los datos.



Pasos para preparar una argumentación

Elecciones:

-  del tema,
-  de la tesis o de la idea eje para sustentar: tenerla presente a lo largo de toda la argumentación,
-  de las ideas más fuertes para sustentar la tesis,
-  de las palabras tópico o clave que guían la exposición,
-  de ejemplos.

Confección de un **listado de razones** o puntos fuertes de la propia posición

-  Repasarlos y preguntarse si esas ideas son lógicas y persuasivas. Es mejor tener pocos puntos relevantes y no muchos argumentos sin desarrollo.

Pasos para preparar una argumentación

✉ Búsqueda de **evidencias concretas** que sirvan para sustentar las ideas

📄 Si no las hay, deben investigarse.

✉ Preparación de una **lista de pros y de contras**:

📄 Es conveniente pensar antes cuáles son los elementos que nos favorecen y cuáles son los que nos pueden perjudicar, y no esperar a que nos los señalen los que argumentan la posición contraria

✉ Jerarquización de los elementos de la argumentación:

📄 Ideas mayores.

📄 Ideas menores.

📄 Ejemplos.

📄 Casos.

Construcción de la argumentación

- ✉ Son muchas las formas que puede adoptar la argumentación, conforme a dos tipos fundamentales: *inducción y deducción*
- ✉ La *inducción* es la operación mental que consiste en partir de los hechos concretos para hallar (inducir) una ley general que los explique.



Construcción de la argumentación

- ✉ La *deducción* es la operación mental por la que, partiendo de unas premisas lógicamente válidas, se llega a una conclusión por un vínculo de necesidad entre ellas.
- ✉ Una de las más frecuentes formas de inducción es la *argumentación por analogía*, que consiste en hacer ver que la tesis que se defiende guarda una relación paralela a de otra que es conocida por el receptor.



Construcción de la argumentación

- ✉ Otra forma de inducción es la *inferencia de casos específicos*: los ejemplos se muestran como una causa o un signo de la conclusión presentada.
- ✉ La tercera es el *proceso de razonamiento por causa*, en el que se infiere que un factor produce un cierto efecto por fuerza.



Construcción de la argumentación

- ✉ En el cuarto caso, el *razonamiento por signo*, se infieren relaciones entre dos variables (por ejemplo: *Las hojas caen de los árboles; Éste es un signo de que llega el invierno*).
- ✉ La fórmula argumentativa de la deducción es el *silogismo*. El silogismo es un razonamiento que consta de tres partes: una premisa mayor, una premisa menor y una conclusión.

$$\begin{array}{c} A \rightarrow B \\ B \rightarrow C \\ \hline A \rightarrow C \end{array}$$

Argumentar las ideas

- ✉ Ejemplos: Son casos que ilustran las ideas propias -ejemplos positivos- o que ilustran las refutaciones de las ideas ajenas -ejemplos negativos-
- ✉ Comparaciones y contrastes.
- ✉ Individualizaciones y datos concretos (evitando la abstracción y la teoría).
- ✉ Relaciones de causa y efecto.
- ✉ Experiencias personales: sin llegar a lo emocional.
- ✉ Datos concretos: (mediciones objetivas).

Argumentar las ideas

✉ Definiciones: la definición es la explicación del significado de un término.

✉ Evidencias: son el material en bruto de la argumentación. Son los hechos, opiniones y objetos usados para generar un fundamento, para construir la argumentación.

📄 *Fuentes de evidencias*: noticias judiciales; registros públicos; escritos de circulación pública; escritos de circulación privada e. testimonios de testigos; inspecciones personales

Argumentar las ideas

Tipos de evidencia

- ↖ Evidencia judicial o extrajudicial.
- ↖ Evidencia escrita y no escrita: siempre es más confiable la primera.
- ↖ Evidencia real o personal: de objetos sometidos a nuestra inspección o a la de otras personas.



Argumentar las ideas

📄 Evidencia de un lego o de un experto: para saber de su experiencia (no de su opinión), el testimonio del lego puede ser útil.

📄 Evidencia preparada o casual:

↖ la primera está creada para el propósito específico de registrar cierta información para una referencia futura posible (porcentajes, promedios).

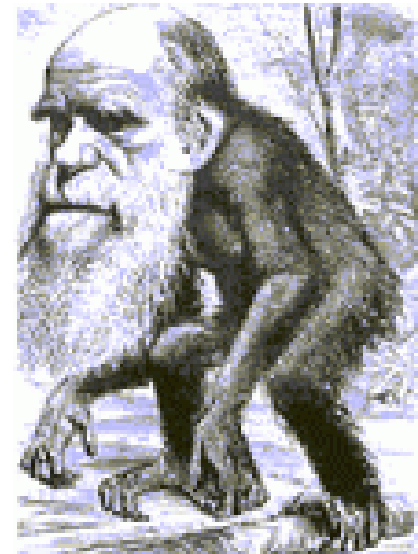
↖ La segunda no fue concebida con la idea de crear evidencia futura, pero se la emplea con ese fin en la argumentación y en el debate. Es beneficioso para la propia postura emplear correctamente las *estadísticas*.

La Refutación

- ✉ Estrictamente considerado, el término *refutar* significa superar la evidencia y el razonamiento del oponente indicando lo que es falso o erróneo.
- ✉ El término *rebatir* significa superar la evidencia y el razonamiento del oponente suministrando otra evidencia y otro(s) razonamiento(s) que elimine(n) su efecto.
- ✉ La *refutación* no se limita a un momento en la argumentación y en el debate: forma parte del proceso y debe estar incluida en cada parte de este.

El proceso de refutación

- ✉ Superar la evidencia o el razonamiento de la oposición demostrando que es **inválida, errónea o irrelevante.**
- ✉ Superar la evidencia o el razonamiento de la oposición **introduciendo otra evidencia que la contradiga, que eche dudas sobre ella, que minimice su efecto, o que muestre que no pasa las pruebas de evidencia correspondientes.**



La concesión y la adversación

- ✉ Son dos recursos que pueden emplearse combinadamente en el desarrollo de la argumentación y del debate.
- ✉ La concesión consiste en el reconocimiento de que al oponente también le asiste la verdad.
 - 📄 Permite mostrarse a quien argumenta como alguien que busca la verdad en el diálogo más allá de las diferencias y que es objetivo porque no oculta lo que puede resultarle desfavorable.
 - 📄 No todas las ideas se dan en términos absolutos y es de justicia reconocer la razón de la parte contraria.

La concesión y la adversación

✉ La concesión suele seguirse de la adversación, en virtud de que, una vez reconocida la parte de verdad del oponente, se sigue con el ataque de sus puntos discutibles

✉ En la adversación, se desarrollan los argumentos más fuertes que los concedidos a la tesis contraria en la concesión

✉ Se suele seguir el siguiente modelo: "Es cierto que..." / "Pero..." ("Sin embargo...")



Falacias

- ✉ Una falacia es cualquier tipo de modo argumentativo indebido que parece demandar nuestra convicción y ser decisivo de la cuestión tratada, cuando en realidad carece de perfección y corrección argumentativa.
- ✉ Las falacias pueden ser accidentales o deliberadas.



Falacias

Tipos de falacias:

-  Hay falacias de evidencia (por ejemplo, los avisos de películas citan a los críticos en aquello que le conviene a la película, en aquellos pasajes en que el crítico es benigno o positivo, no en los que censura o ataca).
-  falacias de lenguaje (ambigüedades, verbalismo, palabras cargadas de sentidos ajenos a la argumentación, estructuras gramaticales confusas).

Falacias

Falacias de pseudoargumentos:

- ↖ Generalizaciones o simplificaciones.
- ↖ *Non sequitur* (conclusión que no se sigue de las premisas ni de la evidencia).
- ↖ Falacia del *punto irrelevante* (argumento poco sólido para distraer del punto fuerte del otro).
- ↖ Falacia del *hombre de paja* (refutación vehemente de un argumento menor del contrario; inclusión de un argumento distractor).

Falacias

- ❏ *Post hoc ergo propter hoc* (presentar como relación de causa y efecto dos elementos que sólo guardan relación temporal).
- ❏ Argumento de *apelación a la tradición*.
- ❏ *Pseudo pregunta* (pregunta retórica en lugar de un argumento, sin respuesta; preguntas eslabonadas, de modo que nadie pueda contestarlas todas y se pierdan).
- ❏ Argumento *intimidatorio o terminante* (generalizaciones del tipo "*Todos saben...*", "*Nadie ignora...*").
- ❏ *Falsa analogía* (comparaciones que no sirven para ejemplificar).

Falacias

-  Simplificación (una sola causa como único determinante de un efecto importante superior a ella).
-  *Ad verecundiam*: apelación a la autoridad. Cuando se apela a una autoridad en cuestiones que están fuera del ámbito de su especialidad, o cuando se cambia el sentido de una cita.
-  *Ad misericordiam*: se comete cuando se apela a la piedad para conseguir que se acepte una determinada conclusión, moviendo la sensibilidad del receptor usando palabras grandilocuentes: "*Dios*", "*libertad*".

Falacias

- ❏ Convencer de que hay sólo dos opciones frente a un tema.
- ❏ Usar un pensamiento abstracto como si se hablara de una realidad ("*La Medicina dice...*").
- ❏ Ignorar la cuestión y desplazarse a otra.
- ❏ *Pretensión especial*: el argumentador acepta una línea de razonamiento y sus conclusiones, pero reclama una excepción especial para su caso.

Falacias

- 📄 Apelar a la ignorancia del auditorio o a la propia.
- 📄 *Ad populum*: se comete cuando se dirige un llamado emocional al *pueblo* con el fin de ganar su asentimiento para una conclusión que no está sustentada por un razonamiento válido.
- 📄 *Ad baculum*: apelación a la fuerza y la intimidación como último recurso, cuando ya han fracasado las pruebas o argumentos racionales.

Falacias

- ↖ Pensamiento circular (volver al principio de la idea en lugar de analizarla, en una especie de círculo vicioso; se asume como premisa la conclusión que se intenta probar).
- ↖ Respuesta estructurada. se repite una frase, una pregunta o una serie de preguntas poco importantes que el que responde sólo puede formular de un modo predeterminado.

Falacias

❏ Denegar una conclusión válida (cuando un argumentador admite o no puede refutar las premisas de un oponente y sin embargo deniega la conclusión que lógicamente se sigue de esas premisas).

❏ *Ad hominem* (atacar al contrincante y no sus ideas).



Algunas pautas para recordar

- ✉ Respetar la estructura típica del texto oratorio.
- ✉ Presentar claramente la tesis.
- ✉ Usar un lenguaje concreto, específico, definitivo.
- ✉ Evitar la apelación a las emociones.
- ✉ Usar un único sentido para cada término.
- ✉ Incluir ejemplos representativos.

Algunas pautas para recordar

- ✉ Incluir ejemplos representativos.
- ✉ Pensar siempre en posibles objeciones y estar preparado a responder por ellas.
- ✉ Ordenar los argumentos de la manera más convincente.



Algunas pautas para recordar

- ✉ Revisar bien las citas de autoridad y las estadísticas.
- ✉ No atacar personalmente al adversario.
- ✉ Conceder y refutar.
- ✉ El argumento debe explicar cómo la causa conduce al efecto.
- ✉ Las causas suelen ser complejas.



Algunas pautas para recordar

- ✉ La vida está llena de coincidencias.
- ✉ No afirmar nada de lo que no se haya dado pruebas.
- ✉ Siempre hay más de una alternativa: que la nuestra sea la mejor.
- ✉ Para ser creíbles, debemos decir la verdad.



Algunas pautas para recordar

- ✉ No todos los argumentos pueden ganar con todas las personas.
- ✉ El argumento triunfador está hecho de imágenes claras.
- ✉ Un argumento pobre no puede mejorarse con el uso de más y más palabras.
- ✉ Usar el humor con cautela: evitar el sarcasmo y la burla.



Algunas pautas para recordar

- ✉ Respetar las opiniones ajenas.
- ✉ La verdad tiene muchas caras.
- ✉ Evitar las falacias.
- ✉ Dejar siempre una buena impresión en el otro aunque se piense de diferente modo.



Algunas pautas para recordar

- ✉ No se puede ganar una argumentación cuando se le pide al otro que decida en contra de sus intereses personales.
- ✉ Argumentar contra los prejuicios es como gritarle a una puerta.
- ✉ Es fundamental usar la narración de un hecho o anécdota como argumento.
- ✉ La verdad comunicada debe sentirse.
- ✉ El convencimiento del otro es el resultado de: apariencia personal, habilidad lingüística, disposición de la información, tipos de evidencias empleadas, predisposiciones emotivas.