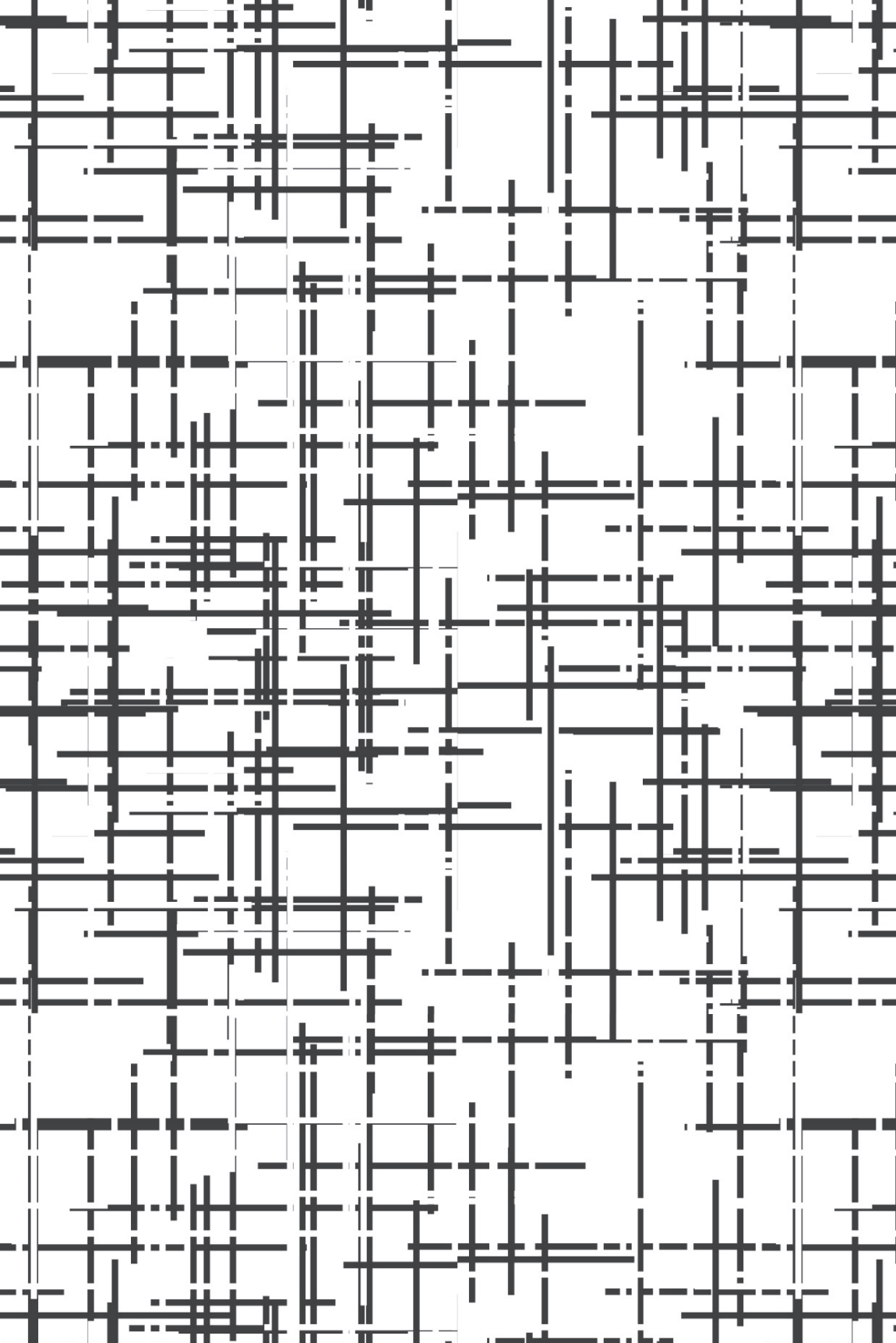


MIGUEL M. REYES ALMARZA
NOELIA M. ESCALONA GÁLVEZ

ARGUMENTACIÓN PARA TODOS

*Manual Teórico-práctico para educadores,
estudiantes y curiosos sobre la argumentación*





MIGUEL M. REYES ALMARZA
NOELIA M. ESCALONA GÁLVEZ

ARGUMENTACIÓN PARA TODOS

MANUAL TEÓRICO-PRÁCTICO PARA
EDUCADORES, ESTUDIANTES Y
CURIOSOS SOBRE LA ARGUMENTACIÓN



Primera Edición: noviembre 2015

**Argumentación para todos
Manual teórico-práctico para educadores,
estudiantes y curiosos sobre la argumentación**

Miguel M. Reyes Almarza y Noelia M. Escalona Gálvez

Editado por:

Pentian

LANTIA PUBLISHING, S.L.

Cuesta del Rosario, 8

Sevilla 41004

España

info@pentian.com

Impreso en España

ISBN: 978-16-35030-28-0

Maquetación, diseño y producción:

© 2015 Miguel M. Reyes Almarza y Noelia M. Escalona Gálvez

© 2015 Pentian, de esta edición

Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización por escrito de los titulares del copyright, bajo las sanciones establecidas por las leyes, la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, y la distribución de ejemplares de esta edición mediante alquiler o préstamos públicos.

**Mecenas que han hecho posible la edición
de este libro en Pentian.com**

Gracias por participar en la revolución de la edición

Aldo Casali
Álvaro Palacios
Ana María Díez De Fex
Ana valeska Pesse Davis
Andrea Moller
Angélica Sagurie
Armando Segundo Zamora Ramírez
Camila López
Camilo Torres Berrio
Carlos Cortón Martínez
Carlos Pérez Carvajal
Carolina Palomo
César Miranda Reyes
Christian Leyssen
Claudia Escalona Gálvez
Constanza Sofía Diaz Dabanch
Cristian Mancilla
Cristian Domínguez Ríos
Cyntia Maciel Canales
Daniel González Zambrano
Daniela Ojeda Orellana
Daniela Campos Rios
Danilo Fierro Jordán

Dasil Eloisa Mejia Moreno
Eduardo Prieto Vera
Familia Reyes Carrasco & Ruiz-Tagle Carrasco
Favio Zúñiga Soto
Felipe Alberto Abbott Boehme
Fernanda Aste
Fernando Valero
Florencia Margot Gálvez Gálvez
Francisco Soto Riquelme
Francisco Martorell Cammarella
Gabriela Morales Lagos
Gonzalo Huerta Ávila
Gonzalo Arias Villanueva
Gonzalo Llado
Hernan Bonomo
Jackson Miller
Jaime Zavala Jara
Javier Echeverri
Javiera Marcela Lie Briones
Jeannette Rios
Jorge Wallis
Juan Mamberti
Juan Antonio Zornosa
Juan Carlos Perez Jerez
Juan Pablo Vergara Bize
Julián Agustín Reyes Escalona
Karen Chavez
Leonel Ignacio Acuña
Lisa Heller Boragine
Luis Caballos
Luisa Eguiluz Baeza
Manuel José Ocampo Hernández
Marcela Cascante

Marcela Palma
Marcelo Rivera Olave
Marcelo Gabriel Venegas Maldonado
Marcia Noguera Cabeza
Marcin Zaleski
Mario Guerrero
Mauricio Guajardo
Melissa Tarazona
Michel Navarro Cubillo
Miguel Reyes Almarza
Mirta Aguirre
Natalia Cardenas Sobarzo
Neulina Morales
Nicole Hansen Salas
Pablo Paddy Csengery
Pablo Carballo
Paola Olivos
Pilar Biggio
Raúl Contreras Yanquis
Red Sin Fronteras Patagonia
Ricardo Reyes Hurtado
Roque David Mero Piedra
Rosita Cárdenas
Sebastian Navarro Pinto
Sofía Montiel
Stephanie López
Verónica Dinamarca Escalona
Viviana Espinoza
Winston Oboogie
Ximena Fleck Lavergne
Ximena Muñoz Moreno

*A nuestra pequeña gran familia,
inspiración fecunda de nuestro trabajo.*

Prefacio

El siguiente trabajo —*Argumentación para todos: Manual teórico-práctico para educadores, estudiantes y curiosos sobre la argumentación*— está basado en los procesos de enseñanza y aprendizaje de la argumentación y los modos de razonamiento desarrollados en Chile desde los años 90's hasta la actualidad. El texto recoge las experiencias de los autores en procesos educativos formales e informales, los cuales han sido sistematizados de forma que puedan convocar a un amplio espectro de lectores. Sin ánimo de configurar una obra definitiva sobre la materia, no es su objetivo y menos su voluntad, este libro, dispuesto en tono de manual de trabajo —ya que además de su línea teórica integra luego de cada capítulo una guía de ejercicios— intentará ser un acercamiento importante al estudio de la argumentación y el pensamiento crítico para cualquier persona que tenga el deseo y la voluntad de saber.

Desde el punto de vista formal, su contenido está diseñado, en tanto edad, para estudiantes que finalizan la secundaria, así como también, aquellos que comienzan el proceso de educación superior, universidades o institutos, sin embargo, no es bajo ninguna circunstancia restrictivo. Por tal razón, puede ser perfectamente utilizado en procesos de enseñanza informal gracias a su lenguaje llano y sus ilustrativos ejemplos, cosa no muy propia de las teorías argumentativas, de forma que cualquier persona ávida de conocer pueda hacer uso del siguiente material.

Tratar de configurar una especie de recorrido lineal para el proceso de enseñanza de la argumentación será la motivación principal de esta obra. Hasta ahora, la escasa literatura en español se encontraba atomizada y fragmentada según la adhesión de los autores a las distin-

tas teorías y en el ámbito del debate, la mayor cantidad de los entrenadores hacían uso de material descontextualizado recogido de internet y sin referencias formales. Este esfuerzo se ajusta a una especie de plan o lista de objetivos que, según nuestra consideración y experticia en el área, debieran integrarse para un resultado de calidad.

Nuestro trabajo profesional reúne en un solo volumen la docencia universitaria específica en el área de la argumentación —desde la fundación de la primera Sociedad de Debate de Latinoamérica— con la enseñanza secundaria —y sus contenidos integrados a los objetivos fundamentales transversales del Ministerio de Educación desde el año 2003— apostando a una efectiva combinación entre teoría y práctica. Ambos enfoques se entremezclan privilegiando la comprensión inmediata antes que cualquier alarde de complejidad. Esperamos que eso se vea reflejado en cada uno de los capítulos ofrecidos a continuación.

Como toda obra, la nuestra no estará exenta de zonas superficialmente exploradas y sutiles imprecisiones, tomando partido muchas veces entre distintas miradas respecto a la argumentación con el objetivo de cuidar su fin pedagógico. Esto no debiera desalentar al lector, es más, si hablamos de argumentación, necesariamente, hablamos de considerar los diferentes puntos de vista como elementos a valorizar a la hora de asumir una actitud argumentativa. No hablaremos, entonces de lo verdadero, inabarcable y complejo, sino más bien de lo razonable, cercano y medible. Esa es y será nuestra apuesta. Cualquier tipo de diálogo, discrepancia o consulta que sirva para mejorar y fomentar esta obra y sus alcances, estaremos llanos a discutirlo.

¡Emoción y razón!

*Miguel M. Reyes Almarza
Noelia M. Escalona Gálvez*

Introducción:

Guía para trabajar con este libro

Este manual está pensado para un trabajo de tipo progresivo, observando un incremento proporcional en la dificultad de sus contenidos a medida que se avanza por cada uno de sus sub índices. Cada materia mencionará la referencia teórica original para que el lector pueda ampliar sus conocimientos en el ámbito respectivo haciendo de este texto una especie de material de apertura a discusiones aún más específicas.

El primer capítulo ofrece una mirada introductoria al fenómeno argumentativo y entrena la primera reflexión acerca del argumento como un acto de habla complejo, de esta forma lo sitúa como un ente lingüístico de análisis específico y multidimensional. Para el segundo capítulo la discusión se centrará en el argumento, sus propósitos y formas concretas que lo distinguen de otros fenómenos de conocimiento.

Luego, la tercera parte se hace cargo de las dimensiones teóricas que han cruzado los estudios de la argumentación desde la Grecia clásica y la lógica formal, hasta la pragma-dialéctica holandesa, contemporánea a los autores. Esta unidad recogerá las ideas más pertinentes para el análisis argumental de cada una de las escuelas mencionadas siendo en volumen la sección más extensa del texto.

El capítulo cuatro, luego de haber considerado las distintas formas y esquemas argumentales, profundizará en la manera más adecuada para evaluar los argumentos mediante criterios simples y diferencia-

dos. Dichos criterios servirán posteriormente en el capítulo cinco para organizar las falacias como violaciones a tales definiciones.

La parte final del manual tiene como propósito reflexionar acerca del pensamiento crítico evidenciando dimensiones particulares que lo distinguen del pensamiento ordinario rubricando con una consideración acerca de su relación con la argumentación.

A modo de razonamiento práctico, al final de cada capítulo, el lector encontrará un set de ejercicios diseñados para ser respondidos con el material puesto a disposición y sobre el final del texto podrá acceder al solucionario y/o las rúbricas de evaluación de las actividades propuestas. Nuevamente, quien trabaje en el texto estará en libertad de utilizar los ejercicios a su propia consideración y modificarlos en la medida que sean aún más solidarios a su aprendizaje o como guía para el aprendizaje de otros.

La bibliografía final podrá orientar al lector a profundizar en las referencias teóricas de las cuales este texto es deudor y así ampliar su horizonte respecto de la argumentación y el pensamiento crítico.

CAPÍTULO UNO

La argumentación, un acto de habla complejo

1. ¿Qué es la argumentación y para qué sirve?; 2. Discurso argumentativo y otras formas comunes; 3. Teoría de los actos de habla, 3.1. Tipos de actos de habla y sus dimensiones, 3.2. Actos de habla directos, indirectos e implícitos y su importancia en la argumentación.

La argumentación es aquel proceso indispensable a la hora de defender nuestros puntos de vista. Toda argumentación deriva de una interacción comunicacional definida como acto de habla, es decir, una acción verbal que lleva implícito el propósito del mutuo entendimiento. Para la argumentación, los actos de habla son considerados como las unidades básicas de análisis. Comprendiendo los actos de habla, podemos luego relacionar su utilidad como elementos argumentales y entender a cabalidad los alcances de nuestro discurso. ¿Sabemos lo que decimos realmente? Las dimensiones de cualquier acto de habla entregan mucha más información de la que pensamos; el objetivo es que seamos capaces de reconocer qué ideas subyacen a cualquier discurso, incluso cuando estas no se digan de manera explícita.

"Hallábanse dos querellantes en disputa, ante la imposibilidad de lograr un acuerdo deciden acudir donde los jueces. He aquí que su situación se ve modificada, ya no importa quien tenga la razón, los jueces se la otorgaran al que mejor argumente"

Platón —*Diálogos*— c. S. V-IV a. C.

1. *¿Qué es la argumentación y para qué sirve?*

Aunque ya en el encabezado hemos adelantado nuestra mirada y definición acerca de la argumentación, es bueno ahondar todavía más en sus usos y alcances. Argumentamos cada vez que nos vemos en la necesidad —imperiosa— de exponer nuestros puntos de vista, no de una manera simple y casual, sino más bien, intentando respaldar lo mejor posible nuestras ideas. Así que no argumentamos cuando en una conversación o discurso somos incapaces de expresar por qué pensamos del modo en que pensamos, ya que uno de los objetivos de la argumentación estará en que un otro (contraparte o juez) determine la razonabilidad de mis ideas. Muchos factores entorpecen la acción argumentativa, el principal es la ignorancia. Difícil es argumentar a favor de una idea si no se posee información relevante respecto de ella. Otro factor a considerar es la familiaridad con el auditorio o los interlocutores, ya que compartiendo historias en común con el otro, es muy probable que muchas de las razones que refuerzan nuestros puntos de vista sean conocidos de antemano y, por tanto, innecesarios de negociar. Finalmente, evitamos argumentar cuando cierto diálogo no amerita el esfuerzo cognitivo o de plano no nos interesa.

La cantidad y calidad de la información, el grado de familiaridad con el entorno y el interés en el diálogo serán condiciones indispensables a la hora de considerar establecer una línea argumental para defender nuestras ideas. Si no poseo información, poco o nada puedo hacer desde el punto de vista argumentativo, más allá de que pueda establecer inferencias¹ lógicas, por ejemplo, desconozco las costumbres de una tribu en el Amazonas, sin embargo, infiero que duermen de noche, ya que son personas. La familiaridad con el otro convierten un

¹ Entenderemos por inferencia al paso pragmático desde las premisas que apoyan una argumentación a la conclusión ofrecida. En lógica formal las reglas de inferencia más conocidas son el *Modus Ponendo Ponens* (que afirma) y el *Modus Tollendo Tollens* (que niega).

discurso explícito en una serie de elipsis que soslayan ideas que se han negociado con anterioridad. Es muy probable que si les digo a mis amigos que no los acompañaré el fin de semana al campo, ellos no requerirán de un respaldo argumentado a mi negativa, ya que saben que soy alérgico a los mosquitos, por ejemplo. Es más, estos actos de habla omitidos —que revisaremos con atención más adelante— terminan generando una mala costumbre dialógica que se expresa muy particularmente en algunos medios de comunicación donde muchos supuestos líderes de opinión establecen sus puntos de vista en el entendido de que el razonamiento que los sostiene es obvio o ya ha sido aceptado por la audiencia generando grandes lagunas en la calidad de la información. Cuando un reportero deportivo dice que el fútbol es 'el deporte rey' olvida que hay gente que no sabe nada de fútbol o no le interesa y su pretensión no es válida solo porque para él sea autoevidente. Por último ¿Seremos capaces de esforzarnos en crear una base argumentativa para nuestras ideas si la persona que tenemos en frente creemos que no merece nuestra atención? Es muy probable que no. El desinterés en la discusión terminará minando cualquier acercamiento entre las partes.

Mención aparte es la idiosincrasia de cada pueblo en particular. Existen comunidades donde discutir es un acto básico de interacción diaria y otras que, por motivos tan diversos como el clima o la censura, prefieren evitar el diálogo y estigmatizar la discusión como una forma perniciosa de resolver conflictos.

Y, sin embargo, argumentamos. Porque necesitamos reafirmar nuestra postura respecto de una idea o fenómeno; porque buscamos que nuestro interlocutor piense, en lo posible, igual que nosotros o al menos considere que nuestra postura es más razonable que otras; porque queremos simplemente ser parte de la discusión o porque en definitiva queremos dejar algo de nosotros, una especie de distinción personal, en cada una de las discusiones donde tomamos partido. Será bueno señalar, por ende, cómo el discurso argumentativo se distingue

de otros modelos discursivos y utilizará la argumentación como herramienta necesaria para su praxis.

Existen muchas formas de organizar los tipos de discurso de los cuales puede servirse un orador. Entenderemos por discurso simple y llanamente al mensaje que va dirigido a un *otro* (público, audiencia, interlocutor) y que podrá ser verbalizado o escrito. En resumen, una forma poderosa de interacción. Sin intentar ahondar en distintas nomenclaturas, todas legítimas y útiles, nos quedaremos con la tipología del discurso que se basa en el modo en que este es construido, es decir, su estructura. Concurren así los discursos del tipo narrativo, descriptivo, instructivo, dialógico, expositivo y argumentativo.

2. Discurso argumentativo y otras formas comunes

Según el modo en que se organizan los discursos y en vista a entregar mayores antecedentes acerca de la función argumentativa, se definen las siguientes distinciones:

Discurso narrativo

Es aquel que relata una serie de acontecimientos que han ocurrido en un periodo de tiempo. Su estructura consta de la acción, los personajes y el ambiente. En el caso de los que no son de carácter literario podemos distinguir las memorias, la historia, las biografías y los reportajes.

Discurso descriptivo

Se refiere al discurso que tiene como objeto primario entregar información concreta acerca de un fenómeno de manera objetiva si es una descripción técnica o subjetiva si se refiere a sensaciones o lugares. Es específico, enumerativo y pormenorizado. La información que posee, sin embargo, no obedece a una línea temporal definida. Existe un matiz particular en este tipo de discurso en lo que se conoce como

caracterización, obedece a la descripción de personas u objetos personificados. Como ejemplo podemos entender la descripción objetiva —como su nombre lo indica— de un objeto cualquiera —las características de un teléfono móvil o las especificaciones técnicas de un computador— sobrando en lujo de detalles, todos necesariamente observables. En el caso de una descripción subjetiva podemos expresar cómo nos sentimos en un momento en particular, por ejemplo, cuando vamos al doctor por alguna dolencia y nos pregunta acerca de los síntomas que podemos advertir, o la narración de las emociones que evoca un lugar en particular.

Discurso instructivo

Es aquel que plantea instrucciones de forma lineal y no necesariamente en orden jerárquico. No requieren de justificación, ya que obedecen a una legitimación anterior. Son precisos y no dejan lugar a interpretación alguna, pues solicitan del otro la ejecución de una acción en particular. Las órdenes y los reglamentos encajan perfectamente en este modelo.

Discurso dialógico

Es por esencia producto de la colaboración con nuestro interlocutor (o un grupo determinado) Se toma la posición de hablante y oyente de manera coordinada y el resultado de toda la interacción será el producto final y su sello distintivo pudiendo admitir una variedad de temas distintos a la vez. La mesa redonda, la conversación y la entrevista son discursos que se construyen desde la interacción en que se desarrollan.

Discurso expositivo

Tiene como finalidad informar al receptor acerca de un fenómeno. Requiere de un completo conocimiento del tema y un desarrollo progresivo y articulado de las ideas. Uno de sus objetivos también se relaciona con la difusión de conocimientos y es propio de la acción docente. Una clase es el mejor ejemplo de este tipo de discurso.

Discurso argumentativo

El objetivo principal del discurso argumentativo descansa en la persuasión o el convencimiento que pueda provocar en sus interlocutores construyendo una línea argumental basada en una interpretación propia de la realidad. Como el discurso expositivo, desarrolla también un tema de forma argumentada, pero más allá de informar busca cambiar las ideas o puntos de vista de la audiencia. El discurso expositivo se preocupará, por lo tanto, de informar y exponer datos sobre un tema en específico, mientras que el discurso argumentativo se encargará de dar razones para defender o atacar una idea o proposición específica.

Podemos observar, de esta manera, que la argumentación será aquel proceso que me permita establecer puntos de vistas y razones pertinentes para respaldar o impugnar una proposición dada y así modificar las creencias preexistentes a la discusión. Cuando son debates donde se desarrollan este tipo de discursos concurre la figura del juez o un tercero ajeno a la discusión, pero legítimo receptor del discurso y, por ende, agente a persuadir y/o convencer. En los debates competitivos, por ejemplo, las bancadas deben persuadir y/o convencer a un jurado especialista en argumentación y oratoria, para el caso de un debate presidencial, los candidatos deberán persuadir y/o convencer a la ciudadanía acerca de la razonabilidad de sus propuestas.

3. Teoría de los actos de habla

Hasta ahora hemos podido establecer la pertinencia del discurso argumentativo en aquellas situaciones en que se busque persuadir y/o convencer a una audiencia o persona en particular, ya sea para ganar una discusión, un torneo o imponer nuestras ideas respecto de un tema en particular. Sin embargo, es necesario que nos detengamos en aquellos elementos mínimos diferenciables que pueden conformar en

su conjunto un discurso argumentativo. Revisaremos los actos de habla en su dimensión clásica y su relación específica con la argumentación.

Entenderemos por acto de habla a la unidad básica de la comunicación lingüística con la que se realiza una acción. Es un enunciado, ya sea oral o escrito, que tiene como objetivo, por ejemplo, suscitar cooperación, mover a la acción o crear compromisos². Todos nuestros esfuerzos lingüísticos, es decir, cada vez que expresamos algo con sentido utilizando el lenguaje disponible y de forma consciente, llevan consigo una fuerza movilizadora innata. En otras palabras, cada vez que hablamos generamos un cambio en el estado de las cosas. Ya sea porque alguien decide escuchar (o leer) lo que decimos (o escribimos) o incluso cuando alguien nos ignora sigue siendo su actitud una respuesta a nuestra acción de expresar algo.

3.1. Tipos de actos de habla y sus dimensiones

Los actos de habla son fácilmente diferenciables según la intención o finalidad que estos persigan.

Asertivos o representativos: Son aquellos que tienen por objetivo fundamental afirmar, corregir o negar algo independiente del nivel de convicción que puedan poseer. Ejemplos: "Esto es tal como lo estoy contando" "Lo que mencionas es falso" "No estoy convencido de hacerlo de esa forma".

Directivos: No importando el nivel de intensidad en el gesto, un acto directivo busca que el otro simplemente haga algo. Suele respaldarse en algún tipo de coacción de poder o cierta legitimidad social. Ejemplos: "¡Ve a limpiar tu cuarto!" "Tiene que tomar 1 píldora cada 8 horas".

² Su formulación original se debe al filósofo británico John Langshaw Austin en su obra póstuma: "Cómo hacer cosas con palabras" publicada en 1962. Será el enfoque que utilizaremos en este apartado.

Compromisorios: Son aquellos donde el emisor busca generar lazos de compromiso con su interlocutor y así hacerlo parte de alguna acción específica. Ejemplo: "Si lanzas tu candidatura te apoyaré".

Declarativos: Son aquellos que tienen la fuerza legítima de poder cambiar el estado de las cosas, es decir, modifican lo existente solo con su enunciación. Evidentemente, en nuestra sociedad existen personas que gozan de esta potestad en base a ciertos conocimientos que permiten y validan sus actos de habla como declarativos. Ejemplos: "Lo declaro culpable" "Se abre la sesión".

Expresivos: En este caso, el emisor expone su estado de ánimo y apela a sentimientos y emociones. Ejemplo: "Me siento muy mal por lo que pasó".

Efectivamente, podemos construir discurso argumentativo con todos y cada uno de los actos de habla acá descritos, podríamos pensar, por ejemplo, que uno del tipo asertivo o directivo tienen mayor valor que uno del tipo expresivo o compromisorio en el ejercicio argumental, pero va a depender de muchos otros factores la fuerza de esta idea. El caso es que como uno de los propósitos principales del discurso argumentativo tiene que ver con persuadir, echar mano a las emociones en ciertos contextos e intentar involucrar al otro en estas es altamente eficiente y necesario.

Todos los actos de habla acá expuestos están constituidos por tres dimensiones específicas que definen aún más su capacidad expresiva.

La dimensión *locutiva* es el acto físico en sí. Por ejemplo, si decimos "Hola" el acto locutivo será la palabra que en español se ocupa para saludar. Podemos ser aún más específicos y decir que es algo dicho y que lo hemos escuchado o es algo escrito y lo hemos leído. Es el soporte del acto de habla, la certeza de su existencia.

Cuando hablamos de la dimensión *ilocutiva* nos referimos a la acción que lleva consigo la expresión física del acto locutivo, en este caso será saludar.

Para definir la dimensión *perlocutiva*, necesariamente, debemos atender a los efectos o consecuencias del acto ilocutivo, es decir, para un saludo se espera otro de vuelta. Esta dimensión revisará entonces los efectos que se producen en nuestro interlocutor.

3.2. Actos de habla directos, indirectos e implícitos y su relación con la argumentación

Dentro de la taxonomía de los actos de habla existe, también, una que se ocupa de la relación entre sus dimensiones. Podemos, de este modo, hablar de actos de habla directos e indirectos. Los directos son aquellos donde la dimensión locutiva y la ilocutiva coinciden. Volviendo al ejemplo anterior sobre las dimensiones, si digo "Hola" y mi intención es saludar, estoy en presencia, por ende, de un acto de habla directo. Sin embargo, y por mucho que se sugiere claridad a la hora de establecer un diálogo, la familiaridad de los interlocutores o la escasa voluntad de entendimiento puede influir en la expresión de actos de habla donde los aspectos locutivo e ilocutivo no coincidan en lo absoluto, situación que obliga al interlocutor a 'interpretar' o 'leer entre líneas' lo que el emisor 'intenta' decir. Un ejemplo traerá más luz a esta situación:

Una mujer entra a una sala de espera donde solo hay hombres jóvenes ocupando las sillas y no hay ningún lugar disponible. Se oye, entonces, la voz de una mujer mayor que dice: "Me doy cuenta de que no quedan caballeros en nuestros días". Acto seguido, uno de los jóvenes se levanta y le indica a la mujer que puede ocupar su lugar.

El caso anterior sugiere un especial análisis, ya que la situación comunicativa por normal que parezca tiene unos matices dignos de examinar. Lo primero es aislar el acto de habla en juego y en este caso es aquel enunciado que señala "Me doy cuenta de que no quedan caballeros en nuestros días". Luego evidenciar cuál es el tipo de acto de habla en uso. Sin anticipar nada y ajenos al contexto, este es un acto de habla asertivo, es decir, que afirma algo, en este caso la inexistencia de cierto tipo de personas. Acá la situación se pone entretenida, ya que cabe

preguntarse si el objetivo de la mujer que expresa tal enunciado es simplemente afirmar un hecho. Evidentemente y en conocimiento del contexto no es así, lo que ella busca es una reacción en los jóvenes allí presentes, en especial, que se le brinde un lugar a cierta persona que acaba de llegar. Podemos advertir, de esta manera, que la dimensión locutiva que conlleva el enunciado de la mujer, o lo que dice, no va precisamente asociado a lo que quiere decir, entiéndase por la dimensión ilocutiva. En muchas partes se conoce con el simple nombre de 'indirecta', decimos algo para que suceda otra cosa. "Tengo frío" en vez de decir "Cierra la ventana" o "¿Tienes hora?" en vez de requerir directamente "¿Me puedes decir la hora?" son gestos clásicos de actos de habla indirectos. Volviendo al ejemplo, nuestra dama evitó sutilmente dar una orden, es decir, utilizar un acto de habla directivo y pedirle a alguien que cediera su asiento, cambiándolo por un gesto más dramático y asertivo como el ya mencionado.

Los actos de habla indirectos, por lo tanto, deberán contar con la anuencia de nuestros interlocutores, ya que como desafía la lógica locutiva-ilocutiva, requiere de una atención especial a la hora de reaccionar a sus requerimientos. Si nuestra audiencia no tiene la capacidad o la voluntad de leer entre líneas aquello que va implícito, es preferible evitar los actos de habla de este tipo y dejárselos a la literatura. Un acto de habla indirecto, además, sugiere cierto relevo de responsabilidad a la hora de hacernos cargo de lo que decimos, ya que en estricto rigor —y si resulta problemático lo que afirmamos— siempre podremos decir que nos referíamos a otra cosa. Más aún, si nuestra intención es discutir acerca de un tema relevante en un contexto formal, la presentación de un proyecto o tesis, por ejemplo, no será muy adecuado jugar con la capacidad creativa de nuestros oyentes, quienes esperan de nosotros total responsabilidad y control sobre las ideas que expresamos.

Existe, también, un tipo de acto de habla específico por el cual, entendemos, podemos exigir responsabilidad por ciertas ideas que, aún cuando no aparecen en las dimensiones locutiva-ilocutiva, se pueden

desprender del enunciado, pues se sobreentienden de él. Es el caso del acto de habla implícito, aquel que incluye en su formulación ideas que no necesariamente se expresan de manera explícita o directa. En otras palabras, siempre que decimos algo podemos, sin darnos cuenta, decir más de lo que creemos, situación que no apela a la interpretación del otro como en el caso del acto de habla indirecto, sino más bien, a las competencias lógicas que tenga nuestro interlocutor para hacer inferencias razonables de nuestras ideas.

También llamadas implicaturas³ desde el punto de vista pragmático, los actos de habla implícitos ofrecen mayor información que la propiamente explícita y requiere de la complicidad del receptor. Para eso nuestro interlocutor deberá utilizar toda la información disponible acerca del emisor, su intención, el contexto y cualquier otro significado compartido. Veamos un ejemplo simple y otro algo más complejo:

Ejemplo 1: *Rompí mi bicicleta verde.*

Tenemos un acto de habla asertivo que lleva consigo algunas formulaciones tácitas. Primero, si lo dice alguien, es ese alguien el que rompió la bicicleta, es decir, la persona que desarrolla la acción está omitida, ya que en la formulación se hace evidente la elipsis, "(Yo) Rompí mi bicicleta". Implícito también está que el emisor tenía una bicicleta de color verde y no rojo por ejemplo, así, teniendo el objeto está en condiciones materiales de romperlo. El conocimiento que se tenga del emisor en este caso no es tan relevante, ya que el enunciado no se verá modificado de manera notable sea un carpintero o el jefe de una oficina de correos.

Ejemplo 2: *Considero que todos los asesinos deben ser ejecutados.*

Acá, nuevamente, enfrentamos un acto de habla asertivo. Podemos desprender de él, al igual que el ejemplo 1, que hay alguien que lo dice; que esa persona tiene, al menos, una animadversión en contra de

³ Ver la obra de Sperber, D. y D. Wilson "La relevancia" publicada en 1994 que desarrolla a profundidad los conceptos de implicatura e informaciones implícitas.

los asesinos y eso no los hace merecedores de vivir, ya que uno no suele desearle la muerte a las personas que considera legítimas en la relación. Ahora bien, más allá de lo complejo de un enunciado de este tipo, en tanto reclama la vida de un cierto grupo de personas, si quien lo dice es una persona común no pasará de ser una expresión que difícilmente pasará de lo personal. Pero ¿Qué pasaría si quien dice eso es un Senador de la República en pleno ejercicio? Aquí las cosas cambian radicalmente. En base a los nuevos datos podemos inferir que está de acuerdo con la pena de muerte. Más aún, en el caso de que el país donde ejerce este funcionario del poder legislativo no exista dicha pena, implícito está que considera, al menos, posible su reposición.

Los actos de habla implícitos no son meras invenciones y como vimos, operan desde la lógica de lo que se omite por ser evidente. Bajo este predicamento, en un proceso argumental un buen orador es capaz de controlar y reducir al máximo los implícitos que se puedan inferir de sus ideas con el fin de no tener que responder por formulaciones que no puede respaldar o no advirtió a la hora de participar de una discusión. En base a lo mismo, un buen oyente es capaz de advertir aquellos implícitos que difícilmente puede sostener su interlocutor y así solicitar su aclaración. En el ejercicio del debate competitivo, académico y/o político, algunas personas son capaces de inclinar la balanza a su favor a la hora de argumentar solo atendiendo a los implícitos que deja su contraparte y de los cuales no puede hacerse cargo.

Ahora bien, enterados de los conceptos fundamentales que preceden la producción de material argumentativo, modalidades de discurso y actos de habla, nos internaremos con propiedad en la mecánica del argumento y las distinciones que desde allí se desprenden.

GUÍA DE EJERCITACIÓN 1

Discurso argumentativo y otras formas comunes

I. **Selección única.** Lee con atención los enunciados propuestos y responde correctamente escogiendo la alternativa correcta.

Tres meses después de estar en la cordillera, una mañana al despertar, tuve el presentimiento de que algo inquietante, que no habría podido precisar qué era, había ocurrido o estaba próximo a ocurrir. No oí, durante mucho rato, voces ni pasos ni tampoco los ruidos tan familiares, ya que a esa hora venían siempre de la cocina o del depósito de herramientas. El viento había cesado, y el recuerdo de su áspero rezongo, que oí mientras iba quedándome dormido, contrastaba con el silencio que hallaba ahora, al despertar.

Manuel Rojas, **Hijo de Ladrón** (fragmento)

1. El enunciado anterior corresponde a un discurso estructuralmente

- A) narrativo. B) argumentativo. C) descriptivo.
D) expositivo. E) dialógico.

Las dificultades para conciliar el sueño producen durante el día adormecimiento, lo que conlleva que las personas tengan tendencias a deprimirse o presentar déficit atencional.

2. El enunciado anterior corresponde a un discurso estructuralmente

- A) narrativo. B) argumentativo. C) descriptivo.
D) expositivo. E) dialógico.

Texto que alude a las particularidades de objetos, personas, experiencias, lugares, sensaciones o sentimientos para ayudar en la imagen mental de lo mencionado.

3. El enunciado anterior alude a un tipo de discurso

- A) narrativo. B) argumentativo. C) descriptivo.
D) expositivo. E) dialógico.

4. Si debo dar un discurso oral y el objetivo principal es convencer a mi público de un asunto determinado, este discurso debe ser, principalmente, de tipo

- A) narrativo. B) argumentativo. C) descriptivo.
D) expositivo. E) dialógico.

Neurólogos del Programa de Percepción, Cognición y Neurociencia Cognitiva del Departamento de Psicología de la Universidad Davis en California, encontraron que los recuerdos conceptuales del inconsciente se forman en una pequeña área, en lo profundo del cerebro, conocida como corteza perineal, ya como asiento de la memoria a largo plazo. Los investigadores hallaron que las personas afectadas de amnesia habían sufrido una lesión en la región.

Revista. **Muy Interesante**

5. El texto anterior corresponde a un tipo expositivo. ¿Qué opción justifica mejor esta afirmación?

- A) Se explicitan las características de un proceso particular, en este caso, sobre los recuerdos conceptuales.
B) Se justifica un punto de vista, que el emisor quiere plantear como verdadero.

C) El emisor intenta informar acerca de un tema sobre el cual tiene mayor conocimiento que el receptor.

D) Se trata de una conversación entre dos interlocutores.

E) El emisor presenta una descripción específica de un tema conocido por los receptores.

6. ¿Cuál de las siguientes opciones relaciona adecuadamente el tipo de texto y el propósito comunicativo?

Tipo de texto	Propósito comunicativo
A) Descriptivo.	Explicar.
B) Instructivo.	Interacción comunicativa.
C) Argumentativo.	Convencer—persuadir.
D) Narrativo.	Expresar sentimientos.
E) Dialógico.	Narrar hechos.

Un mundo se originaba en la casa paterna; más estrictamente, se reducía a mis padres. Este mundo me era muy familiar: se llamaba padre y madre, amor, severidad, ejemplo, colegio. Este mundo se caracterizaba por un tenue esplendor, claridad y limpieza; a él pertenecían las palabras suaves y amables, las manos lavadas, la ropa limpia y las buenas costumbres. Allí se cantaba el coral por las mañanas y se celebraba la navidad. En este mundo había líneas rectas y caminos que conducen al porvenir, estaban el deber, y la culpa, el remordimiento y la confesión, el perdón y los buenos propósitos, el amor y el respeto, la biblia y la sabiduría. Uno tenía que quedarse dentro de este mundo para que la vida fuera clara, limpia, bella y ordenada.

Herman Hesse, **Demian** (fragmento)

7. El enunciado anterior corresponde a un discurso estructuralmente

- A) narrativo. B) argumentativo. C) descriptivo.
D) expositivo. E) instructivo.

Es sumamente indebido que Bomberos de Chile no puedan acceder a un seguro médico, más en caso de accidentes, cuando ellos arriesgan la vida por todos nosotros

8. El enunciado anterior corresponde a un tipo de texto argumentativo pues defiende la idea de que

- A) es primordial que se cree un seguro médico especialmente diseñado para Bomberos de Chile.
B) es necesario que Bomberos sea defendido de la ilegalidad a la que están sometidos.
C) Chile debería tener consideración especial con Bomberos, pues ellos arriesgan su vida por nosotros.
D) en caso de accidente, Bomberos debería tener acceso a un seguro médico.
E) los seguros médicos deberían considerar el ingreso de Bomberos, pues son los que más los necesitan.

—¿Crees que podré usar la *tablet* sin problemas?

—Por supuesto, ¿por qué no podrías usarla?

—¡Ay!, la tecnología y yo no nos entendemos, estoy muy viejo para eso.

—¡Uf! ¡Pero si la edad no es un problema! Es cosa de que lo intentes y listo. Dale, ya vas a ver lo rápido que aprendes.

—¡Mmm! No lo sé, trataré, trataré.

9. El enunciado anterior corresponde a un discurso estructuralmente

- A) narrativo. B) argumentativo. C) instructivo
D) expositivo. E) dialógico.

En la siguiente tabla de corrección, anota tu respuesta y luego cotéjala con la revisión que hará tu profesor (a). Atiende especialmente a su explicación y a la habilidad que implica la pregunta. De esta manera, podrás evaluar tu avance en el aprendizaje de los distintos contenidos y en el dominio de las habilidades.

10. El enunciado anterior corresponde principalmente a un discurso estructuralmente

- A) narrativo. B) argumentativo. C) descriptivo.
D) instructivo. E) dialógico.

GUÍA DE EJERCITACIÓN 2

Teorías de los actos de habla

Tipos de actos de habla y sus dimensiones

Actos de habla directos, indirectos e implícitos y su relación con la argumentación

I. Verdadero y falso. En los siguientes enunciados debes escoger si la proposición es verdadera (V) o falsa (F) según el texto leído. Justifica las falsas.

1. _____ **Invitar, ordenar y preguntar.** El enunciado corresponde a tipos de actos de habla asertivo.

Justificación:

2. _____ **Juro que esta vez no te fallaré.** El enunciado corresponde a un acto de habla directivo.

Justificación:

3. _____ **Te declaro inocente.** El enunciado corresponde a un acto de habla declarativo.

Justificación:

4. _____ **Felicitar, quejarse, dar condolencias y agradecer.** El enunciado contiene tipos de acto declarativo.

Justificación:

La dimensión ilocutiva se refiere a la acción que lleva consigo la expresión física del acto locutivo.

Justificación:

II. Selección única y múltiple. Lee con atención los enunciados propuestos y responde correctamente escogiendo la alternativa correcta.

El emisor enuncia un estado emocional o físico en referencia a la entidad o cuestión de que se habla.

1. ¿A qué tipo de acto de habla hace referencia el enunciado anterior?

- A) Asertivo. B) Directivo. C) Compromisorio.
D) Expresivo. E) Declarativo.

2. ¿Cuál de los siguientes actos de habla corresponde a uno del tipo asertivo?

- A) Por favor, no lo hagas.
B) El lápiz que usas no es verde.
C) ¡Estoy feliz!
D) ¿Estás seguro de lo que quieres hacer?
E) Anda a ducharte, ahora.

3. ¿Cuál de los siguientes enunciados corresponde a un acto de habla indirecto?

- A) Soy adepto al partido liberal.
- B) Deseo que todo salga bien.
- C) Estás muy equivocado.
- D) Pablo, ¿supiste que todos seremos despedidos?
- E) ¡Te amo!

No existen dudas que quién verdaderamente ama a Laura es Julián, ¡qué felicidad enorme!, te solicito a nombre del amor que no te interpongas más entre ellos.

4. Con respecto al enunciado anterior es correcto señalar que:

- I. la oración subrayada representa un acto de habla asertivo
- II. es posible identificar un acto de habla directivo.
- III. la expresión que están entre signos de exclamación corresponde a un acto de habla expresivo.

- A) Solo I
- B) Solo II
- C) Solo I y III
- D) Solo II y III
- E) I, II y III

No permitas por ningún motivo que prejuicios absurdos limiten tu libertad.

5. ¿A Qué tipo de acto de habla corresponde el enunciado anterior?

- A) Asertivo.
- B) Directivo.
- C) Compromisorio.
- D) Expresivo.
- E) Declarativo.

CAPÍTULO DOS

El argumento

1. *¿Qué es un argumento?*; 2. *¿Qué no es un argumento?*; 3. *Argumentar v/s demostrar*; 4. *Propósitos de la argumentación*, 4.1. *Primera distinción: persuadir y convencer*, 4.2. *Segunda distinción: explicar y justificar*; 5. *La argumentación y su organización formal: argumentos únicos, múltiples, coordinados y subordinados*.

Para argumentar necesitamos saber si lo que utilizamos son precisamente argumentos. Muchas veces nos encontramos ante la situación de tener que analizar discursos que carecen de base argumental y, sin embargo, se ofrecen como perfectamente argumentados. Los argumentos son estructuras lógicas reconocibles y diferenciables que permiten respaldar cualquier opinión respecto de una idea en particular. En esta unidad sabremos qué es un argumento y qué no lo es, cuál es su objetivo, propósito y valor respecto de la interacción. También conoceremos algunos tipos de argumentos y su nivel de eficacia en la interacción dialógica⁴.

Cierta vez oí rogar (a un niño), desde la habitación que lo habían encerrado a oscuras: "Tía, háblame; tengo miedo porque está muy oscuro". Y la tía que le espetó: "¿Qué ganas con eso? De todos modos no puedes verme". A lo cual el niño respondió: "No importa, hay más luz cuando alguien habla".

Sigmund Freud —*Conferencias sobre la angustia*— c. 1915-1917

⁴ Llamaremos interacción, oposición o intercambio dialógico a toda actividad conversacional donde concurren al menos dos partes a participar de una discusión o controversia.

1. ¿Qué es un argumento?

Si tuviéramos que aislar la unidad más pequeña de información que nos permita poder expresar nuestra opinión sobre una situación cualquiera, llegaríamos a establecer los márgenes mínimos de lo que configura un argumento. Del latín *argumentum*, el vocablo está compuesto por el verbo *arguere* (que es argüir, dejar en claro) y el sufijo *-mentum* (-mento = instrumento, medio o resultado). Siendo aún más específico y en vista del valor agregado que tiene la argumentación por sobre otro tipo de expresiones que intentan respaldar una idea, el verbo *arguere* proviene de una raíz indoeuropea *arg* que significa nada más ni nada menos que brillar.

Entonces, tenemos ideas comunes: aquellas que se expresan solo desde un punto de vista y sin respaldo alguno; y aquellas brillantes: esas que poseen un elemento único y diferenciador que refuerza su estructura lógica y racional. El valor agregado de estas ideas brillantes no es más que la resultante del proceso intelectual que las convoca. En estricto rigor, un argumento será la unión de un punto de vista y al menos una razón en la búsqueda de establecer cierta posición sobre un tema.

Punto de vista + Razón ⁿ = Argumento

El punto de vista será aquel acto de habla asertivo que expresa nuestra idea general o conclusiva sobre el punto a discutir, técnicamente, y en el mejor de los casos, el proceso final de la reflexión interna. También suele llamársele tesis o conclusión. Veamos unos simples ejemplos.

1. *Mañana lloverá.*
2. *Soy una persona muy responsable.*
3. *No necesito comprar más queso.*

Los ejemplos 1,2 y 3 son perfectos puntos de vista. Hay una intención de proponer ciertas ideas respecto a temas muy particulares. En el enunciado número 1, la idea es establecer cómo estará el tiempo el día de mañana, para este interlocutor existe una certeza absoluta de que lloverá. En el enunciado 2, quién expresa tal afirmación es una persona que se define a sí mismo como responsable. Para el tercer ejemplo podemos entender que el interlocutor no requiere de más queso en sus provisiones.

Pero ¿Es posible establecer solo desde tales enunciados la certeza de que (1) efectivamente lloverá, (2) que dicha persona es responsable y que (3) aquel otro emisor no requiere comprar más queso? No del todo. Para poder establecer un argumento, es decir, una proposición que establece una certeza, ya sea negando, afirmando o dudando sobre una idea específica, es necesario que dicho enunciado vaya acompañado al menos de una razón. Esto quiere decir que a cada uno de nuestros puntos de vistas deberemos agregarle un complemento que pueda defender tal aseveración. Recién ahí tendremos un argumento.

1. Mañana lloverá, *ya que sopla viento norte.*
2. Soy una persona muy responsable *porque tengo todos mis trabajos al día.*
3. No necesito comprar más queso, *pues hay suficiente en la alacena.*

El viento norte será la razón por la cual podremos afirmar que lloverá al día siguiente. Todos los trabajos realizados en un tiempo prudente explicitarán la condición de responsable de su realizador. Por último, si hay suficiente queso, es lógico que no se necesite comprar más. La cantidad de las razones (razón ⁿ) van a depender del tipo de argumento que se esté ofreciendo. Si queremos probar que *mañana lloverá* solo en base al comportamiento del viento es probable que se nos exija mayor fundamentación, en este caso, la temperatura, la humedad y la época del año deberán ir al auxilio del viento a la hora de establecer un mejor argumento. Si queremos probar que alguien es padre biológico de un niño el examen de paternidad —basado en una

muestra de ADN— será probablemente la única razón que necesitemos para respaldar el punto.

La intención argumentativa en una proposición cualquiera quedará en evidencia la mayoría de las veces cuando luego de establecido el punto de vista aparezcan ciertas claves lingüísticas que anteceden a las razones:

Indicadores de razones o premisas: porque, puesto que, pues, ya que debido a, a causa de y los ordinales como en primer lugar, en segundo lugar etc.

Para el caso de los puntos de vista o conclusiones, también existen una serie de indicadores que pueden facilitarnos la tarea de establecer cuál es la tesis de nuestro interlocutor y qué es lo que está intentando probar:

Indicadores de Punto de vista o Conclusión: por lo tanto, en consecuencia, luego, por consiguiente, debido a esto, por eso, por tanto, tiene como resultado que, etc.

Puede suceder, sin embargo, que los indicadores estén muchas veces ausentes en los enunciados y tengamos que hacer la operación lógica de ponerlos en su sitio para poder ampliar nuestra comprensión. Dependerá, también, del orden gramatical e incluso del sentido que podamos advertir en el hablante.

1. *No quiero ir de compras. Hace muchísimo calor y no me gusta caminar tanto.*
2. *El nivel de las clases es altísimo, los libros son difíciles de conseguir y nada me asegura que consiga empleo a la brevedad. Creo que abandonaré la universidad.*

Para el primer caso, basta con aislar los elementos que componen el argumento, es decir, las tres frases con sentido que hay en él: "No quiero ir de compras", "Hace muchísimo calor" y "no me gusta caminar tanto". De forma muy básica podemos 'jugar' tratando de ubicar un conector de premisa o razón y entenderemos que calza perfectamente

entre la frase "No quiero ir de compras" que será, evidentemente, la conclusión y cualquiera de las otras que oficiarán como las razones. El indicador "ya que" será el más apropiado en este caso. En relación al ejemplo 2 podemos aislar también sus elementos, "El nivel de las clases...", "Los libros...", "Nada me asegura..." y "Creo que abandonaré..." para luego, al igual que el ejercicio anterior ubicar un conector apropiado entre ellos. En este caso si ubicamos un indicador de conclusión antes de la última frase, el enunciado se hace lógico y, por ende, puedo determinar que todo lo que antecede son razones para dicha conclusión. El indicador "debido a esto" nos será de bastante utilidad aquí.

Por otra parte, y salvando la existencia o no de indicadores específicos, muchas veces son los mismos oradores quienes dejan en evidencia que van a ofrecer las razones para probar su punto de vista. Debido a esto, se hace mucho más evidente el gesto y más fácil el análisis sobre la pertinencia o no de dichas razones.

1. *En base a todo lo que acabo de exponer, resuelvo volver a jugar.*
2. *Las razones que respaldan la decisión que acabo de tomar son la falta de apoyo de parte de los trabajadores y la escasa participación de los ejecutivos.*

En el primer ejemplo se puede advertir que el interlocutor ya ha ofrecido las razones por las cuales decide volver a jugar, por tanto, resuelve volver a hacerlo en base a esas razones previamente expuestas. En el segundo ejemplo, por el contrario, se advierten un par de razones claras e indicadas respecto a una decisión que no aparece explícita, sin embargo, se entiende que es la reflexión que sigue de las razones que ofrece (que en este caso pudiera ser alguien que deja su empleo o una empresa en particular).

Aún cuando supone un proceso reflexivo, un argumento no asegura calidad por sí mismo, obedecerá a una serie de otros indicadores que serán desarrollados en los siguientes capítulos. Por lo pronto, podemos establecer hasta este momento que tenemos un argumento cuando podamos establecer un punto de vista y una razón que lo respalde.

2. *¿Qué no es un argumento?*

Muchas veces en literatura solemos leer acerca del argumento de una novela, sin embargo, y en estricto rigor dicho concepto apela al contenido de un discurso, libro, película, obra teatral, etcétera, expuesto sintéticamente, en sus aspectos esenciales y no a la expresión lógica en defensa de una idea específica. El argumento de una obra literaria relatará la información sobre la temática abordada y no buscará, necesariamente, establecer una proposición.

Las ideas expresadas en voz alta o acompañadas de procesos violentos tampoco son argumentos. No expone argumentos aquel que se vale de una voz poderosa solo porque su palabra suena fuerte. Tampoco hay argumento en algo que necesita de la violencia para ser aceptado. El abuso está lejos de lo que la argumentación propone y por el contrario aparece cuando no hay ideas que puedan fundamentar un punto de vista. La violencia en una interacción dialógica es inversamente proporcional a la calidad de las ideas.

Las quejas, por lógicas que sean no son argumentos hasta que expresan las razones de la inconformidad. Expresar una emoción respecto de algo, por más evidente que parezca, no es un argumento ni menos conforma un proceso argumentativo.

1. *¡No vuelvo más a este restaurante!*
2. *¡Me duelen los pies!*
3. *¡Qué frío hace!*

En los enunciados anteriores debemos detenernos a solicitar algunas mínimas ideas para poder darle sustento a la expresión en cuestión. Para el primer caso una mosca en la sopa o la mala atención de los meseros podrá ser una razón suficiente para expresar la insatisfacción. Para el segundo caso tendremos que considerar la o las causas de dicho malestar. El ejemplo 3 es algo más complejo, ya que primero

deberemos ordenar la proposición para luego buscar sus fundamentos. En palabras simples, el punto de vista implícito sería: Hace frío. Luego buscaremos los elementos necesarios para establecer lo frío que está.

1. ¡No vuelvo más a este restaurante! **ya que** *la atención es pésima.*

2. ¡Me duelen los pies! **debido a que** *llevo horas caminando.*

3. ¡Qué frío hace! = Hace frío, **pues** *sale vapor de mi boca.*

Es importante señalar que lo primero que debemos hacer a la hora de enfrentar actos de habla del tipo expresivo, aquellos que, valga la redundancia, son la expresión de estados de ánimo, es llevarlos a la simpleza de uno del tipo asertivo o representativo, puede ser una negación, una afirmación o la expresión de una duda y allí, como en el ejemplo tercero, establecer las razones que podrían fundar dicho estado de ánimo.

1. *¡Me muero de ganas por ver a mi artista favorito!*

Punto de vista implícito: Quiero ver a mi artista favorito

ya que

Razón 1. Me encantan sus canciones.

Razón 2. Es la última vez que hará un concierto.

Razón n.

2. *¡Qué aburrido!*

Punto de vista implícito: Estoy aburrido.

porque

Razón 1. Mis amigos se fueron.

Razón 2. No hay nada que hacer.

Razón n.

3. *¡Fuego, fuego!*

Punto de vista implícito: Hay un incendio.

pues

Razón 1. Se ven enormes llamas.

Razón 2. Hay un penetrante olor a quemado.

Definitivamente no todo acto de habla configura de manera evidente un argumento. Para eso debemos ser capaces de entender las ideas implícitas en él para luego encontrar las razones que lo hagan posible de negociar en un intercambio dialógico.

3. Argumentar v/s demostrar

Existe cierta similitud a la hora de comparar los procesos de argumentación y demostración. Las relaciones lógicas que construyen ambos discursos se basan en razonamientos que al menos consideran premisas (razones) y conclusiones como parte fundamental de su estructura interna. Sin embargo, existen grandes diferencias a la hora de considerar el contexto en el cual se establece cada uno de dichos discursos. En el caso de la argumentación, lo que rodea la acción comunicativa es de suma importancia, es decir, la referencia al contexto es necesaria y determina la razonabilidad y/o verosimilitud de la conclusión, trabaja —esencialmente— con el lenguaje natural, el de uso común incluyendo todo tipo de manifestaciones más personales. En el caso de la demostración, esta se establece con total independencia del contexto, será entonces la correcta mención y relación de sus elementos lo que le otorgará la validez, ya sea la observancia a las reglas que rigen el procedimiento. El lenguaje que sustenta la demostración será aquel que pueda ser entendido universalmente y, por tanto, la rigurosidad de su simbolismo será lo que asegure un buen desempeño. En suma, el sujeto y su manera de ver el mundo serán para la argumentación un elemento necesario, en cambio la demostración será eficiente

independiente de la coacción que pueda operar desde el sujeto y el entorno.

Si leemos en un periódico una opinión del tipo "Hay que eliminar a todos los delincuentes que roban nuestros hogares" es muy necesario que analicemos variados elementos contextuales para poder hacer un análisis sobre su razonabilidad, ya sea, quién lo dice, bajo qué circunstancias, etc. El trabajo argumentativo no puede 'desnudarse' del contexto si busca ser lo suficientemente específico. El caso cambia radicalmente si en vez de ser dicho por un ciudadano común que ha sido asaltado lo dice un diputado de la república; distinto valor cobra también si se dice luego de una larga reflexión o en el momento mismo en que la persona se percata de que le han sustraído sus bienes. En la otra acera, la de la demostración, la famosa ecuación de Albert Einstein, $E = mc^2$ es la misma en Alemania, Chile o Australia y no depende de la voluntad, la personalidad o el estado de ánimo de quién la formula, menos de su posible rol en un saber determinado. En la nomenclatura física 'E' será siempre energía y en este caso se provoca una igualdad dada por el signo '=' esta es equivalente al producto —sabemos que es un producto, ya que los conceptos que son distintos y no van separados por ningún otro símbolo indica multiplicación— de dos factores: 'm' que es la masa y 'c' que es la velocidad de la luz al cuadrado, condición última que se simboliza con un número dos en la esquina superior derecha del factor que exhiba dicha propiedad, en este caso 'c'. El teorema de Pitágoras mencionado con anterioridad y tantas otras formulaciones científicas que trabajan en base a símbolos desprovistos de toda ambigüedad aseguran para todos los casos la comprobación de dicha teorización. Nada de esto será útil si nuestra contraparte obviamente desconoce la simbología asociada y las normativas o axiomáticas que rigen su uso.

En el caso de que la argumentación intentara probar que correr es bueno para el corazón, no se va a dar por sólido solamente porque refiere a una norma o por la estructura y orden de los elementos que

componen el argumento, es decir, necesitaremos definir muy bien el contexto, ya que de ser cierto solo por su estructura lógica un anciano con insuficiencia cardíaca debiera siempre obtener el beneficio de correr, no importando su condición.

Muchas veces ciertas teorías ya han sido defendidas de manera concluyente, es decir, han sido aceptadas por algún grupo específico de saber y, por tanto, sirven de respaldo para muchas otras operaciones. Dentro de los tipos de saber, son las ciencias naturales o exactas aquellas que utilizan la demostración como condición única para probar ciertas teorías. Cuando el propósito se reduce a conectar una conclusión con axiomas establecidos hablamos, entonces, de una demostración y el resultado será correcto si la inferencia se hace sobre los axiomas correctos. Hablaremos, por tanto, de lo verdadero cuando la demostración sea efectiva y falso, en caso de que no lo logre.

Podemos demostrar algo, desde el punto de vista más básico, cuando evidenciamos que algo es verdadero solo por el hecho de que lo hemos constatado en base a nuestros sentidos. Es lo que llamaríamos conocimiento empírico. Algo de esto vemos en ciertas publicidades donde lo necesario es demostrarle al posible comprador que cierto producto *verdaderamente* hace lo que promete.

1. *Cierto vehículo es capaz de caer por un precipicio sin deformar la cabina del conductor.*
2. *Una batería de la marca 'A' dura 10 veces más que una de marca 'B'.*
3. *Un detergente puede soltar una mancha en menos tiempo y con mayor facilidad que otro.*

Para el caso 1 nos basta constatar que no existe un truco de cámara en la caída del vehículo y que es el mismo que se nos muestra posteriormente para entender que ante tamaño accidente la zona donde va el conductor se muestra perfectamente intacta. Lo mejor de todo es que es el mismo vendedor el que hace la muestra y no somos nosotros quienes nos estrellamos en caída libre. En el caso 2, quizás muy famoso

en todo el mundo, la guerra de las baterías se da en la duración de su energía. Acá, aunque con una gran elipsis, los avisadores nos dejan ver que por cada 1 batería de la marca que anuncian se ocupan 10 de la competencia. En caso de dudar de dicha demostración, ya que el tiempo en televisión es muy caro, podemos hacerlo nosotros mismos en casa y llegaremos a un resultado similar. Para el caso 3, otro muy emblemático en publicidad, también se ocupará una elipsis, ya que los tiempos de lavado son extensos, sin embargo, podremos constatar fehacientemente si es efectivo lo que se dice y en base a eso considerar verdadera dicha demostración publicitaria.

El punto es que la percepción y nuestra experiencia no son indicadores universales, es probable que por muy verdaderos ante nuestros ojos ciertos hechos sean puestos en duda dado el contexto en que se aplican. Un vehículo puede salvar una caída libre, pero quizás no el hecho de ser aplastado por otro. Una batería puede durar más que otra en situaciones muy específicas y en otras incluso perder energía más rápido. De forma más sencilla, muchos usuarios prefieren ciertos detergentes que en sus máquinas lavadoras, con el agua de su ciudad y su propio tiempo son más eficientes que la promesa publicitaria.

El paso siguiente será, entonces, obtener dicha universalidad, sobre todo si lo que pretendemos es construir una línea argumental para respaldar algún punto de vista. Esa pretensión nos lleva —para la demostración— inevitablemente al saber científico. Conocimiento que en palabras simples utiliza el método científico para fijar lo verdadero utilizando teorías que luego de una revisión crítica pasan a ser axiomas para cualquier tipo de reflexión posterior y a la vez, con el tiempo, pueden ser refutadas si existiere una formulación mejor. La reproducción y la posibilidad de ser falsada (negar su negación) entonces serán sus pilares fundamentales.

Como el propósito de la demostración reside precisamente en su pretensión de verificación si queremos, ya sea el caso, en geometría podemos establecer que en todo triángulo rectángulo, el cuadrado de

la hipotenusa (el lado de mayor longitud del triángulo rectángulo) es igual a la suma de los cuadrados de los catetos (los dos lados menores del triángulo, los que conforman el ángulo recto). ¿Cómo podemos asegurar este procedimiento? En palabras simples, Pitágoras, el gran filósofo y matemático griego del Siglo V a.C. Logró probar para todos los casos de triángulos rectángulos que esta demostración era cierta y, por tanto, no importa esfuerzo humano por contradecirla, bajo las circunstancias descritas —triángulo rectángulo— siempre se cumple. Demostrar esto necesitará del conocimiento en geometría que puedan tener los interlocutores y bastará solo con la verificación de los datos. Y así suma y sigue con toda la gran cantidad de leyes y axiomas que se observan en el saber científico.

Es evidente que ante tales antecedentes la demostración ofrezca una fuerza de adhesión mayor que la argumentación, ya que en esta última las razones que se esgrimen para probar un punto de vista pueden llegar a ser solo razonables en contextos definidos más difícilmente universales. Mientras la demostración ofrece pruebas irrefutables —es verdadero o falso— la argumentación solo puede evidenciar lo posible. Sin embargo existen ciertos problemas a la hora de intentar usar la demostración en una discusión o debate y estos radican principalmente en la capacidad de esta de hacerse entender, es decir, para que una demostración sea considerada verdadera necesita siempre que nuestro interlocutor sea capaz de comprenderla, entender sus axiomas de base y poder hacer las relaciones pertinentes para otorgarle validez, de lo contrario no será más que ruido en el proceso dialógico. Veamos.

Si una mujer campesina avisa que va a llover porque se le ha inflamado un juanete, podemos inferir que no está demostrando el caso, sin embargo, si cada vez que le duelen los juanetes efectivamente llueve podríamos pensar que hay una demostración detrás del gesto que ella simplemente desconoce, cambios de temperatura, humedad y presión atmosférica que anteceden las lluvias podrían ser altamente sensibles en dichas zonas donde hay ciertas patologías de carácter óseo. Seguramente,

si intentamos explicarle a dicha mujer el proceso científico detrás de su particular modo de predicción no lograremos si quiera persuadirla de que no es un 'don' divino de sus pies. En este caso, la historia de aciertos en los pronósticos del tiempo que preceden a la mujer será más importantes que la demostración de su capacidad de predicción.

La argumentación no requiere entonces de lenguajes específicos, más bien se nutre de ellos si fuese necesario. Es posible en un proceso argumental utilizar demostraciones, sin embargo, la calidad de esta va estar condicionada por la pertinencia de las razones que utiliza, para nuestro interlocutor, más allá de que estas sean o no verdaderas. Las demostraciones aparecerán entonces como sistemas ajenos —aunque colaborativos— a las disciplinas humanas como las ciencias sociales, la psicología, el derecho, sociología etc. Veamos otro caso. Si un abogado tuviera que demostrar la inocencia de su defendido y la ley definiera para tal caso un veredicto particular, este último debiera ser el mismo para cada caso que tenga las mismas variables, es decir, si voy preso 5 años y 1 día por robar una gallina, eso debiera ser siempre así no importando ciertos factores contextuales conocidos como agravantes o atenuantes del delito, pero esto no es así en la realidad, los fallos judiciales tan controvertidos algunos y muchas veces inexplicables otros operan desde el ámbito de la argumentación y dependerán de cómo se dé el intercambio dialógico. El éxito en el proceso argumentativo radicará en gran medida en el conocimiento que se tenga de algunos detalles particulares, no solo del caso, sino también, de quienes intervienen en su resolución. La avidez del abogado que defiende, la falta de interés de quién acusa o incluso el estado anímico del Juez. Es evidente que ambos abogados podrán hacer uso de evidencia específica obtenido mediante un proceso científico, por ejemplo, para demostrar que la sangre del sitio del suceso es o no es del acusado —ya que esa evidencia será verdadera o falsa y, por tanto, irrefutable— sin embargo, va a depender de la capacidad de diálogo, conocimiento del contexto —hay muchos procuradores que prefieren ciertos jueces para obtener anuencia en ciertos fallos— y muchas otras variables si la sentencia es favorable o no.

En resumen, la argumentación es un proceso dialógico que se nutre de la interacción y el contexto y en base a esta puede aparecer como razonable o verosímil. La demostración, por su parte, no necesita de la anuencia del otro, sino más bien, de su competencia para entender ciertos procedimientos lógicos y axiomas o leyes fundantes. Esta última podrá ser un excelente complemento en muchas discusiones, incluso pudiendo llegar a ser la evidencia última de un proceso probatorio, más difícilmente será la inferencia suficiente para resolver un conflicto. La demostración será para las Ciencias Naturales —aquellas llamadas exactas— como la argumentación para Las Ciencias Humanas.

4. Propósitos de la argumentación

Las ideas, razones y conclusiones, que componen un proceso argumental obedecen siempre a un objetivo particular. Ya sea porque se nos emplaza a respaldar nuestros puntos de vista o simplemente porque queremos ser lo suficientemente claros a la hora de exponer nuestros pensamientos, la argumentación obedecerá siempre a un propósito definido tal que, en dominio de dichos objetivos, seremos capaces de entenderla de una mejor forma.

Podemos aislar, necesariamente, cuatro tipos de propósitos argumentales, dos de ellos generales que tienen que ver con el grado de convicción que intentemos obtener del otro y dos que serán más específicos y que se enfocan en su relación con el acuerdo o desacuerdo sobre las ideas planteadas que ofrecen las partes. Existen, obviamente, otros 'objetivos' que pueden intervenir a la hora de argumentar como ganar un torneo, entrenar habilidades discursivas o ser el más listo del salón, sin embargo, todos aquellos están implícitamente integrados en las distinciones antes mencionadas.

¿Para qué argumentamos? Resolvamos esta interrogante.

4.1. Primera distinción: Persuadir y convencer

Los propósitos más elementales a la hora de establecer un proceso argumental dicen relación con el grado de coacción que intento generar en mi interlocutor. Así nuestro interés puede estar en el logro de un objetivo instrumental simple o en la conversión total de un individuo a un nuevo mundo de ideas dependiendo de los objetivos que cada uno se haya trazado con anterioridad al ejercicio argumental. De no hacerlo, es decir, de omitir u olvidar los propósitos, difícil será estimar si nuestra argumentación ha sido eficaz desplazando así su capacidad resolutive.

Persuadir

Entenderemos por persuadir el esfuerzo que busca motivar a la acción del otro, es decir, dentro de los propósitos elementales de la argumentación nuestro objetivo primario será que el otro haga lo que yo quiero que haga. No importa el grado de profundidad que el interlocutor logre con los contenidos, sino la capacidad de respuesta sobre el emplazamiento lo que defina la efectividad del proceso persuasivo. La persuasión podrá, entonces, apelar a conceptos como las emociones y los sentimientos, incluso a otros reñidos con la verdad, ya que su fin último no está en el acuerdo, sino más bien, en que el emisor logre lo que se propone. El destinatario ideal de un proceso persuasivo, generalmente, será quién no ejerza gran resistencia crítica, ya sea por incapacidad o por omisión y, por tanto, prefiera actuar en la medida que lo solicitado no se acerque evidentemente a la imprudencia. Otra característica del proceso persuasivo es que dado lo empático de los elementos negociados en el discurso es de rápida acción, en parte, porque no responde a una reflexión acabada, sino más bien, a una reacción que bordea lo intuitivo.

Más allá de todas estas restricciones la persuasión buscará siempre elementos muy específicos para poder influir en el otro, es decir, delimitará su discurso a ideas socialmente aceptadas y que hayan demos-

trado su efectividad en personas de perfil similar. En palabras comunes, la gente reacciona positivamente a las cosas que conoce y comparte. Vamos a un ejemplo.

Primer caso: Un vendedor de propiedades hará todo lo que tenga a su alcance para poder vender una casa a su cliente. Entre todo el razonamiento que ofrecerá podremos encontrar elementos pertinentes como la ubicación, la superficie, la distribución, el estado de la construcción etc. respaldos todos posibles de constatar. Por otra parte, y como la oferta de viviendas es alta y muy similar en condiciones, el comerciante deberá apelar a razones muy difíciles de probar como la mejora en la vida familiar, la construcción de un hogar definitivo, la necesidad de establecerse en una vivienda propia y otras variables que apelarán a lo socialmente aceptado, todo en referencia a las características específicas del comprador que puedan responder positivamente a estas ideas ¿Por qué haría esto? Porque su objetivo no es que el comprador entienda lógicamente que comprar dicha vivienda es la elección correcta, simplemente busca venderla a toda costa.

Segundo caso: Si me encuentro en un bar y le digo a una chica "¿Me aceptas un trago?" con el fin de coquetear, una respuesta afirmativa de vuelta no significará necesariamente que se ha enamorado de mí, sin embargo, al haber respondido a mi emplazamiento deja en evidencia que he motivado en ella una acción y, por tanto, puedo asegurar que ha sido persuadida.

Tercer caso: Los chicos van al colegio, muchas veces hasta terminar el secundario, solo persuadidos de su utilidad, ya sea porque reniegan de la obligación de asistir y sucumben, en su mayoría, a emplazamientos que apelan a los sentimientos, de sus padres como de sí mismos. Estudiamos, entonces, para que nuestros padres no nos llamen la atención o para que nos premien con algo. Podemos inferir entonces que hemos sido persuadidos de ir al colegio, ya que no alcanzamos a entender la ganancia del proceso educativo, pero aún así participamos de este.

El discurso persuasivo será entonces aquel que tenga como propósito crear un cambio en el orden de las cosas desde el punto de vista pragmático. En el primer caso, todas las bondades que sugiere el vendedor tienen como propósito que el cliente compre una vivienda y, por tanto, lo que suceda más íntimamente en el plano de la comprensión es secundario al propósito inicial. A esto debemos agregarle que este tipo de interacciones siempre es con plazos de tiempo acotados (¡Últimas unidades! ¡Oferta de fin de semana!) que buscan precisamente que el interlocutor tome una decisión inmediata. Si el cliente realiza la compra, acción que es la esperada por el vendedor, el objetivo está cumplido. En el segundo caso, sin intentar hacer un análisis profundo sobre el amor y sus distinciones, podemos inferir que las primeras etapas de un proceso de cortejo son eminentemente persuasivas, es decir, el otro puede o no aceptar requerimientos como una invitación a beber o a sentarse en nuestra mesa, pero de allí a que el otro considere que eso es lo que 'tiene' que hacer hay un abismo de distancia. Las decisiones se basan en el estado de ánimo, en lo agradable del entorno, en la imposibilidad de pensar con claridad e incluso en la negación a hacerlo mas no están condicionadas por una reflexión acerca de lo importante que puede ser y cómo eso puede cambiar su forma de pensar. Muchas veces en situaciones similares persuadimos o nos dejamos persuadir por elementos ajenos a un proceso reflexivo, allí radica la fuerza de la persuasión, al tiempo del caso anterior le sumamos los elementos del contexto que no facilitan precisamente hacer deliberaciones más profundas. Para el tercer caso tenemos que aceptar que a cierta edad la mayoría de los chicos están lejos de poder reflexionar de manera eficiente acerca de la necesidad de ser educados en ciertas disciplinas para su propio beneficio, más bien lo ven como una obligación, un trámite e incluso un castigo. La manera que tienen los padres o tutores para lograr que los niños integren la necesidad del estudio se aleja muchas veces de su razón última y terminan condicionando un tipo de recompensa a cambio de buenas calificaciones, otras veces, la recompensa es reemplazada por un castigo. Entonces, lo importante ya

no radica en la utilidad del proceso educativo, sino en la posibilidad de acceder a beneficios placenteros como regalos, dinero o permisos y, en el otro lado de la moneda, no perder ciertos privilegios. Un adolescente podrá decir sin titubear, la mayoría de las veces, que estudia para que le regalen una consola de juegos o para que sus padres no lo castiguen.

Convencer

Podríamos decir que, por superficial que parezca, el proceso de persuasión, siempre antecede al convencimiento. Nuestra capacidad cognitiva tiene esa maravillosa facultad de someter a revisión cada conocimiento adquirido, ya sea más temprano que tarde nuestra naturaleza curiosa se vuelve crítica a la hora de establecer y sedimentar una idea en nuestro ser. Luego del atractivo llamado a la persuasión, una hermosa mirada, un sentimiento común, oportunidades jamás vistas etc. existe un plano de reflexión profunda que se da con el paso del tiempo. Es esa cavilación que hacemos en silencio, buscando información en nuestras experiencias o informándonos desde fuentes formales que nos permiten tener mayor control sobre las cosas que sabemos. Es la etapa en que la persuasión ha perdido toda su fuerza empática y emotiva y se dispone a superar la barrera de la razón.

Así pueden pasar muchísimos años hasta que nos damos cuenta que estudiar es bueno, ya sea porque nos ha generado grandes satisfacciones, porque en comparativa con otros que no lo hicieron nuestra vida es más plena, porque realmente disfrutamos de lo que hacemos y entendemos que 'es' lo que teníamos que hacer de nuestras vidas superando la persuasión provocada por quienes nos obligaron en cierta medida a hacerlo. Cuando llegamos a este punto nuestra forma de pensar cambia y razonamos desde este nuevo paradigma, ya no importa que tan atractivo pudo ser en una primera instancia, la reflexión ahora es sobre lo que cada uno de nosotros considera indispensable para desarrollarnos como personas. Trataremos en la medida de lo posible de enseñarles a otros nuestra perspectiva, ahora sí, en total convencimiento de la situación. Llegaremos al momento de decir ¡Mis padres

—profesores— tenían razón! y seguramente nuestros hijos —o algún infante en etapa escolar— pagarán las consecuencias de esta iluminación tardía repitiendo el círculo de la vida.

En estricto rigor, y cuando se trata de convicciones profundas, no hay mucha diferencia entre el convencimiento y la fe, al menos en lo que a intensidad refiere, ya que ambos procesos graban en lo más hondo del ser y por tanto nos re-definen como una nueva persona y no es exageración pensar que cada vez que ingresamos un conocimiento o experiencia como propia y respaldamos su valor de cierta forma hemos cambiado y vemos el mundo de otra manera. Es posible, sin embargo, mudar de convicciones pero para que eso suceda deberemos someter las nuevas ideas al ciclo persuasivo-convincente y eso necesitará de mucho esfuerzo intelectual. El convencimiento entonces apelará a nuestra capacidad autónoma de poder decidir sobre lo que es bueno o malo, útil o inútil, importante o trivial y producto de dicho proceso de análisis crítico, definir los paradigmas que rijan nuestra existencia.

Si comienzo a salir muy a menudo con la persona que he conocido en el bar y necesito de su compañía al punto de no estar tranquilo si ella no está, es muy probable que esté enamorado y esto quiere decir que estoy convencido de su posición dentro de mi vida y no solo persuadido por un momento agradable o una hermosa imagen. Obviamente, para que esto pase, incluso para que le pida que vivamos juntos, va a pasar un tiempo prudente de reflexión y ciertos factores emotivos, importantes en el proceso persuasivo, tendrán que lidiar con otros del tipo pragmático como la pérdida de ciertas libertades que sobran cuando no se está en relación alguna, la coordinación de la vida en pareja y por sobre todo las costumbres del otro.

Es muy probable que si compro una casa es porque ya, mucho antes, he sido capaz de reflexionar acerca de lo que quiero y lo que necesito. El estilo, la ubicación, el tamaño y otras variables han sido analizadas una y otra vez y han llegado a definir en mi ser la 'casa de mis sueños'. Por más que un vendedor me ofrezca algo similar, si mis convic-

ciones son profundas —valga la redundancia, ya que de lo contrario no serían convicciones— no aceptaré nada distinto a lo que ya he aprobado como necesario y suficiente⁵. Sin embargo, si vamos a la playa y no tenemos sombrilla es muy probable que las insinuaciones de un vendedor acerca de lo útiles que son sus sombrillas sean suficientes para que compremos el producto bajo un terrible sol abrasador. Más tarde, y gozando de su sombra, discutiremos acerca de lo pertinente del diseño floral o lo poco estable de su estructura plástica.

Persuadimos cuando nuestro objetivo se limita a que el otro haga lo que le pedimos que haga. Si el otro llega a considerar que eso 'es' lo que tiene que hacer y lo acepta como parte de una reflexión, que tardará lo que tenga que tardar, entonces diremos que ha sido convencido. Desde el punto de vista formal, las posibilidades de que nuestras convicciones cambien va a depender del grado de experiencias que puedan incidir en su desplazamiento por otras nuevas, sin embargo, esto hará que se defina nuevamente una etapa de persuasión que luego de ser superada por la reflexión de lugar a las nuevas ideas.

⁵ Como conceptos recuperados de la nomenclatura de la lógica formal hablaremos de condición necesaria aplicada a la argumentación cuando una causa, razón o respaldo argumental resulten obligatorios para explicar un punto de vista. La condición suficiente será entonces aquella que exhibe un razonamiento que determina la existencia de un punto de vista pero que sin embargo puedan existir otros que también lo hagan. Ejemplo 1: "Juan puede votar en las elecciones, ya que cumplió los 18 años". Una condición necesaria para poder participar del proceso eleccionario es tener la mayoría de edad legal, no obstante, no es suficiente solo cumplir con el requisito de edad, también debe exhibir su nacionalidad y no debe haber sido condenado a pena aflictiva. Ejemplo 2: "Si están mojadas las calles es porque llovió". Que llueva entonces será condición suficiente para que se mojen las calles, sin embargo, no necesaria, ya que podrían haber sido mojadas por el camión municipal encargado del aseo. Ejemplo 3: "Como ya tienes tu licencia clase C puedes conducir motocicletas". En este caso la condición de tener licencia clase C para poder conducir motocicletas será necesaria, ya que es imposible hacerlo sin ella y suficiente, ya que no necesita de otra autorización legal. En este punto un argumento que no sea necesario ni suficiente pasa a ser irrelevante, ya que no aporta utilidad alguna en la búsqueda de respaldar el punto de vista (ver capítulo IV evaluando los argumentos)

Si lo que queremos es alcanzar acuerdos y lograr metas en beneficio de nuestra sociedad, nuestro propósito siempre deberá buscar el convencimiento utilizando la persuasión como una llave que pronto deberá justificar sus proposiciones. Ingresamos, entonces, a las distinciones particulares de los propósitos argumentales.

4.2. Segunda distinción: Explicar y justificar

Independiente de si el proceso argumental tiene como objetivo persuadir o convencer, conceptos que se relacionan en tanto profundidad del análisis, desarrollaremos en este apartado una diada específica respecto a las condiciones de adhesión que pueden ofrecer los interlocutores respecto a una idea en particular. No es lo mismo argumentar sobre una idea donde existe un acuerdo en la tesis de fondo que cuando las partes se muestran contrarias respecto a dicha resolución.

Explicar

Cuando explicamos, lo que hacemos es ofrecer las razones que infieren una conclusión en el entendido que hay un acuerdo en que tal tesis es cierta. El matiz está dado por una de las garantías de flexibilidad que ofrece la argumentación, esa es, poder inferir desde distintas vías la misma conclusión. Múltiples líneas argumentales pueden servir para fundamentar el mismo punto de vista. Cuando explicamos, lo que hacemos también es ampliar la comprensión sobre el fenómeno descrito. La explicación de un evento será entonces la razón por la cual dicho evento sucedió, nunca poniendo en duda que efectivamente tuvo lugar, ya que este necesariamente debió suceder con anterioridad. Los esfuerzos argumentales en una explicación estarán dirigidos a la búsqueda de las razones más pertinentes que puedan explicar un fenómeno.

Si existiera una sola forma de argumentar a favor de una resolución, en base a los antecedentes presentados en el apartado anterior, estaríamos en presencia de una demostración. He aquí otro aporte de

la argumentación a la hora de buscar formulaciones originales respecto de una tesis claramente aceptada. Vamos a un caso sencillo.

En el caso de un choque automovilístico que involucra los vehículos A y B, las explicaciones que se abren sobre las causas del evento son tan diversas como personas que lo presencian y no por eso menos atingentes. Algunos podrían decir que la culpa fue del conductor del vehículo A, ya que este iba distraído en su teléfono celular, otros dirán que el vehículo B superaba la velocidad permitida situación que no le permitió frenar en un espacio adecuado. No importa cuál sea la explicación que prevalezca, lo importante es que luego de argumentadas estamos en condiciones de decir que sabemos mucho más del problema que al inicio.

Temas tan diversos y aceptados como el calentamiento global, el aumento de la población mundial, la revolución francesa, la independencia americana, entre otros, vuelven cíclicamente a la discusión pública con distintos razonamientos que respaldan tales hechos. Cada una de esas reflexiones amplía la mirada respecto a los fenómenos aquí enunciados y ayudan a establecer ciertos patrones comunes que los relacionan. Así podemos tener explicaciones del tipo sociológico, económico, político e incluso psicológico que fundamenten la revolución francesa, todas ellas, solidarias a la hora de buscar un mejor entendimiento del problema.

Para entender mejor como una explicación se hace cargo de mejorar la comprensión sobre un fenómeno específico es bueno regresar al pensamiento griego, específicamente con Aristóteles y la teoría de las cuatro causas del ser. Revisaremos, entonces, las causas que son propias y constitutivas del ser, conocidas como intrínsecas, y las que actúan desde fuera del ser natural que experimenta el cambio, llamadas extrínsecas.

Causas intrínsecas

La causa primera es la causa *Material* y se refiere a lo que constituye concretamente el fenómeno en cuestión, es la sustancia misma de la cual está hecho. Veamos un ejemplo:

Ejemplo: *La pelota rompió el cristal porque era de madera.*

Efectivamente, la causa que se invoca por la cual la pelota rompió el cristal es su materialidad, en este caso de madera lo cual es razonablemente más consistente que un vidrio. La causa de la rotura es la dureza del elemento que se estrelló contra la ventana.

La segunda causa es la llamada *Formal* y apela precisamente a la forma que define la materia anteriormente expuesta, lo que hace de un fenómeno algo distinguible de otros que poseen igual materialidad.

Ejemplo: *La pelota rueda por el piso porque es perfectamente redonda.*

La causa que se exhorta en el ejemplo anterior para explicar el porqué del movimiento de la pelota tiene que ver específicamente con su forma. Si fuera un cubo o una pirámide sería poco probable que rodara de manera perfecta. Es su forma, entonces, la que explica su capacidad de movimiento.

Causas extrínsecas

La tercera causa aludida en la *Metafísica* de Aristóteles y, quizás, la que se reconoce de manera natural cuando argumentamos desde la causalidad es la llamada *Eficiente*, en estricto rigor, el agente o motor que provoca la transformación de la causa material y hace posible su expresión formal.

Ejemplo: *La pelota rompió el vidrio porque Pablo la lanzó.*

En condiciones normales un objeto no se mueve a no ser de que algo modifique su estado de reposo, en este caso la culpa de la rotura del cristal no es de la pelota, ni de su materia, ni de su forma, sino de quien la lanza, en este caso Pablo es la causa eficiente. En palabras más

simple podríamos decir que esta causa es el 'culpable' o 'gestor' de lo sucedido. Si tratamos de argumentar a propósito de un accidente de tránsito seguramente las primeras indagaciones buscarán a este 'agente' que produce el cambio en el orden de las cosas. Pero el agente no es siempre y necesariamente una persona.

1. *El cristal se rompió a causa de una racha de viento.*
2. *Las escasas oportunidades laborales empujaron a Pablo a buscar empleo en otro país.*
3. *Como no había papel tuvo que anotar la dirección en una servilleta.*

Para el ejemplo 1 la causa eficiente será el viento, ya que es el agente que provoca la destrucción del cristal; en el número 2 el motor que mueve a Pablo a buscar empleo en otro país es la ausencia de fuentes laborales en su región, esta 'falta de trabajo' es lo que impulsa su búsqueda; el ejemplo 3 pone en evidencia que al no existir un soporte más ortodoxo para anotar una dirección el aludido tuvo que utilizar una servilleta, de esa forma lo que motiva el uso de un elemento destinado para otros menesteres será, por ejemplo, la ausencia de una libreta de notas.

La última causa a la que apela el filósofo será, entonces, la llamada *Final*, también llamada teleológica, apela precisamente a la finalidad que se intenta alcanzar mediante la transformación o intervención sobre las cosas. Es el objetivo, propósito, meta o fin hacia donde se orienta el individuo.

1. *Pablo lanzó la pelota a la ventana de Linda, ya que quería llamar su atención.*
2. *Estudiamos para ser mejores personas.*
3. *Mientras Ulises está fuera de Ítaca, Penélope deshace su tejido todas las noches para no tener que casarse con alguno de sus pretendientes.*

El objetivo que persigue Pablo en el primer ejemplo es capturar la atención de la dama que está tras la ventana, no romper el vidrio o hacer una travesura; en el segundo caso cultivamos nuestro intelecto

con el fin de ser mejores ciudadanos y así devolver a la sociedad los privilegios de poder estudiar; Para el tercer caso, amparados en el famoso mito griego, el fin último de Penélope desbaratando su tejido noche tras noche no es lograr una experticia en el arte de tejer —aunque podría ser un efecto colateral— sino más bien, darle tiempo a su esposo, el gran Ulises, para retornar a su hogar y así no tener que ceder ante las presiones de los pretendientes, que en ausencia del señor de la casa, la presionan para que tome a uno de ellos como esposo.

De ahora en más a la hora de explicar un fenómeno podremos diferenciar las distintas razones que acuden a la hora de establecer los nexos causales que advierten tal razonamiento y así discutir acerca de la pertinencia de cada una de ellas.

Justificar

¿Qué sucede cuando no aceptamos la proposición que se nos entrega? Entendemos que la explicación se da en un terreno de acuerdo donde no hay discrepancia en la tesis, punto de vista o conclusión, sin embargo, así como existen los acuerdos también, en la mayoría de los casos, existen los desacuerdos. Es en este punto donde deberemos dar paso a la justificación como mecanismo argumental.

Justificar, en el ejercicio argumental, es dar razones precisamente donde no existe un consenso en la tesis. Contrario a la explicación, aquí el objetivo será no ampliar el conocimiento sobre el tema en cuestión, sino definitivamente persuadir y/o convencer a nuestro interlocutor de la pertinencia de nuestro punto de vista por sobre otro que puede ser distinto o definitivamente contrario. Le daremos al otro, por tanto, las razones por las cuales debe aceptar lo que proponemos.

El acto de justificar se dará, entonces, siempre frente a una diferencia de ideas y, por ende, el esfuerzo por establecer nuestros puntos de vista se encontrará con el afán de otros por fundar los suyos. El ejercicio mismo será el que condiciona la mayoría de las veces la actividad parlamentaria —sobre todo entre partidos opositores— o la fundamentación de las bancadas en un torneo de debate. No obstante, toda discrepancia

entre las personas, no importando su alcance, intentará ser resueltas desde el ejercicio de la justificación. Ilustremos con un caso.

Buscando algún tipo de consejo acerca de lo necesario que es tener un auto para ir a la universidad, Pablo recurre a su mejor amigo y a su madre para decidir acerca de lo pertinente de la compra. En este escenario hay dos proposiciones contradictorias: por una parte su amigo enloquece con la idea del vehículo y lo considera absolutamente indispensable y su madre, por el otro lado, ve en dicha adquisición un peligro inminente e innecesario. Ante esta discrepancia, tanto el amigo como la madre justificarán su posición para hacer cambiar la opinión de Pablo, quien indeciso, expresará su duda acerca del estado de las cosas que las justificaciones ofrecidas intentan cambiar. Es así como el amigo apelará a razones tales como la autonomía a la hora de desplazarse y no depender de otros, lo práctico a la hora de tener que transportar materiales para las clases e incluso la importancia que tiene como símbolo de estatus en la vida universitaria. Por su parte la madre, en total desacuerdo, invocará razones mayoritariamente de seguridad a la hora de tratar de disuadirlo de la compra. Los peligros del tráfico en la ciudad, la cantidad de robos a vehículos, la dificultad para encontrar estacionamientos y otras tantas razones que buscarán imponer su punto de vista. Pablo, en el mejor de los casos y en pleno uso de sus facultades mentales, decidirá entonces por la proposición que considere más razonable.

Encontraremos, por tanto, justificaciones cada vez que se enfrenten controversias donde exista notoriamente una discrepancia en los puntos de vista. Desde invadir o no un país, comprar o vender acciones, estudiar arte o matemáticas, hasta si ir de vacaciones a la playa o el campo etc. En la medida en que no exista un acuerdo se procederá, entonces, a justificar cada uno de los puntos de vista en juego.

5. La argumentación y su organización formal: argumentos únicos, múltiples, coordinados y subordinados

Luego de conocer la estructura de un argumento y sus propósitos más evidentes, podemos ahora establecer la forma en que estos se negocian en una discusión o defensa de una tesis, ya sea por estrategia o esté supeditado por la calidad de la información con la cual contamos, existen ciertas estructuras a la hora de argumentar encaminadas a facilitar el respaldo de una tesis en específico.

Argumento único

Cuando contamos únicamente con una razón para respaldar nuestro punto de vista hablamos, entonces, de un argumento único. Por muy débil que pueda parecer defender una proposición con solo un argumento, se dan ciertos casos que no requieren mayor refuerzo.

- 1. Juan reprobó el curso, ya que no asistió nunca a clases.*
- 2. Pablo es chileno, ya que así lo dice su cédula de identidad vigente.*
- 3. Juan es hijo biológico de Pablo, ya que tienen el mismo ADN.*

En el contexto definido de un curso con obligación de asistencia, ejemplo 1, se da la imposibilidad de que un estudiante pueda ser aprobado si no se registra su presencia en el salón. En este caso la inasistencia como única razón es suficiente para establecer la razonabilidad del punto de vista que es la reprobación de Juan. Razones como sus calificaciones o su personalidad no son necesarias a la hora de fundamentar el caso. En el ejemplo 2, en circunstancias normales la nacionalidad de una persona por ley es la que se informa en sus papeles de identificación, por tanto, la razón suficiente para establecer la nacionalidad de una persona es la certificación identitaria vigente. Si tiene la documentación de respaldo no es necesario saber si es hijo de chilenos o si nació en el país. Un documento oficial para este caso resuelve cualquier du-

da. Para el tercer caso, tan de moda gracias a la tecnología médica, en casos de dudas acerca de la paternidad biológica de un individuo se considera la prueba de ADN como evidencia definitiva a la hora de aclarar los patrones de filiación entre padres e hijos en ausencia —obviamente— de algún vicio o error en el proceso de identificación. Otro tipo de evidencia, como la certeza de la madre o ciertas características físicas similares entre padre e hijo son nuevamente secundarias e innecesarias cuando el examen de ADN entrega su dictamen.

Pero, obviamente, hay controversias de difícil resolución que no se pueden fundamentar con una argumentación única y necesitan de una estructura más compleja. Analizaremos aquí tres formas concretas de argumentación basadas en más de un respaldo razonable.

Argumentación múltiple

La fuerza argumentativa, que es la capacidad que tienen nuestros argumentos a la hora de probar nuestra tesis puede solicitar más de un apoyo fundado en vista de establecer la razonabilidad de la tesis que se intenta probar. La argumentación múltiple considerará, de esta manera, defensas alternativas para el mismo punto de vista utilizando razones distintas e independientes de sí para respaldarlo. Revisemos un caso.

Ejemplo: *Juan es un excelente músico, ya que (1) ha recibido el premio nacional de artes musicales, (2) su música se escucha en todo el mundo y (3) músicos destacados alaban su obra.*

En el caso expuesto, el punto de vista: Juan es un excelente músico, es defendido con tres razones distintas e independientes. La primera dice relación con el reconocimiento del mundo de las artes, a sabidas de que no a cualquier músico se le entrega la más alta distinción en su categoría. Sin embargo, alguien podría aducir a un gesto 'político' o 'misericordioso', ya sea en el primer caso que Juan sea de la línea política del gobierno de turno y en el segundo que Juan tenga una enfermedad terminal o esté muy avanzado en años, por tanto, se hace urgente reconocerlo en vida. Si nuestro primer argumento no

resiste la crítica podemos reforzar la proposición con el segundo razonamiento que indica la universalidad de su obra lo que a todas luces parece un argumento definitivo, pero se podría refutar esa condición considerando que la popularidad no es un indicador de calidad. Por último, nuestro tercer argumento será basado en la autoridad, es decir, la opinión de otros músicos destacados sobre la obra de Juan. Desestimar la opinión de expertos será una tarea mucho más compleja para quienes intenten refutar el argumento. Tenemos entonces 3 líneas argumentales distintas entre sí, independientes y que podrían defender de forma única el punto de vista. La utilidad de una argumentación múltiple es que ofrece una mejor resistencia a la impugnación, ya que al no estar encadenados los argumentos pueden sostener el punto de vista aún cuando alguno de ellos sea refutado convincentemente.

Argumentación coordinada

Esta forma de argumentar no considera razones independientes que puedan ser relevadas en la medida que son refutadas, más bien, ofrece un intento único de defensa de un punto de vista que se construye desde la combinación de argumentos que en su conjunto aportan una defensa concluyente y no son necesariamente igual de importantes. En este caso, la fuerza argumentativa está dada por la coordinación entre los razonamientos que componen la argumentación. Vamos a un ejemplo.

Ejemplo: *La Película Psicosis del director Alfred Hitchcock debió ganar el Oscar a la mejor película de 1960: (1) La fotografía y la música incidental son excelentes, (2) la actuación del protagonista es soberbia y (3) la trama mantiene el suspenso hasta la última escena.*

Más allá de lo icónico del ejemplo anterior en el mundo del cine, la gran película del director británico y una de las obras cumbre del cine de suspenso fue nominada únicamente a mejor dirección, mejor fotografía y mejor dirección artística no ganando en ninguna de estas categorías. En relación a este contexto cada uno de los razonamientos acá vistos (1, 2 y 3) respaldan el punto de vista acerca de la pertinencia

de haberle entregado el premio de la academia a la cinta mencionada, sin embargo, la fuerza argumentativa se expresa en el conjunto de razones ofrecidas y no en lo independientes que estas puedan ser. Quizás, la tercera razón, algo más difícil de constatar, sea menos eficiente que las dos anteriores que son eminentemente técnicas y obedecen a parámetros de evaluación perfectamente conocidos por los especialistas, sin embargo, en la suma aporta lo suficiente para reforzar el punto de vista. Ninguna de las razones aquí expresadas podría de manera única construir un argumento concluyente, ya que el Oscar a la mejor película no se gana solamente por la calidad de las actuaciones, la cinematografía y la música o solo por la sensación que provoca en el auditorio. Son todos aquellos factores en su conjunto los que llevan a los expertos del séptimo arte a tomar la decisión.

Argumentación subordinada

Cuando tenemos una argumentación única que no es lo suficientemente concluyente y deducimos que puede ser refutada con cierta facilidad podemos ampliar dicha defensa con razonamientos ligados de forma vertical —y no horizontal como sería en el caso de la argumentación coordinada— con el fin de ir formando una cadena de respaldo para el punto de vista en cuestión. Cada razón, entonces, se ocupara de respaldar la anterior y así, sucesivamente, hasta que sean lo suficientemente irrefutables respecto del punto de vista. Un caso.

Ejemplo: *Jorge es un excelente estudiante, ya que (1) tiene las mejores calificaciones del curso, esto es a causa de que (2) estudia para todas sus pruebas porque (3) tiene un estricto horario de estudio y además (4) le encanta estudiar.*

En el ejemplo podemos advertir el usual encadenamiento que ofrece el razonamiento subordinado, donde cada uno de sus argumentos (1, 2, 3 y 4) son solidarios con los anteriores y van a la defensa del punto de vista ofrecido. Podemos decir, entonces, que Jorge es un buen estudiante (punto de vista) a razón de tener las mejores notas de su curso (1) y con eso expresar una argumentación única, sin embargo, alguien podría dudar de la legitimidad de las calificaciones como ca-

rácter de excelencia si no van acompañadas de un trabajo sistemático, sumaremos, por lo tanto, un nuevo razonamiento diciendo que Jorge tiene las mejores calificaciones de su curso porque estudia para todas sus pruebas (2). Sin embargo, no porque uno estudie para cada una de las pruebas será sinónimo de éxito, para esto se requiere un método que es lo que refuerza la premisa 3. Si hasta allí todavía hay reticencias respecto la condición de Jorge podremos establecer que además no lo hace por obligación y es su amor por el estudio lo que incide en su excelencia académica.

En un resumen esquemático: la premisa 1 respalda el punto de vista (argumentación única), la 2 respalda la premisa anterior —convirtiéndola a su vez en un punto de vista subordinado— la número 3 respalda la premisa 2 de igual manera y así hasta la número 4 que respalda la 3.

Muchas de las ideas acá expuestas obedecen a distintos enfoques teóricos que junto a la reflexión de los autores se expresan de la forma en que un proceso de enseñanza, formal o informal, pueda tener éxito. El siguiente capítulo se ocupará de poner en evidencia el andamiaje teórico que desde la Grecia clásica hasta nuestros días ha nutrido el conocimiento humano acerca de los modos de razonamiento, teniendo como intención fundamental poner a disposición del lector los aportes más significativos y útiles en el conocimiento de la argumentación y el desarrollo del pensamiento crítico.

GUÍA DE EJERCITACIÓN 3

Qué es un argumento

Qué no es un argumento

I. Términos pareados. A continuación encontrarás dos columnas A y B. Los enunciados de la columna A corresponden a puntos de vista y los enunciados de la columna B corresponde a razones. Debes anotar en el espacio correspondiente de la columna A, el número que corresponde de la columna B para que el punto de vista y la razón puedan conformar un argumento.

A	B
Punto de vista	Razón
1. Fumar es perjudicial para la salud	_____ pero tu mamá no escucha razones.
2. El sueño fortalece la creatividad	_____ porque puede producir enfisema pulmonar y cáncer.
3. Me sacaré buena calificación en el examen	_____ porque cuando más falta te hace, te falla.
4. La memoria es como el mal amigo	_____ pero tengo otras cosas que hacer.
5. Bueno es que haya ratones	_____ porque puede producir trastornos gástricos, hepáticos y vasculares.
6. Iría al cine	_____ porque me estoy preparando desde hace meses.
7. Hablaría con ella	_____ porque ha tenido mucho

- que estudiar.
8. Comer en exceso es perjudicial para la salud _____ porque manejo muy bien los contenidos.
9. Ganaré esta maratón _____ para que no se sepa quién se come el queso.
10. El estudiante está muy estresado _____ porque contribuye a reorganizar recuerdos y esto permite producir ideas innovadoras.

II. Completar. A continuación se presenta una serie de puntos de vistas, tu labor es crear alguna razón para lo propuesto de manera que el enunciado funcione como argumento.

1. Es necesario beber 2 litros de agua al día.

2. Gandhi fue un líder de paz.

3. *Sprite* quita toda tu sed.

4. Hombres y mujeres tienen iguales derechos.

5. *Mafalda* es una historieta que hace crítica social.

6. La lectura ayuda al intelecto.

7. *The Beatles* son un grupo musical de gran trayectoria.

8. El hablar y escribir correctamente ayuda en la comunicación.

9. Mañana lloverá.

10. El ejercicio hace bien para la salud.

GUÍA DE EJERCITACIÓN 4

Argumentar v/s demostrar

I. Escoger. Para probar este punto, ¿usted necesita argumentar o demostrar? Justifique su elección.

1. Un automóvil recorre 15 kilómetros por litro.

2. La lectura incrementa el vocabulario.

3. Diego Maradona es el mejor jugador de fútbol de la historia.

4. El agua hierve a 100°C a nivel del mar.

5. Una bebida gaseosa de marca A aporta el doble de calorías que una bebida gaseosa de marca B.

6. La democracia es la mejor forma de gobernar.

7. El color verde en las plantas es producido por la clorofila.

8. El consumo de cigarrillos es una de las causas del enfisema pulmonar.

9. Si un niño no obtiene la máxima calificación significa que es un pésimo estudiante.

10. El detergente X remueve todas las manchas.

GUÍA DE EJERCITACIÓN 5

Explicar y Justificar

I. Verdadero y falso. En los siguientes enunciados debes escoger si la proposición es verdadera (V) o falsa (F) según el texto leído. Justifica las falsas.

1. _____ **El jarrón se quebró a causa de la pelota que le lanzó Carlitos.** El enunciado anterior corresponde a una explicación por agente o motor.

Justificación:

2. _____ **Corremos para mantener una vida saludable.** El enunciado anterior corresponde a una explicación por forma.

Justificación:

3. _____ **Juan habla con su profesor para que le tome el examen, pues sostiene que el día en que sus compañeros lo rindieron él estuvo enfermo.** El enunciado anterior corresponde a una justificación.

Justificación:

4. _____ **Fernanda le dice a su padre que el motivo de llegar de madrugada a su casa es porque se tuvo que venir caminando, pues se quedó sin dinero para la locomoción.** El enunciado anterior corresponde a una explicación por forma.

Justificación:

5. _____ A Natalia le gusta el helado porque es de chocolate. El enunciado anterior corresponde a una explicación de causa final.

Justificación:

6. _____ Una pieza calza perfectamente en un rompecabezas. El enunciado anterior corresponde a una explicación de causa final.

Justificación:

7. _____ Francisca gastó todo el salario de su hermana Fernanda en ropa, cuando Fernanda se lo recrimina, mostrando su evidente enojo, Francisca le dice que la ropa comprada será donada a un hogar de **menores**. El enunciado anterior corresponde a una justificación.

Justificación:

8. _____ La guitarra está sonando, pues Ítalo no la deja de tocar. El enunciado anterior corresponde a una explicación de causa material.

Justificación:

9. _____ El gobierno aprobó el proyecto de educación para acabar **con el lucro**. El enunciado anterior corresponde a una explicación de causa material.

Justificación:

10. _____ El edificio se terminó a tiempo **gracias a la labor profesional de los obreros**. El enunciado anterior corresponde a una explicación de causa agente.

Justificación:

GUÍA DE EJERCITACIÓN 6

La argumentación y su organización formal: argumentos únicos, múltiples, coordinados y subordinados

I. **Selección única.** Lee con atención los enunciados propuestos y responde correctamente escogiendo la alternativa correcta.

1. Julián aprobó su examen, pues estudió desde inicio de semestre.

El enunciado anterior corresponde a un de tipo de argumento

- A) único. B) múltiple. C) coordinado.
D) subordinado.

2. Javiera debió ser elegida como la mejor compañera, pues siempre te ayuda en las tareas, todos los días te recibe con una sonrisa y un abrazo reconfortante, te anima cuando estás triste, es generosa y nunca habla mal de nadie.

El enunciado anterior corresponde a un de tipo de argumento

- A) único. B) múltiple. C) coordinado.
D) subordinado.

3. No se debe fumar porque puede producir cáncer, apoplejía, enfisema pulmonar, entre otras enfermedades

El enunciado anterior corresponde a un de tipo de argumento

- A) único. B) múltiple. C) coordinado.
D) subordinado.

4. El cigarro produce enfisema pulmonar y esto hace que la persona se fatigue y asfixie, ya que los alveolos se inflan de manera excesiva, pues el cuerpo no recibe las cantidades de oxígeno suficiente debido a que la función respiratoria disminuye.

El enunciado anterior corresponde a un de tipo de argumento

- A) único.
- B) múltiple.
- C) coordinado.
- D) subordinado.

5. El pan es el alimento más consumido en el mundo debido a su bajo costo.

El enunciado anterior corresponde a un de tipo de argumento

- A) único.
- B) múltiple.
- C) coordinado.
- D) subordinado.

6. Hacer deporte es beneficioso para el ser humano, pues mejora la capacidad de aprendizaje, concentración, memoria y estado de alerta, ya que el flujo de oxígeno del cerebro aumenta.

El enunciado anterior corresponde a un de tipo de argumento

- A) único.
- B) múltiple.
- C) coordinado.
- D) subordinado.

7. Hacer deporte es beneficioso para el ser humano, pues evita padecer diabetes de tipo 2, puedes mantener tu peso ideal, beneficia la calidad de sueño y ayuda a la prevención de cáncer de colon.

El enunciado anterior corresponde a un de tipo de argumento

- A) único.
- B) múltiple.
- C) coordinado.
- D) subordinado.

8. *The Beatles* es la banda más importante de toda la historia, pues es el único grupo en conseguir 27 números uno, han vendido más de mil doscientos millones de discos mundialmente, son los más editado por revistas de todo el mundo, incursionaron en todos los géneros y crearon precedentes del rock pesado, *The Beatles remaster* se agotó a los 15 minutos de iniciar su venta, recibieron la medalla de orden del Imperio Británico y *Yesterday* es la canción más interpretada por otros artistas según el libro *Guinness*.

El enunciado anterior corresponde a un de tipo de argumento

- A) único. B) múltiple. C) coordinado.
D) subordinado.

9. Debemos tener buena ortografía, pues ayuda en la comprensión lectora, es una excelente carta de presentación a la hora de buscar empleo, evita ambigüedades al comunicarte de forma escrita.

El enunciado anterior corresponde a un de tipo de argumento

- A) único. B) múltiple. C) coordinado.
D) subordinado.

10. Pedro no tiene mascotas porque le teme a todos los animales, pues de pequeño perdió un dedo, ya que un perro callejero lo atacó y lo mordió

El enunciado anterior corresponde a un de tipo de argumento

- A) único. B) múltiple. C) coordinado.
D) subordinado.

II. Desarrollo. Crea una tipo de argumentación única, múltiple, coordinada y subordinada para cada uno de los enunciados propuestos.

1. Las drogas duras son perjudiciales para la salud.

Argumento único:

Argumento múltiple:

Argumento coordinado:

Argumento subordinado:

2. La Democracia es la única vía efectiva de gobierno.

Argumento único:

Argumento múltiple:

Argumento coordinado:

Argumento subordinado:

3. Las barras bravas deben tener prohibida la entrada a los partidos de fútbol.

Argumento único:

Argumento múltiple:

Argumento coordinado:

Argumento subordinado:

CAPÍTULO TRES

Modos de razonamiento: de las teorías a los esquemas argumentativos

1. *Lógica en la argumentación: Una observación necesaria* ; 2. *Razonamiento deductivo: El silogismo*; 3. *Más cerca del habla natural: El entimema*; 4. *Razonamiento inductivo: Lo probable*; 5. *Los esquemas argumentativos: Definición*; 6. *Pragma-dialéctica: Esquemas sintomático-analógico-instrumental*; 7. *Neo retórica: Esquemas cuasi-lógicos —Basados en la estructura de lo real— Basados en el establecimiento de la estructura de lo real*; 8. *Otros esquemas de uso regular: Ad ignorantiam-Abductivos-Normativos*; 9. *Lógica factual: De vuelta al argumento.*

En esta unidad recorreremos desde los primeros postulados sobre argumentación, es decir, desde la Grecia clásica hasta las teorías contemporáneas, en la búsqueda de los mejores apuntes para enfrentar la actividad. La idea es familiarizarse con los elementos necesarios de cada una de las teorías enunciadas para poder realizar un análisis argumental de calidad o participar de una interacción dialógica que requiera necesariamente un uso eficiente de la argumentación. Conoceremos y trabajaremos sobre esquemas y modos argumentativos diversos con el propósito de reconocer su utilidad y pertinencia así como su grado de valor.

"Cualquiera que tenga forma puede ser definido, y cualquiera que pueda ser definido puede ser vencido"

Sun Tzu —*El arte de la guerra*— S. IV a. C.

1. Lógica en la argumentación:

Una observación necesaria

Hay muchas formas de abordar el estudio de la lógica en relación al tipo de complejidad que como ciencia exhibe en distintos ámbitos. En relación a la argumentación, tomaremos como referencia uno de los tantos sistemas diseñados para su clasificación y que, para nuestro conocimiento, es el más adecuado a la hora de establecer su pertinencia con los contextos dialógicos y conversacionales donde el objetivo es discutir acerca de la razonabilidad de las ideas que se negocian⁶.

La lógica es vista como una ciencia formal, es decir, tiene como objetivo comprender y enfatizar la verdad de las cosas. En específico, su objeto material⁷ de estudio son ideas abstractas llámense conceptos, juicios o razonamientos, su objeto formal, en cambio, son las reglas que garantizan su corrección o legitimidad.

Ya sea que se encuentren vestigios de esta ciencia en Mesopotamia o sus enfoques se diferencien entre las tradiciones Chinas, Indias y Griegas, es esta última la que obtiene el reconocimiento mundial y ofrece el paradigma más universalizante de su estudio. Todas estas tradiciones emergen durante el siglo I.V a. C. y es allí de donde se obtiene la mayor cantidad de evidencia de su desarrollo y estudio. Basados en los trabajos de Platón y Aristóteles respectivamente podemos

⁶ Insistimos aquí que esta es una de tantas formas en que se divide la lógica. Para los autores de este libro, la más pertinente para enseñar argumentación.

⁷ Siguiendo una línea clásica entenderemos por objeto material de estudio científico aquello sobre lo cual se ocupa una ciencia cualquiera, es lo que la ciencia estudia. El objeto formal será entonces la mirada específica sobre el objeto material, es el motivo del análisis. Ej. La lógica tiene como objeto material de estudio las ideas y la filosofía también se ocupa de ellas, sin embargo para la lógica el objeto formal (que nunca será compartido y por tanto le dará su especificidad) será las reglas que legitiman las inferencias en su razonamiento mientras que la filosofía se ocupará de la esencia misma de dichas ideas, su causa última.

configurar la primera taxonomía útil en relación a la argumentación: la lógica formal e informal.

Lógica Formal

En estricto rigor conceptual es aquella que toma las abstracciones o ideas de las personas y las expresa mediante fórmulas con símbolos específicos (p , q , \leftrightarrow etc.) que se relacionan en base a un conjunto de reglas sobre lo que es y no es posible de hacer. Entre las conocidas reglas de inferencia las de uso común tiene que ver con la propiedad que tienen para afirmar o negar algo.

En el caso que tenga modo afirmativo se le conoce como *Modus Ponendo Ponens* (Del latín, modo que afirmando, afirma), su forma es la siguiente:

Si A entonces B

Se da A

Por lo tanto B

Un razonamiento de este tipo se puede expresar de la siguiente forma:

1. Si trabajo en los ejercicios del libro, aprenderé más sobre argumentación.
2. Trabajo en los ejercicios del libro.
3. Por lo tanto, aprenderé más sobre argumentación.

Si nos referimos al modo negativo, estamos hablando del *Modus Tollendo Tollens* (que negando, niega) y esta es su forma:

Si A entonces B

No B

Por lo tanto No A

Un razonamiento de este tipo se expresa como sigue:

1. Si llueve, las calles amanecen mojadas.

2. No están mojadas las calles.
3. Por lo tanto, no ha llovido.

Dentro de estas y más implicaciones lógicas, los aportes más rescatables y universalmente conocidos son los que provienen de la lógica tradicional o aristotélica y que se expresan mediante el silogismo⁸.

Lógica informal

Muy anterior al establecimiento de la lógica formal, la variante informal es el estudio del pensamiento crítico y las formas dialógicas que permiten convencer, un ejemplo fundacional se encuentra en los *Diálogos* de Platón que ponen de manifiesto la importancia de la discusión como herramienta para dilucidar lo verdadero. Tiene relación con la retórica, la dialéctica y el estudio acerca de las falacias y los argumentos. Como estaba desprovista de una notación científica y trabajaba directamente sobre la lengua natural solía dudarse acerca de su valor como herramienta para establecer lo verdadero. La lógica informal estudiará los argumentos tal como estos se negocian en lo cotidiano dejando para su par, la lógica formal, el estudio de carácter técnico. Podemos advertir aquí que es el campo de la lógica más fértil para los estudios de la argumentación, ya que infiere que dichos procesos en esencia son siempre tendenciosos debido a la frecuente incorrección que existe en el lenguaje humano. La complejidad que ofrece el pensamiento humano en gran medida está dada por lo inexacto y, por tanto, la lógica informal se ocupará de cómo esas faltas inciden a la hora de considerar una proposición razonable o no.

Aún cuando es evidente que la lógica informal nutre casi en su totalidad a la argumentación, no hay que dejar de lado la estructura más representativa de la lógica formal tradicional, es decir, el silogismo como la forma más abstracta del razonamiento deductivo.

⁸ A desarrollarse en extenso en el capítulo III - 2.

2. Razonamiento deductivo: El silogismo

En lógica una *deducción* será un argumento en donde la conclusión se infiere necesariamente de las premisas, es decir, la conclusión no agrega en absoluto más información que la contenida en ellas. Las premisas serán entendidas como las razones que llevan a formular tal conclusión en orden a una estructura legítima que permite la inferencia. Uno de estos razonamientos, quizás el más popular de todos, es el Silogismo aristotélico sobre el cual trabajaremos a continuación.

Para entender con propiedad cómo las premisas se relacionan para formar un razonamiento deductivo —silogismo— debemos comenzar con los *Juicios* aristotélicos. Éstos son la relación específica que existe entre un sujeto (S) y un predicado (P) con el objetivo de inferir lo verdadero. Podemos, entonces, definirlos por el criterio de cantidad: universales o particulares; y por el criterio de cualidad: afirmación o negación respectivamente.

- | | |
|-------------------------------------|-------------------|
| 1. Juicio Universal: | Todos los S son P |
| 2. Juicio Particular: | Algunos S son P |
| 3. Juicio Afirmativo (de unión): | S es P |
| 4. Juicio Negativo (de separación): | S no es P |

Los Juicios, tanto de cantidad como de cualidad, se relacionan entre sí dando como resultado 4 tipos distintos. De esta relación surgen luego los argumentos deductivos.

Tipo	Designación	Forma	Ejemplo	Alcance de los términos
A	Universal Afirmativo	Todo S es P	Todos los gatos son ágiles	S: Universal P: Particular
E	Universal Negativo	Todos los S no son P	Ningún gato es ágil	S: Universal P: Universal
I	Particular Afirmativo	Algún S es P	Algún gato es ágil	S: Particular P: Particular
O	Particular Negativo	Algún S no es P	Algún gato no es ágil	S: Particular P: Universal

En relación a todo lo anterior, podemos concluir las siguientes características propias del Silogismo:

1. Tiene necesariamente 2 premisas y una conclusión.
2. Las dos premisas comparten un término particular, el término medio (M).
3. Una de las premisas será del tipo A, E, I u O y tendrá sujeto (S) y término medio.
4. La otra premisa será del tipo A, E, I u O y tendrá término medio y predicado (P).
5. La conclusión será A, E, I u O y solo incluirá sujeto (S) y predicado (P).

Como siempre unos ejemplos nos ayudarán a llevar esta 'formalidad' al lenguaje común y así aumentar la comprensión sobre el razonamiento deductivo.

Ejemplo 1:

P1. Todos los lectores de este libro (S) son humanos (M).

P2. Todos los humanos (M) son animales (P).

P3. Todos los lectores de este libro (S) son animales (P).

Será, por tanto, un silogismo del tipo A y completamente válido, ya que no debemos olvidar que somos animales a pesar de todo.

Ejemplo 2:

P1. Algunos lectores de este libro son humanos.

P2. Todos los humanos son animales.

P3. Algunos lectores de este libro son animales.

Será, entonces, un silogismo del tipo I. Válido, ya que aún cuando el libro pueda ser leído por otras formas de vida, eso no interfiere en que los humanos que lo lean sean parte del reino animal.

Ahora una ligera variación para no perder el sentido.

Ejemplo 3:

P1. Algunos lectores de este libro beben café con regularidad.

P2. Todos los que beben café con regularidad desarrollan algún tipo de adicción.

P3. Todos los lectores de este libro desarrollan algún tipo de adicción.

Silogismo inválido, ya que no podemos deducir de unos pocos la condición de todos con certeza absoluta. Más adelante veremos las normas y alcances de la inducción. (De todas formas esperamos que si se desarrolla algún tipo de adicción tenga esta relación con la voluntad de aprender).

Ejemplo 4:

P1. Algunos lectores de este libro son estudiantes.

P2. Algunos estudiantes son universitarios.

P3. Algunos lectores de este libro son universitarios.

En este caso no hay garantía de que la conclusión sea verdadera, ya que podría darse el caso que aquellos estudiantes que leen el libro no sean necesariamente universitarios. (Obviamente esperamos que en la práctica este libro sea leído por todo aquel que tenga curiosidad sobre la argumentación y el pensamiento crítico, ya sea estudiante o no. Es un libro para seres humanos).

El silogismo, estructura base del razonamiento deductivo, ha sido revisado en la actualidad, ya que su rigor específico suele no estar muy relacionado con el lenguaje natural, en otras palabras, ninguno de nosotros habla o escribe de esa forma a no ser que esté trabajando explícitamente con silogismos. De todas formas sigue siendo una buena forma para articular excelentes argumentos, pero lo más probable es que no se encuentren así en el uso cotidiano.

3. Más cerca del habla natural: El entimema

Como advertimos en el apartado anterior, no solemos hablar de forma *silogística*. El lenguaje natural, la forma en que hablamos en lo cotidiano, no es tan estructurado y delimitado. Por una cuestión de tiempo solemos obviar ciertas estructuras dialógicas, ya sea porque son evidentes y van implícitas⁹ o porque simplemente no se nos solicita ser más específicos en nuestro razonamiento.

El entimema como palabra viene originalmente del griego ἐνθύμημα o *enthumēma* (en + *thumos* [mente] — 'que ya reside en la mente') y se refiere a aquella parte del razonamiento que no verbalizamos. En específico, carece o de una premisa o de la misma conclusión,

⁹ Ver Capítulo I - 3.2. Actos de habla directos, indirectos e implícitos y su importancia en la argumentación.

por tal razón se le conoce también como silogismo truncado. Vamos ahora a unos ejemplos y sus conceptualizaciones.

Si la premisa que falta es la mayor, será un entimema de primer orden. Recordando el apartado sobre el silogismo, nos quedaremos con la premisa menor y desde allí inferiremos la conclusión.

Entimema primer orden

Ejemplo: *Pedro es hombre, por eso no es capaz de hacer más de una cosa a la vez.*

En este comentario muy frecuente respecto del género masculino se omite evidentemente la premisa mayor, es decir, "Ningún hombre es capaz de hacer más de una cosa a la vez".

1. Ningún hombre es capaz de hacer más de una cosa a la vez.
2. Pedro es hombre.
3. Pedro no es capaz de hacer más de una cosa a la vez.

Evidentemente, ciertas ideas forman parte de un saber social acumulado en base a experiencias y redundancia informativa. Esas nociones con el tiempo se dan por establecidas sin siquiera ser sometidas a un juicio razonable. La mayoría de los prejuicios trabajan así, lugares comunes que tienen fuerza argumentativa cuando no existe oposición dialógica. En la famosa 'guerra de los sexos' este silogismo truncado goza de un gran respaldo a la hora de perfilar las características y competencias masculinas, la premisa mayor se da por conocida y aceptada aún cuando en estricto rigor sea muy difícil probarla. En lógica formal a este fenómeno se lo conoce como paralogismo, es decir, un razonamiento sin voluntad de engaño que se hace equívoco a la hora de construir el silogismo o entimema.

Por otra parte, si la ausente es la premisa menor hablaremos de un entimema de segundo orden. En este caso la conclusión se inferirá desde la premisa mayor.

Entimema de segundo orden

Ejemplo: *Todos los versos de Vicente Huidobro son crípticos. Estos versos son crípticos.*

Dentro del desarrollo de una conversación o diálogo común es muy probable que ciertas ideas vayan quedando establecidas desde antes y, por tanto, no se vuelva a ellas para probar algún tipo de argumento. A modo de elipsis, saltamos ciertos componentes de una argumentación porque se entiende que eso es de 'lo que se habla'. La premisa —menor— faltante en nuestro ejemplo será "Estos versos son de Vicente Huidobro".

1. Todos los versos de Vicente Huidobro son crípticos.
2. Estos versos son de Vicente Huidobro.
3. Estos versos son crípticos.

La escucha activa, aquella que permite hacer asociaciones con ideas previamente establecidas, le dará lógica y continuidad a este tipo de entimema. Fuera de contexto o no advirtiendo la elipsis que se ofrece podríamos sospechar razonablemente acerca de si los versos crípticos a los que se refiere el ejemplo serían efectivamente los de Vicente Huidobro (En el entendido de que pueden ser otro escritor).

¿Pero qué sucede cuando es la conclusión la que falta? ¿Es posible? Claro que sí, es lo que se conoce como entimema de tercer orden y es más común de lo que parece. En un proceso dialógico cualquiera, muchas veces se deja a criterio del otro la inferencia. Dadas las premisas mayor y menor, la conclusión se hace inminente y evidente y, por tanto, innecesaria de verbalizar. Así como en los procesos pedagógicos se suspenden las conclusiones para que los estudiantes se vean estimulados a construirlas desde las premisas que se ofrecen, así también en una conversación particular una correcta construcción silogística dirige la reflexión del otro a un punto específico y de fácil resolución.

Entimema de tercer orden:

Ejemplo: *Si aprobaba el curso mi padre me regalaba un auto. El caso es que no aprobé el curso.*

Casi de forma automática inferimos que para el caso anterior alguien va a tener que tomar el curso el siguiente semestre. La forma en que se explicitan las premisas conduce casi indefectiblemente a la conclusión que, por tanto, se omite.

1. Si apruebo el curso, mi padre me regalará un auto.
2. No aprobé el curso.
3. No me regalaron el auto.

Desplazar la inferencia hacia el otro y que este sea capaz de concluir de manera eficiente, estará directamente relacionado con el grado de cercanía que tenga con el emisor y el grado de manejo de la información que se proporciona. Lo que puede ser tan evidente para un amigo o un familiar no aparecerá tan irrefutable para alguien que lo analiza como texto y sin ningún antecedente previo, por tanto, es una forma que requiere de la complicidad de nuestra contraparte.

4. Razonamiento inductivo: Lo probable

Muchas veces emparentado con el silogismo, casi como su contrario, aparece el razonamiento inductivo, en rigor, aquel juicio que tiene como característica principal el hecho de no poder establecer una conclusión necesaria y moverse siempre en el ámbito de lo probable. Aquella condición de probabilidad descansa precisamente en que usa como punto de partida un juicio particular, en otras palabras, una muestra que busca definir las características de un universo mayor.

¿Cuál es el problema de la muestra? En primer lugar describe algo que sucede, pero no necesariamente lo que tiene que suceder, además, por su tamaño evidentemente inferior al universo total que intenta

representar solo puede acercarse al fenómeno desde ciertas características distintivas, mas nunca describirlo en su totalidad.

¿Cuál es la utilidad de la muestra? Infinita. Existen situaciones donde no tenemos absoluto control ni acceso a toda la información para sostener un punto de vista y no por eso estamos obligados a quedar ausentes de un proceso dialógico. Existen inducciones que son capaces de explicar fenómenos de difícil acceso y, por tanto, llevar razón donde no existe la suficiente información.

Ejemplo 1:

P1. La tierra tiene agua y por tal razón tiene vida.

P2. La tierra es un planeta.

P3. Todos los planetas que tienen agua tienen vida.

El ejemplo anterior justifica la gran inversión que hace la NASA enviando sondas y vehículos de investigación al planeta rojo, sin embargo, sabemos que por muy lógica que parezca no es más que una presunción fundada en la experiencia propia —es decir, en el planeta tierra— que busca generar un patrón común para todo el cosmos. Pero ¿Podemos hacerlo de otra forma? Claro que no. Mientras no tengamos evidencia empírica concluyente al respecto, la inducción en base a nuestra experiencia puede considerarse importante, es la llamada fuerza inductiva.

Ejemplo 2:

P1. Ana tiene hijos.

P2. Ana es mujer.

P3. Todas las mujeres tienen hijos.

Evidentemente, en el ejemplo anterior, la fuerza inductiva es bastante discutible, no solo porque Ana es una muestra muy específica de su género, sino también porque tenemos acceso a información concluyente para determinar que esa 'ley' asociada a la mujer puede estar afec-

tada por una serie de patologías físicas o decisiones personales que convierten a la conclusión en una probabilidad, más nunca una certeza.

En conclusión, un argumento inductivo posee mayor fuerza en tanto su conclusión es altamente probable, en otras palabras, la muestra representa apropiadamente el universo al cual convoca y todos los elementos de dicho universo están en igualdad de condiciones para demostrar el razonamiento. Por lo anterior, de existir alguna discrepancia con respecto a la conclusión, esta será dada por una mala elección de la muestra.

5. Los esquemas argumentativos: Definición

Todo proceso argumental responde, en el mejor de los casos, a una estrategia definida con anterioridad a su presentación. Tales diseños son extremadamente útiles tanto para el análisis como para la evaluación de los argumentos que los componen condicionando su pertinencia y fuerza argumentativa.

¿Qué es un esquema argumentativo? De manera amplia podemos definirlos como aquellos 'moldes' de argumentos en cuyo interior se combinan adecuadamente las premisas con el objeto de ofrecer una conclusión razonable.

En los siguientes apartados conoceremos los esquemas más útiles para el ejercicio de la argumentación recuperados desde distintas miradas teóricas.

6. Pragma-dialéctica: Esquemas sintomático-analógico-instrumental

Una de las reflexiones acerca de la argumentación más relacionadas a la praxis misma del discurso es la denominada teoría Pragma-

dialéctica. Labor de un grupo de profesores de la universidad de Ámsterdam¹⁰ que junto a algunos pares de otras academias comenzaron hace ya treinta años a trabajar en la resolución de diferencias de opinión mediante el discurso argumentativo. Van Eemeren y Rob Grootendorst (2002) proponen esta mirada que incluye dentro de sus componentes teóricos dos conceptos perfectamente emparentados: el componente pragmático, es decir, el desarrollo propio de una interacción dialógica y su normativa, así como también lo dialéctico que busca la resolución de una diferencia de opinión en base a la adecuación de dicho ritual. De forma simple la Pragma-dialéctica busca resolver controversias o desacuerdos mediante la correcta observación de las instancias propias de una discusión formal.

En este apartado nos internaremos en solo uno de los tantos aportes de la escuela holandesa, específicamente, en lo que respecta a los esquemas argumentativos como estructuras de discurso posible y su consecuente nivel de razonabilidad.

Esquema Sintomático

En este tipo de esquemas existe una relación de cercanía o concomitancia entre las razones y lo que se afirma en el punto de vista o conclusión. Es decir, aquello a lo que se refiere el argumento ofrece rasgos típicos de un grupo en particular, característicos de una situación en específico o expresa cualidades inherentes de cierta personalidad.

Podemos afirmar, entonces, que ciertas premisas trabajan como síntoma, signo o marca distintiva de la conclusión. Veamos unos casos:

Ejemplo 1:

Fernanda llora porque es niña.

¹⁰ Su principal autor, Franz Van Eemeren es profesor del Departamento de comunicación oral, teoría de la argumentación y retórica en la Universidad de Ámsterdam y es ampliamente conocido por los trabajos sobre argumentación que desarrolló junto a su colega Rob Grootendorst desde 1984 hasta nuestros días.

¿Cuál es la causa del llanto de Fernanda? Basados en el argumento anterior podemos afirmar que es su condición de niña, es decir, dentro de las características propias de las niñas se exhibe como elemento distintivo una mayor sensibilidad respecto de los niños. Es más, lo socialmente aceptado articula en beneficio de dicho paradigma, por lo tanto, que una niña lllore es esperable en un entorno donde, por ejemplo, se le tiene prohibido llorar a los niños. Tomando en cuenta la forma en que se construyen este tipo de argumentos podemos entender que la fuerza argumentativa del caso anterior descansa en la cercanía entre los conceptos niña y llanto para un contexto determinado.

Este tipo de pensamiento en particular se le conoce también como argumento por *subsunción*, que se refiere a aquello donde ausente una norma en particular se somete a una mayor que se hace extensiva. Analicemos el ejemplo 1.

P1. Fernanda es niña.

P2. La mayoría de las niñas lloran.

P3. Fernanda llora.

Como no podemos determinar la causa directa del llanto de Fernanda asumimos que esto se debe a una condición o norma superior que incluye a la mayoría de los sujetos de su tipo, en este caso, la condición de ser niña.

Otro tipo de relaciones sintomáticas incluyen todo tipo de *muestras* en vista de configurar una norma. En específico porque, siendo una estructura inductiva, ofrece solo un valor probabilístico. El síntoma o signo que está presente en un grupo específico nos induce a pensar que podría ser una característica común del grupo mayor.

Ejemplo 2:

P1. Los chilenos son latinos.

P2. La mayoría de los chilenos son alegres.

P3. La mayoría de los latinos son alegres.

Revisando el ejemplo 2 podemos advertir que la intención argumentativa busca utilizar ciertas características específicas de los chilenos para hacerlas ver como inherentes de los latinos, situación que al menos merece una revisión profunda en tanto representatividad.

Es así como de alguna forma las relaciones sintomáticas se hacen a veces poco legítimas, ya que por muy emparejados que aparezcan ciertos conceptos no necesariamente representan la generalidad de los casos, sin embargo, ante la imposibilidad física de tener acceso a *todos* los componentes de un sistema es esta misma concomitancia la que permite argumentar sobre situaciones que, de otro modo, serían imposibles de razonar.

Esquema analógico

Si las razones se relacionan con el punto de vista a modo de comparación o modelo a ser imitado hablamos de un esquema analógico. Las razones serán, entonces, paralelas o concordantes a la conclusión generando un argumento que posee como fuerza argumentativa un caso o situación de similares características.

Examinemos el siguiente caso: si queremos probar que la argumentación como disciplina es muy importante para el desarrollo de las personas, pero no encontramos una forma simple de probarlo la pondremos, entonces, a la altura de otro gesto fácil de evaluar para que, mediante la analogía, refuerce nuestro punto. Vamos al ejemplo:

Ejemplo 1: *La argumentación es importante en el desarrollo intelectual de las personas tanto como el desempeño en el lenguaje.*

Si consideramos que el desempeño lingüístico es importante para las personas, de paso, estaríamos justificamos el punto acerca de la importancia de la argumentación.

Este tipo de esquemas busca acercar los atributos de una situación conocida, en este caso la importancia del lenguaje, a aquella situación

sobre la cual se pudieran tener ciertas dudas, la importancia de la argumentación.

El aporte fundamental de los esquemas analógicos es precisamente esa capacidad de acercar conceptos e ideas muchas veces distantes, de simplificar ciertas reflexiones que podrían ser demasiado complejas. La cuestión crítica será advertir si existen semejanzas relevantes entre razón y punto de vista, sin embargo, en cualquier tipo de interacción dialógica es muy probable que se dé fe de la calidad del argumento solo por lo cercano y reconocible de la comparación.

Ejemplo 2: Despenalizar el uso de la marihuana es una excelente medida para terminar con el narcotráfico, ya que en Holanda, luego de legalizarla, las cifras de delitos relacionados con su venta y consumo prácticamente desaparecieron.

Este particular argumento busca generar alguna acción política basada en la experiencia más importante en lo que a despenalización de drogas se conoce. Ahora bien, es evidente que una reflexión más acabada deberá considerar qué tan parecidos son los contextos en los cuales se desarrolló dicha despenalización, así como también, factores que permitan pensar que ese 'éxito' pueda replicarse. De todas formas, el solo hecho de poder evidenciar que fue eficaz en algún lugar ofrece cierto nivel de suficiencia a la hora de tomar una decisión al respecto.

En el ambiente académico, así como también, en otras instancias discursivas son las analogías, como forma de argumentación, las encargadas de acercar ideas complejas a los interlocutores. Mediante lo conocido y previamente aceptado se accede a nuevas formas de conocimiento cada vez más complejas.

Esquema instrumental

Quizá el diseño más apreciado por aquellos que intentan no dejar 'espacios' para la refutación de sus interlocutores es el esquema instrumental, este es considerado también el modelo más apropiado para interactuar en contextos formales, ya que la relación entre razones y conclusión tiene una fuerte condición de necesidad donde precisa-

mente radica su fuerza argumentativa. La argumentación se basará, por ende, en relaciones causales del tipo acciones y sus efectos, así como también, medios para alcanzar ciertos fines.

Ejemplo 1: *Fernanda llora porque su padre la castigó.*

La causa del llanto de Fernanda es el castigo al cual fue sometida, por tanto, podemos advertir que el llanto es el efecto que provoca el castigo en ella (contrario a la causa por la cual Fernanda lloraba en el ejemplo del esquema sintomático —su condición de niña— aquí sí hay una razón que puede constatarse de forma clara y precisa).

Ejemplo 2: *Estudiamos para llegar a ser profesionales.*

El ejemplo 2 remite a la estructura de medios y fines, es decir, los estudios son el medio para alcanzar el fin que en este caso es tener una profesión al culminar dicho proceso. Este tipo de relación secuencial se aleja de la simpleza mecánica y/o física de causa-efecto, tanto en número como en complejidad, ya que dentro de una relación de medios—fines pueden coexistir una serie de relaciones causales más específicas. Para el ejemplo en cuestión existen variadas relaciones causales que en su conjunto conforman el medio que sería 'Estudiar', por ejemplo: "Entiendo la teoría porque leo los libros" "Tengo buenas calificaciones, ya que hago mis deberes" "Aprendo todos los contenidos debido a que asisto a todas las clases" etc. Todas estas acciones son en suma los argumentos que definen el proceso llamado 'Estudio' y, por tanto, su asociación compone el medio que alcanzará el fin perseguido.

Si los hechos, acciones o medios presentados en la argumentación llevan necesariamente a los efectos o fines buscados, estamos frente a un esquema del tipo instrumental.

En resumen, cada uno de los esquemas acá individualizados pueden ser útiles bajo circunstancias específicas, razón por la cual no deben ser desechados *a priori*, sino evaluados en tanto fuerza argumentativa para un contexto específico. Así podremos utilizar relaciones sintomáticas cuando no tengamos toda la información necesaria para dar

una razón instrumental y haremos uso de relaciones analógicas cuando nuestro objetivo tenga que ver con transferir ciertos valores a nuestro argumento desde otro similar y previamente aceptado.

7. Neo retórica: Esquemas cuasi-lógicos-basados en la estructura de lo real-basados en el establecimiento de la estructura de lo real

Recuperando gran parte de los postulados aristotélicos, Chaïm Perelman¹¹ desarrolla una vasta teorización acerca de la argumentación poniendo énfasis en las diferencias sustanciales entre esta y la demostración. La lógica formal, ya revisada en este libro, no es suficiente para resolver aquellas controversias donde el cálculo no puede ofrecer soluciones razonables. La argumentación, por lo tanto, será la herramienta de resolución de conflictos más adecuada en las deliberaciones de carácter íntimo, por ejemplo, cuando decidimos acerca de qué vestido usar o si es conveniente llevar paraguas; así como también cuando buscamos un acuerdo sobre algún tipo de controversia pública —la actividad parlamentaria supone este tipo de interacción— donde el cálculo no puede dar la última palabra, como por ejemplo, la discusión acerca de qué hacer con el presupuesto de la nación. Esto es lo que se conoce como lógica informal o no formal.

Perelman (1989) supuso que los principios de la teoría retórica podían regir sobre las discusiones no formales sobre todo en lo que se refiere a la relación con las audiencias y los juicios de valor, ambos elementos afectando directamente la capacidad de acuerdo en el proceso discursivo. Para esto identificó dos procedimientos que fundamentan cualquier gesto argumental: Los esquemas de *enlace* o asociación, que serán aquellos que buscan unir elementos distintos que en su

¹¹ Retórico, lógico y filósofo del Derecho belga de origen polaco. Es el creador de la Nueva retórica, una de las principales teorías sobre argumentación del siglo XX.

relación pueden valorarse como positivos o negativos y los esquemas de disociación que precisamente se encargan de advertir que dichos enlaces no son pertinentes. En las siguientes líneas analizaremos las relaciones que descansan precisamente en la asociación, estas serán del tipo cuasi-lógico, basadas en la estructura de la realidad y basadas en el establecimiento de la estructura de la realidad.

1. Relaciones cuasi-lógicas

Son aquellas estructuras de pensamiento similares a las de la lógica formal que buscan acentuar ciertas características del objeto en discusión con un fin eminentemente persuasivo. En este tipo de relaciones se da, por ejemplo, una distinción clara entre premisas y conclusión, cosa poco frecuente en el uso habitual del lenguaje, suelen también utilizar gran cantidad de estructuras redundantes y poner en evidencia cada uno de sus operadores argumentativos. Este tipo de esquema busca hacer uso de la modestia que se tiene a la hora de considerar lo lógico como lo correcto o verdadero, de esa forma, todo lo que remita a la lógica persuasivamente trabaja como algo sobre lo cual debiéramos confiar *a priori*.

Los argumentos cuasi lógicos se pueden dividir principalmente en dos grupos: Aquellos que apelan a estructuras lógicas (contradicción, identidad total o parcial, transitividad) y aquellos que recurren a relaciones matemáticas (relación de la parte con el todo, de lo menor con lo mayor, relación de frecuencia).

1.1. Estructuras lógicas

Principio de Contradicción: Son aquellas conclusiones que de ser aceptadas incurren en el ridículo o el absurdo.

Ejemplo: *El ser humano es intrínsecamente bueno, pero la sociedad es la que lo corrompe.*

Podemos, entonces, refutar esta afirmación bajo el criterio de afectación lógica, ya que si el hombre es intrínsecamente bueno, la sociedad como producción humana debiera ser buena también y, por

lo tanto, no tendría la capacidad de 'corromper'. Esto no quiere decir que debemos inferir entonces que el hombre es malo, solo podemos asegurar que no es intrínsecamente bueno.

Principio de Reciprocidad: También conocido como de identidad parcial (Regla de la justicia) o total (definición).

Ejemplo1 (Parcial): *Hay profesores que no enseñan todo lo que está a su alcance porque según ellos los estudiantes no ponen atención a las clases.*

Ejemplo 2 (Total): *La tolerancia no es el camino del entendimiento, ya que 'tolerar' es permitir algo sin aceptarlo expresamente, por el contrario, lo que se necesita es respeto, no importando la persona que lo solicita.*

En el primer ejemplo se da una reciprocidad a todas luces equívoca, ya que aunque parezca lógico dar para recibir, en el caso de la docencia un buen maestro debiera estar por sobre la escasa participación de sus estudiantes y, por el contrario, buscar nuevos métodos más efectivos para contar con su colaboración.

En el ejemplo 2 la fuerza argumentativa está dada por el correcto significado que puede explicar el fenómeno en cuestión. Cualquier otra interpretación queda al margen de lo lógico y, por tanto, se hace inaceptable.

Principio de transitividad: Se establecen conclusiones a partir de las relaciones entre términos vinculados.

Ejemplo: Los amigos de mis amigos son mis amigos.

La condición de amistad, para el ejemplo anterior, se transfiere de nivel en nivel lo cual se entiende como aceptable.

1.2. Estructura matemática

Inclusión de la parte en el todo: Las cualidades del conjunto serían propias también de cada una de sus partes.

Ejemplo: *Juan debe ser muy adinerado, ya que estudia en la universidad más cara del país.*

División del todo en sus partes: A contrario sensu del ejemplo anterior, las cualidades de las partes podrían configurar la norma del todo.

Ejemplo: *La universidad a la cual asiste Juan debe ser muy cara, ya que él es un hombre de mucho dinero.*

Principio de comparación: Se examinan varios objetos con el fin de evaluarlos uno en relación al otro. Específicamente, existe un tipo de argumentación que se valida comparando el nivel de esfuerzo para lograr algo, es la llamada *comparación por sacrificio*.

Ejemplo 1: *Aun cuando desarrollan menor velocidad en pista los patines de dos ejes son más seguros que los de ruedas en línea.*

Ejemplo 2 (por sacrificio): *Mi graduación merece más mérito que la tuya, ya que yo tuve que trabajar mientras estudiaba.*

Probabilidades: El auge de la legitimación en base a las estadísticas y el cálculo de probabilidades no tardaron en llegar a la argumentación. Estudios anteriores o supuestos extraídos de dichas investigaciones ofrecen el fundamento perfecto para gran cantidad de argumentaciones.

Ejemplo: *La delincuencia aparece justo cuando la educación no está presente. En las comunidades donde existe gran ausentismo escolar se exhiben los más altos porcentajes de personas con al menos una causa delictiva registrada.*

Como reflexión final sobre este tipo de relaciones podemos advertir que los esquemas cuasi-lógicos muchas veces ocultan deficiencias argumentales precisamente porque descansan formalmente en esa relación lógica que se presenta como autoevidente ¿Alguien podría dudar de la lógica? Difícil. Se nos ha instruido desde la escuela a confiar a 'ojos cerrados' en todo lo que tenga apariencia lógica, una especie de modestia intelectual frente a las ciencias duras que nos hace más propensos a validar, sin más, cualquier argumentación que se ampare, por ejemplo, en las estructuras revisadas con anterioridad. Será estratégico, por ende, en medio de un intercambio dialógico, revisar con igual fervor los argumentos a todas luces tendenciosos como aquellos que

lucen muy correctos, ya que estos últimos podrían esconder detrás de su correcta apariencia serios problemas de razonabilidad.

2. Relaciones basadas en la estructura de lo real

Siempre es útil como elemento persuasivo incluir en nuestro discurso elementos fácilmente reconocibles por nuestra audiencia. Cuando escuchamos cosas que nos resultan familiares existe una alta probabilidad de que estas tengan un impacto positivo en nuestra actitud para considerarlas como válidas. Es por eso que hacernos cargo de aquellas circunstancias que compartimos con otros nos puede ayudar muchísimo a la hora de establecer nuestras ideas, por el contrario, argumentos que no consideren elementos familiares para el otro podrían estar sujetos a una mayor desconfianza debido a que dejan fuera de la relación al interlocutor.

Los esquemas basados en la estructura de lo real buscan precisamente ser fieles a ciertos condicionamientos propios de la realidad que, si son organizados con destreza, facilitan la identificación y fácil reflexión por parte de quien escucha. ¿Qué más seguro que lo real? Si somos capaces de traer la realidad a nuestros argumentos estos gozarán de gran fuerza argumentativa.

2.1. Relaciones secuenciales

Todo lo real puede estar sujeto a algún tipo de secuencia, ya sea temporal o espacial, la realidad se reconoce siempre como un proceso de flujo donde las cosas exhiben un proceso que va desde las causas a las consecuencias. Por otro lado, cuando se ha argumentado con cierta propiedad y legitimidad sobre cualquier fenómeno es muy probable que situaciones que muestren similares características sean validadas por reproducir dichas estructuras causales.

Causa-Efecto

La más clásica y útil de todas las relaciones secuenciales es la de causa y efecto. De fácil entendimiento, favorece la adhesión a una tesis

en particular cuando tanto la causa como el efecto pueden ser reconocidos como probables.

Ejemplo: *Estaré un año más en el colegio, ya que reprobé mi último año.*

La causa más evidente que explica el por qué hemos de extender nuestro paso por el colegio será entonces haber reprobado el curso final.

Argumento pragmático

La verdad o la razonabilidad de la tesis sostenida quedará supeditada a las consecuencias favorables o desfavorables que establezca la argumentación. La legitimidad de este tipo de argumentos se basa en el juicio de valor a propósito de las consecuencias que ofrece siendo preferentemente morales, sociales, económicas etc. Generalmente la probatoria acerca de la legitimidad de dichas consecuencias no se presenta y queda subordinada al juicio social que las determina.

Ejemplo 1: *Es necesario legalizar las drogas blandas, ya que esto terminaría con el narcotráfico y la delincuencia asociada que es su principal problema.*

Ejemplo 2: *La clonación de órganos debiera ser prohibida, ya que es la puerta de entrada a la clonación humana en busca de seres perfectos que tarde o temprano terminarán con la raza humana como la conocemos hoy.*

El primer ejemplo claramente intenta validar una situación que en otro contexto sería altamente problemática, "legalizar las drogas blandas", sin embargo, el fin "terminar con el narcotráfico y la delincuencia" —dos males socialmente sancionados— acabaría por reforzar el punto de vista. En resumen, la consecuencia justifica la tesis.

Para el segundo ejemplo una experiencia bastante beneficiosa en el ejercicio de la investigación médica como la clonación de ciertos órganos puede ser puesta en tela de juicio considerando que sus consecuencias serían a todas luces peligrosas para la humanidad completa. En otras palabras, por más beneficioso que parezca, si las consecuencias

de la tesis son hechos claramente peligrosos difícilmente podrá ser aceptada.

Medios-Fines

En este caso la tesis es un fin que se persigue mediante las razones que constituyen los medios para alcanzarla. Si los medios son de fácil acceso es bastante probable que se acepte la factibilidad de dicho fin.

Ejemplo 1: *Juan disparó al delincuente para defender a su familia.*

Ejemplo 2: *Estudio para ser una mejor persona.*

Para el primer caso la justificación del disparo, como un medio, no puede darse por una simple secuencia de causa-efecto, sino más bien, por el fin que se deseaba alcanzar que era para Juan "defender a su familia".

En el segundo caso el "Estudio" será el camino para alcanzar la realización personal.

2.2. Relaciones de coexistencia

Este tipo de enlaces no se definen específicamente por una relación de sucesión como los anteriores, sino más bien, por una correspondencia de tipo conceptual. El enlace suele darse entre realidades de distinto nivel donde una se subordina a la otra.

Argumento de Autoridad

En este tipo de nexos lo que predomina es la legitimidad de quien respalda la afirmación, ya sea una persona o una institución debidamente reconocida.

Ejemplo 1: *Ringo Starr es un excelente baterista, ya que de lo contrario jamás John Lennon y Paul McCartney lo hubieran incluido en The Beatles.*

Ejemplo 2: *Alemania es la mejor selección de fútbol del mundo según Ranking FIFA 2014.*

Para el primer ejemplo vemos que la opinión de dos personas tan importantes en el ámbito de la música se ofrece como razón suficiente para validar la calidad de músico que tiene el baterista *Ringo Starr*.

En el segundo caso es una institución reconocida que puede dictaminar, según estándares específicos, cuál es la mejor escuadra del fútbol mundial. Obviamente la eficacia de este tipo de argumentos radica en la pertinencia de la institución que procura validar la tesis.

Persona y acciones

Existen ciertos actos esperables para cierto tipo de personas. Tiene que ver un poco con el rol que cada uno tiene en sociedad y por el cual es reconocido, por tanto, es esperable que un tipo de persona desarrolle algún tipo particular de acción en un contexto definido y por consiguiente no realice otras. Eso que es esperable o no es la fuerza argumentativa del enlace.

Ejemplo 1: *Es imposible que ella golpeará al niño ¡Es su madre!*

Ejemplo 2: *¡Te dije que no confiaras en él. Es un político!*

Para el primer ejemplo nos encontramos con una presunción débil respecto al maltrato de un niño por parte de su madre ¿Cuál es el problema? No es lo esperado. Ser madre se relaciona como concepto a la protección y el cariño, por tanto, carece de fuerza argumentativa un argumento que vaya en contra de dicha expresión de rol, a no ser que pueda ser probado, pero mientras tanto, se concede la lógica asociada al rol que refuerza la idea de que una madre sería la persona más distante de una situación de maltrato infantil.

En el ejemplo 2 debemos precisar algunas cosas. En muchos países la labor del político está algo desmejorada, en parte por su lejanía con las personas a las cuales dicen representar y por su escasa vocación de servicio público. Para estos contextos, el rol del político lleva una carga negativa, tanto así que muchos humoristas trabajan sobre este saber social que implica una relación casi necesaria entre ser 'político' y

ser 'deshonesto'. En ese paisaje confiar en un político sería un gesto torpe, digno de reprimenda.

Enlaces simbólicos

La conexión entre punto de vista y razón es del tipo 'símbolo' con 'lo simbolizado'. La relación entre ambos elementos es conocida como 'participación' y en ello radica su fuerza argumentativa. Este tipo de enlaces son conocidos también como de relación entre la esencia de algo y sus manifestaciones, siendo el componente más importante aquel que apela no a la razón, sino a una naturaleza casi mágica.

Ejemplo 1: *Las continuas marchas por los derechos ciudadanos son una clara muestra de un cambio de mentalidad en las personas.*

Ejemplo 2: *Claramente no era un patriota, ya que para el día de la independencia de su país jamás enarboló la bandera.*

Suele decirse, para el primer caso, que las movilizaciones sociales simbolizan un cambio de mentalidad en las personas. Existe una 'participación' activa y cerrada entre las marchas por los derechos ciudadanos y una forma nueva y responsable de pensar lo social, ya que una colectividad que no se revisa a sí misma no es capaz de generar cambios significativos a nivel social. La relación no es simplemente causal, es esencial.

En el segundo caso, un concepto tan difícil de precisar como la patria —ya que apela a conceptos en su mayor parte valóricos— generalmente se asocia a una serie de gestos que la expresan de forma más evidente, como por ejemplo, izar la bandera el día de la independencia. Es por tal razón que la abstracción 'patria' y el gesto constatable de 'izar la bandera' son coexistentes en tanto este último es un gesto simbólico del primero.

3. Relaciones basadas en el establecimiento de la estructura de lo real

Es probable que en algunos casos las relaciones antes vistas sean insuficientes a la hora de configurar un buen argumento y el orador

deba 'fabricar' su propia estructura de realidad para apoyar una tesis. Esta labor mezcla fundamentalmente creatividad y pertinencia y suelen ser, como argumentos, muy útiles a la hora de 'acercar' una idea al auditorio, puesto que las tesis complejas pueden ser retenidas de manera eficiente desde un ejemplo particular o una analogía.

3.1. Argumentación por el caso particular

Tres tipos de enlaces componen este tipo de relación: por ejemplo, ilustración y modelo.

Ejemplo

Argumento que actúa por generalización desde un caso particular que intenta ser presentado como representativo de un concepto o tendencia mayor.

Ejemplo: Todos los músicos genios son indisciplinados. Este es el caso de John Lennon, quien mientras actuaba para la Reina Isabel II de Inglaterra y el Comando Real se burló de ellos invitándolos a hacer sonar sus joyas en vez de aplaudir.

El ejemplo que reafirma el concepto es un caso muy específico que intenta presentarse como norma, sin embargo, la idea generalizada que se tiene de los músicos brillantes no se aleja de la actitud que exhibe *John Lennon* y, por tanto, hace razonable la inferencia. Este tipo de enlace hace referencia a un concepto al menos discutible, eso de que todos los genios son indisciplinados, sin embargo, el caso que goza de gran legitimación social ayuda a disipar las sospechas sobre el concepto.

Ilustración

Si el ejemplo, como argumento, intenta justificar una tesis en particular mediante un caso perfectamente estudiado, la ilustración, por su parte, se desarrolla en el ámbito de la explicación¹². En esta última

¹² Ver capítulo II, 4.2. Segunda distinción: Justificar y explicar.

existe un acuerdo sobre el concepto o tesis y lo que se busca es aumentar la comprensión y adhesión hacia él.

Ejemplo: *Los niños son el futuro de la nación. Mateo, de tres años, dice que cuando grande será médico para ayudar a todas las personas que lo necesiten.*

Evidentemente, ante una certeza tan radical como "los niños son el futuro de la nación" el caso de Mateo, por dulce que parezca, opera como un refuerzo a dicha certeza más que una inferencia de carácter necesario.

Modelo

El modelo es un caso particular de persona, organización y/o institución que necesariamente goza del reconocimiento social. En dicha aceptación descansa la pretensión de guía digno de imitar y/o rememorar, con el objeto de condicionar el comportamiento, la adhesión o el compromiso de una o varias personas.

Ejemplo 1: *Respetar las personas no importando su condición de raza o religión es una obligación para todo ciudadano. Tipos como Martin Luther King en EE.UU. dieron su vida por defender tales derechos.*

Ejemplo 2: *Existen distintas instituciones que sin un afán de lucro o interés de poder han hecho grandes aportes al cuidado y la conservación de los recursos del planeta. Greenpeace lleva más de 40 años desarrollando iniciativas de protección y defensa del medio ambiente para cuidar el derecho de todos los ciudadanos del planeta a vivir en un ecosistema sano y libre de contaminación.*

En el primer ejemplo podemos inferir que personas extraordinarias logran cambios extraordinarios. Es el caso del activista político y pastor de la iglesia bautista Martin Luther King quién a mediados del siglo pasado emplazó al gobierno de su época a terminar con la segregación y la discriminación racial a costa de su propia seguridad, situación que a la postre le costó la vida. Ese tipo de compromisos son los que se intentan potenciar posicionándolo a él como ejemplo de una forma de participación ciudadana.

Por otra parte, el ejemplo 2 eleva a la condición de 'modelo' a una organización no gubernamental (ONG) que se ha destacado mundialmente en su ámbito de acción y eso le ha permitido ser reconocida y admirada por gran cantidad de personas que se suman a la causa ambientalista y hacen de ella un paradigma imprescindible de seguir.

Al *modelo* se le asocia por contradicción el *anti-modelo* donde se expresa precisamente aquello que no es digno de imitar ni recuperar como legítimo. Personas de reputación cuestionable y organizaciones donde no aflora ningún sentimiento altruista son ejemplos claros. Allí la argumentación buscará validarse desde la distancia a dichos esquemas.

3.2. Argumento por analogía

Un argumento por analogía es aquel que traza relaciones de semejanza entre punto de vista y razones, su objetivo fundamental es ampliar el entendimiento sobre una situación o relación mediante la aceptación de otra previamente legitimada.

Distinto a una comparación donde lo que hacemos es afirmar que algo *es como* otra cosa, la analogía lo que hace es comparar relaciones.

Comparación: P *es como* Q

Analogía: P es a Q *como* R es a S

Veamos, entonces, algunos ejemplos que nos permitan observar dicha diferencia formal.

Ejemplo 1: *Mi gata Juana es como una pantera.*

Ejemplo 2: *Los hinchas son al fútbol como el combustible al fuego.*

Para el primer caso simplemente se nos emplaza a confrontar dos realidades en el entendido que portan cierta similitud. Quizás, son las características relacionadas con la astucia, la agilidad o la fiereza las que permiten entender por qué mi gata es como una pantera; el caso es que, desconociendo a mi gata, un interlocutor cualquiera puede inferir

el porqué de la comparación, no importando si lo comparte o no de seguro se cuidará de acariciarla y se acercará con cautela a ella.

El segundo caso presenta una analogía entre dos binomios. Uno es el tándem *hinchas-fútbol* y el otro *combustible-fuego*. La fuerza argumentativa radica en la relación que posee cada elemento con su par. Si lo que intentamos probar es que el fútbol necesita de sus hinchas para poder exhibir toda su agitación, compararlo con la relación entre el combustible y el fuego explica, eficientemente, dicho poder.

Perelman (1989) profundiza aún más en esta distinción llamándole 'foro' a la relación conocida y 'tema' a la que necesita validarse. Para el ejemplo número 2, el 'foro' será la relación entre combustible y fuego, y el 'tema' la relación —necesaria— entre el hincha y el fútbol, ya que esta última es la tesis que intenta probarse. Podemos concluir para esta precisión que la capacidad de acercar ciertas ideas a un auditorio particular mediante la analogía va a depender de cuán familiarizados estén con los 'foros' de cada estructura, puesto que de eso dependerá la eficacia del argumento.

Metáfora

Como consideración final, dentro de los enlaces basados en el establecimiento de la estructura de lo real aparece la metáfora como un especie de analogía abreviada que conserva únicamente un elemento del 'foro' y otro del 'tema' designando así a alguno de los términos superiores de la analogía (Sean éstos A o C). Su formulación teórica será entonces:

Analogía: A es a B *como* C es a D

Metáforas posibles:

1. A es C de B (aquí la metáfora 'C de B' designa el objeto/idea/elemento A)
2. C es A de D (aquí la metáfora 'A de D' designa el objeto/idea/elemento C)

Ejemplo:

Analogía: *El argumento (A) es al pensamiento crítico (B) como el polen (C) a las flores (D).*

Metáfora 1: El argumento es: *El polen del pensamiento crítico.*

Metáfora 2: El polen es: *El argumento de las flores.*

Desde la perspectiva de la Nueva Retórica se justifica, entonces, la metáfora como una muy particular forma de argumentación por analogía.

8. Otros esquemas de uso regular: Ad ignorantiam-Abductivos-Normativos

A los razonamientos y esquemas, previamente revisados, agregaremos tres formas de argumentación de uso bastante común, todas con un aporte específico a la hora de ser elementos de prueba en un intercambio dialógico.

Ad ignorantiam

El Argumento a partir de la ignorancia puede entenderse de forma muy simple como aquel que busca validar una tesis basado únicamente en la imposibilidad de probar lo contrario. Como estrategia argumentativa ofrece la posibilidad de 'emparejar' una discusión cuando no existe la certeza de que una situación sea totalmente probable y, por lo tanto, obliga a los interlocutores a abrirse la posibilidad de aceptar que ambas tesis —opuestas— pudieran ser válidas.

Ejemplo de discusión:

Persona 1: *Yo sé como es un argumento 'ad ignorantiam', ya que el profesor me dio la razón en clases y a ti no.*

Persona 2: *Pero no estés tan seguro de que tu ejemplo es mejor que el mío, incluso el profesor podría equivocarse.*

La certeza evidente de P1 queda supeditada estratégicamente a la duda que ofrece P2 respecto a que siempre hay una posibilidad de que el profesor, por talentoso que sea, pueda equivocarse. Tal razón lleva a P1 a considerar dicha posibilidad solo porque no puede negarla. Obviamente, una discusión de este tipo lleva indefectiblemente a una situación de relativismo e incertidumbre poco útil para la resolución de conflictos.

Argumentos abductivos

Cuando no podemos ofrecer la explicación razonable de un fenómeno, recurriremos simplemente a la mejor explicación disponible. Dentro de una serie de conclusiones exhibidas se entenderá como válida la mejor fundamentada.

Ejemplo 1:

Una espina en la pata explicaría el mal genio del perro.

El perro está mal genio.

Por lo tanto, tiene una espina en la pata.

Podría ser porque lo golpearon o porque no ha comido, pero la explicación de la espina es mejor, ya que anduvo jugando en medio de unas zarzamoras.

Ejemplo 2:

En la tierra hay muchos minerales buenos para el organismo.

Esto explicaría por qué los niños comen tierra, ya que los niños comen tierra.

Por lo tanto, es porque en la tierra hay muchos minerales buenos para el organismo.

Podría ser porque tiene un problema psicológico o estaba de mal humor, sin embargo, en el último examen médico demostró tener una

salud mental en perfecto estado y no estaba enojado al momento de comer tierra, por lo tanto, la explicación de los minerales es la mejor.

Argumentos Normativos

Como su nombre lo indica, este tipo de argumentos se basa en normas o reglas propias de la razón práctica. Existen los relacionados con la conducta donde la fuerza argumentativa será la corrección respecto al gesto esperado y aquellos que se basan en el valor social de cierta conducta.

Ejemplo por conducta:

Si Juan va a ir a la biblioteca, deberá mantener silencio.

El caso es que Juan va a la biblioteca.

Por tanto, deberá guardar silencio.

La corrección respecto de la conducta esperada será vista como positiva. Si se guarda silencio en una biblioteca se es fiel a la norma.

Ejemplo por valoración:

Si Juan no respeta a sus mayores, se le conocerá como un mal educado.

Juan insulta a sus padres.

Por lo tanto, es justo que sea considerado como un mal educado.

En este caso, la actitud específica será positiva o negativa en tanto representa o no un valor socialmente aceptado. Para este ejemplo en particular la conducta que expresa Juan es valorada de forma negativa por la sociedad y, por tanto, estará fuera de la norma.

Estos tipos de argumento estarán supeditados al contexto social y/o cultural donde se desarrollen, ya que la conducta esperada o su valoración dependerán principalmente de las costumbres preservadas en cada lugar.

9. *Lógica factual: De vuelta al argumento*

Para finalizar con las teorizaciones sobre argumentación que este libro considera imprescindibles, es propio revisar uno de los acercamientos más efectivos en relación a su producción, la llamada lógica factual del filósofo británico Stephen Toulmin¹³.

Toulmin (2007) considera que los acercamientos eminentemente lógicos, como el silogismo, no son suficientes a la hora resolver una controversia y es aquí donde la experiencia en relación a los hechos —lo factual— cobra mayor relevancia. Existirán, por lo tanto, elementos significativos para el análisis y construcción de un argumento que exceden las tres premisas aristotélicas (mayor, menor y conclusión) y así potencian la efectividad de los razonamientos en cualquier tipo de situación.

Toulmin (2007) considera que los argumentos son como los organismos vivos y como tales su desarrollo es progresivo comenzando con una base poco estable para terminar consolidándose en una conclusión difícil de refutar. Veamos las partes que componen la estructura propuesta por el autor.

Conclusión(C): Será la tesis o punto de vista que intentaremos probar, nuestra pretensión.

Evidencia (D): Es la información con la cual contamos y/o los datos que nos llevan a inferir nuestra conclusión.

Garantía(G): Es una especie de principio general o norma tácita que nos permite asegurar el paso pragmático de la evidencia a la conclusión. Generalmente se ve modificada por el contexto de la argumentación, ya que exhibe una especie de saber social lógicamente aceptable respecto del argumento. Responde, preferentemente, al porqué de la

¹³ En este apartado trabajaremos fundamentalmente en la obra "Los usos de la argumentación" editado en 1999 y traducido al español recién el año 2007, donde Toulmin presenta su particular estructura para construir argumentos.

inferencia. En otras palabras, representa la premisa mayor del silogismo aristotélico.

Respaldo(R): Es la condición de legitimidad reconocida que admite la garantía. Acreditación que tiene autoridad para resguardar el argumento. Considerando que los trabajos de Toulmin se basan fundamentalmente en lo jurídico, los respaldos de mayor fuerza probatoria serán aquellos que gocen del amparo legal o constitucional y aquellos que emanen de consensos sociales genuinos.

Reserva(CR): Quizás, uno de los elementos más significativos a la hora de hacernos cargo de la razonabilidad de un argumento es entender que este, cualquiera que sea, puede exhibir una excepción o salvedad que daría lugar a eventuales refutaciones. Dependiendo de la estrategia, podemos exteriorizar dicha salvedad para hacernos cargo de todo lo que esta no incluye o definitivamente podemos ocultarla en el caso de un debate o interacción dialógica con el fin de no exponer nuestro argumento a la crítica. Evidentemente, en este último caso, dependerá de la atención de nuestro interlocutor advertir que hay ciertos casos que no están salvaguardados en el argumento que se ofrece.

Calificativo Modal(CM): ¿Qué tan seguros estamos de que nuestra inferencia sea correcta? Pues bien, para explicitar el grado de certeza de nuestro argumento haremos uso de un calificativo modal. Acto de habla que se mueve entre lo totalmente cierto de una tesis hasta lo presumible o probable. Su utilidad no debe tomarse a la ligera, ya que poner en el rango de sospecha algo que está debidamente fundado solo por proteger estratégicamente nuestro discurso le resta fuerza argumentativa a la aserción. Será preferible, por ende, recurrir a certezas por sobre presunciones cuando estas estén disponibles y dejar las conjeturas en los casos donde efectivamente se dificulte una total convicción.

Algunos ejemplos con base en este 'organismo' nos permitirán entender mejor como se articulan cada una de sus 'extremidades'.

Ejemplo 1:

C: Juan irá a la cárcel.

D: Mató a su vecino.

G: Matar a alguien es un delito que se paga con presidio.

R: Artículo específico del Código Penal pertinente.

CR: El crimen fue en defensa propia.

CM: Obviamente.

Esto podemos analizarlo de la siguiente forma, primero, aislando el argumento base, es decir, datos, calificativo modal y conclusión:

Juan mató a su vecino (D), por lo tanto, obviamente,(CM) irá a la cárcel(C).

Sin embargo, por obvio que parezca alguien podría impugnar esta inferencia. En ese momento nuestro argumento debe 'desarrollarse' y crecer hacia aquellos elementos de prueba que lo protejan, comenzando desde una norma lógica y tácita:

En nuestro país, matar a alguien es un delito que se paga con cárcel (G).

Y luego desde una acreditación a todas luces pertinente y responsable:

Este castigo está legitimado por el código penal respectivo (R).

En este punto nuestro razonamiento ha crecido lo suficiente y se ve muy saludable, sin embargo, hay ciertas excepciones que pueden socavar su fuerza argumentativa. Debemos, entonces, hacerlas explícitas para que no condicionen el razonamiento total:

A no ser que lo haya matado en defensa propia (CR).

De esta forma nos libramos de la obligación de hacernos cargo de la excepción y así, mientras que nuestra contraparte no demuestre su pertinencia, tendremos un muy buen argumento. Veamos otro caso fuera de lo jurídico:

Ejemplo 2:

C: No estás argumentando.

D: Solo has entregado puntos de vista.

G: Se deben exponer razones para poder formalizar un argumento.

R: En teoría de la argumentación un argumento es definido como punto de vista más una razón.

CR: Quizás, tu interés es simplemente contar lo que piensas y no probarlo.

CM: Es muy seguro.

Aislemos el argumento base:

No estás argumentando, (C) y de eso estoy muy seguro, (CM), ya que solo mencionas tu punto de vista (D).

Sigamos con los elementos de protección:

Un argumento es el resultado de un punto de vista con al menos una razón de apoyo (G).

Ahora la acreditación respectiva:

Según la teoría Pragma-dialéctica (R).

De todas formas, siempre, por específica que parezca, podemos sostener una reserva:

A no ser que tu intención sea solo contar lo que piensas, pero no respaldar tus ideas (CR).

Una actitud muy poco solidaria con el diálogo podría constituir la reserva para este ejemplo. Muchas veces en contextos donde la diferencia en el estatus de poder es muy marcada podrían darse este tipo de situaciones, sobre todo cuando no hay voluntad de diálogo.

La estructura de argumento que propone Toulmin ha sido resistida por algunos académicos, sobre todo por la gran cantidad de ele-

mentos a considerar en medio, por ejemplo, de un intercambio dialógico. Es evidente que en una discusión espontánea tener a la mano nociones tan específicas como los datos o el respaldo pueden ser algo complejo, sin embargo, en circunstancias específicas y con el debido entrenamiento podríamos hacernos cargo completamente de cada uno de sus elementos.

Gracias a su amplia conceptualización, el esquema propuesto es ideal para el aprendizaje crítico en el área de la argumentación, siendo la formulación que considera mayor cantidad de elementos a la hora de evaluar y construir argumentos.

GUÍA DE EJERCITACIÓN 7

Modos de razonamiento: De las teorías a los esquemas argumentales.

Lógica en la argumentación: Una observación necesaria.

Razonamiento deductivo: El silogismo

I. Verdadero y falso. En los siguientes enunciados debes escoger si las proposiciones son verdaderas (V) o falsas (F) según el texto leído. Justifica las falsas.

1. _____ **Todos los hombres son mortales.** El enunciado anterior corresponde a un silogismo tipo E de designación particular afirmativo.

Justificación:

2. _____ **Ningún delincuente puede cambiar.** El enunciado anterior corresponde a un silogismo de tipo E de designación universal negativo.

Justificación:

3. _____ **Alguna mujer no sabe manejar.** El enunciado anterior corresponde a un silogismo de tipo I de designación universal negativo.

Justificación:

4. _____ **Algún político es honesto.** El enunciado anterior corresponde a un silogismo de tipo A de designación particular negativo.

Justificación:

5. _____ **Todas las personas comen *sushi*.** El enunciado anterior corresponde a un silogismo de tipo A de designación universal afirmativo.

Justificación:

II. VÁLIDO o INVÁLIDO. Lee con atención los enunciados propuestos y en cada caso indica si el silogismo es válido o inválido. En el caso de que consideres que es inválido justifica tu respuesta

1.

P1. Algunos pacientes de este médico son deportistas.

P2. Algunos deportistas son niños.

P3. Algunos pacientes de este médico son niños.

Válido _____ Inválido _____

Justificación:

2.

P1. Algunos músicos de esta ciudad son mujeres.

P2. Todas las mujeres son guitarristas.

P3. Algunos músicos de esta ciudad son guitarristas.

Válido _____ Inválido _____

Justificación:

3.

P1. Algunos hombres de esta ciudad son jóvenes.

P2. Todos los jóvenes son vegetarianos.

P3. Todos los vegetarianos de esta ciudad son hombres.

Válido _____ Inválido _____

Justificación:

4.

P1. Algunos gatos de esta casa beben leche a menudo.

P2. Todos los gatos que beben leche a menudo duermen mucho.

P3. Todos los gatos de esta casa duermen mucho.

Válido _____ Inválido _____

Justificación:

5.

P1. Todos los genios tienen una cuota de locura.

P2. Algunos músicos son genios.

P3. Algunos músicos tienen una cuota de locura.

Válido _____ Inválido _____

Justificación:

GUÍA DE EJERCITACIÓN 8

Más cerca del habla natural: El entimema

Razonamiento inductivo: Lo probable

I. Selección única. En los siguientes ejercicios debes reconocer el tipo de entimema ausente en el enunciado.

1. Todas las canciones de Luis Miguel son románticas. Estas canciones son románticas.

- A) Entimema de primer orden. B) Entimema de segundo orden.
C) Entimema de tercer orden.

2. Chepo es un gato, por eso no puede comer limones.

- A) Entimema de primer orden. B) Entimema de segundo orden.
C) Entimema de tercer orden.

3. Mozart es artista, por eso Mozart es sensible.

- A) Entimema de primer orden. B) Entimema de segundo orden.
C) Entimema de tercer orden.

4. Si me alimento sanamente podré adelgazar. Yo sigo alimentándome con comida chatarra.

- A) Entimema de primer orden. B) Entimema de segundo orden.
C) Entimema de tercer orden.

5. Las farmacias de la Zona Este se ponen de acuerdo para cobrar de más. Estas farmacias cobran de más.

A) Entimema de primer orden. B) Entimema de segundo orden.

C) Entimema de tercer orden.

II. SELECCIONA la premisa faltante más adecuada para el entimema propuesto.

1. Todas las canciones de Luis Miguel son románticas. Estas canciones son románticas.

A) Luis Miguel es romántico. B) Estas canciones son de Luis Miguel.

C) Las canciones son románticas.

2. Chepo es un gato, por eso no puede comer limones.

A) Ningún gato puede comer limones. B) Los gatos comen limones.

C) Todos los gatos se llaman Chepo.

3. Mozart es artista, por eso Mozart es sensible.

A) Ningún artista es insensible. B) Mozart es insensible.

C) Los insensibles son artistas.

4. Si me alimento sanamente podré adelgazar. Yo sigo alimentándome con comida chatarra.

A) Mi alimentación es sana. B) Yo adelgazo al comer sanamente.

C) Por eso no podré adelgazar.

5. Las farmacias de la Zona Este se ponen de acuerdo para cobrar de más. Estas farmacias cobran de más.

A) Estas farmacias cobran más caro. B) Estas farmacias son de la Zona Este.

C) Todas las farmacias cobran de más.

GUÍA DE EJERCITACIÓN 9

Los esquemas argumentativos: Definición

Pragma-dialéctica: Esquemas sintomático-analógico-instrumental

I. Selección única. En los siguientes ejercicios debes reconocer el tipo de esquema argumentativo utilizado.

1.

“La no violencia y la cobardía son términos contrarios. La no violencia es la mayor virtud, la cobardía es el mayor vicio. La no violencia siempre sufre, la cobardía provoca sufrimiento. La no violencia perfecta es la mayor valentía. La conducta no violenta no es desnaturalizante, la cobardía siempre lo es”.

Mahatma Gandhi

A) Sintomático.

B) Analógico.

C) Instrumental.

2.

Señor Director:

Anteriormente le escribí una carta en donde omití algunos antecedentes que ahora detallaré para que su visión sea más ajustada a la realidad de nuestra ciudad.

En Bogotá y Ciudad de México han aumentado la implementación de señalización, pues estas herramientas al estar más visibles han ayudado a bajar la tasa de accidentes mortales; si se aplicara la misma medida en Santiago, este problema se resolvería.

A) Sintomático.

B) Analógico.

C) Instrumental.

3.

Mi amiga Andrea desde hace varios días que está con náuseas, de seguro está embarazada

A) Sintomático. B) Analógico. C) Instrumental.

4.

De Buenos Aires siempre me ha cautivado su arquitectura clásica y su ambiente bohemio, además hay una oferta de vuelos económicos, por eso, no puedo dejar pasar esta oportunidad y viajar nuevamente para disfrutar de esta maravillosa ciudad.

A) Sintomático. B) Analógico. C) Instrumental.

5.

Señor director:

En Inglaterra —mi país— hay una tradición muy establecida. Ella dice que cuando una persona muy adinerada llega a ser primer ministro, ministro o parlamentario, generalmente, no acepta el sueldo oficial y, este es donado a una obra de caridad. Nuestros políticos deberían aprender de estas prácticas.

James Tait, **Diario La Tercera** (adaptación)

A) Sintomático. B) Analógico. C) Instrumental.

6.

En USA, el deporte más completo es el béisbol porque los jugadores más exitosos lo practican, siempre está colmado de los más importantes auspiciadores y, además, lo cubren todos los medios de comunicación masivos.

A) Sintomático. B) Analógico. C) Instrumental.

7.

La educación gratuita romperá el círculo vicioso que se ha formado hoy al ser un bien de consumo. Pues al tener que rentabilizar la educación, lo que se genera es una saturación de carreras cuyo fin es priorizar el retorno de la inversión que generan, abandonándose las vocaciones, el humanismo y la filosofía.

Eduardo Quiroz. **Diario La Tercera.**

A) Sintomático. B) Analógico. C) Instrumental.

8.

El sistema binominal que hoy impera en el país es uno de los principales escollos para tener una mejor representatividad, pues gracias a él se ha jibarizado la representatividad de nuestro Congreso, desgastándolo progresivamente, restándole confianza y adhesión ciudadana.

Isabel Allende. **Diario La Tercera.**

A) Sintomático. B) Analógico. C) Instrumental.

9.

Pablo está fumando marihuana, desde hace un tiempo es apático e insensible a todo lo que acontece a su alrededor.

A) Sintomático. B) Analógico. C) Instrumental.

10.

La música de los años 80 en nuestro país era más contestataria en comparación a la de los años 90 que era mucho más feliz

A) Sintomático. B) Analógico. C) Instrumental.

II. Desarrollo. En el texto entregado a continuación debes reconocer tres tesis distintas y crear un esquema analógico, uno sintomático y uno instrumental para cada una de las tesis reconocidas (puedes encontrarlas en el mismo texto).

Carta abierta para el ignorante común

“Basada en estos y tantos otros problemas de vandalismo luego de las legítimas manifestaciones sociales”

Cuando no hay aprendizaje recursivo —ni voluntad de este— respecto de los cambios sociales y seguimos haciendo exactamente lo mismo que nos causa el problema, es tiempo de sacar la voz y establecer algunas ideas que por ser políticamente incorrectas caen en la clasificación de 'meras especulaciones' sin dar espacio a pensar siquiera que son racionalmente más lógicas que cualquier otro discurso pre fabricado.

Ya es costumbre, enferma, distorsionar los alcances ideológicos de una manifestación legítima y multitudinaria, como lo es la que concierne a la educación, equiparándola con las escenas de destrozos y vandalismo inusitado que convoca cada una de las marchas en este país y por qué no decirlo, en el continente entero.

¿Quién gana cuando la violencia se toma las calles? Muy fácil, el Estado y la delincuencia común, mientras los verdaderos responsables se rien a carcajadas de las 'pendejerías' de aquellos otros chilenos.

Le cuento:

1. Los daños: Cada vez que se arranca mobiliario urbano, se desvalijan comercios, se destrazan vehículos estacionados y en movimiento y se impiden los correctos desplazamientos en arterias tan transversales como Alameda, Macul o Vicuña Mackenna, se afecta única y exclusivamente a la clase trabajadora. ¿Usted cree que ese vehículo incendiado es el de la presidenta? ¿Supone que tal establecimiento saqueado es de SOQUIMICH? ¿Tiene la ingenuidad de pensar que al bloquear la Alameda alguno de los procesados por los fraudes de corrupción y que

se burlan de la justicia, se preocupa y le incomoda? ¿Tiene la mente tan estrecha para no darse cuenta que ese paradero de locomoción colectiva, que destrozan con tanta propiedad, luego será útil para sus 'iguales' en caso de lluvia? No, por supuesto que no. El vandalismo del lumpen es una experiencia individualista, de regocijo inmediato que busca terminar con una serie de frustraciones de afecto, nada muy cercano a una reivindicación social. Los que provocan desmanes, aquellos no relacionados con la acción de la policía aunque incluyen muchas veces a miembros en servicio activo, no son más que delincuentes comunes, ocasionales y con serios problemas afectivos.

2. El escenario: ¿Alguno de esos ignorantes que se aprovechan de la efervescencia de una movilización sabrá a ciencia cierta por qué todas las marchas son por las mismas calles céntricas? ¿Quiénes trabajan allí? ¿Quiénes viven cerca? Pues les cuento que no son precisamente los Ministros que daban boletas falsas, no son los empresarios coludidos con el SII[3], menos el hijo de la presidenta. Las calles que se entregan 'sin cheque en blanco' a las manifestaciones son arterias que dañan solo a la gente de trabajo y de ninguna forma llegan a entorpecer en lo más mínimo la vida de los grandes delincuentes asociados al Estado, los partidos políticos y los grandes holdings empresariales. ¿Se ha preguntado alguna vez por qué nadie marcha en las zonas donde viven aquellos que ostentan el poder? ¿Le parece imposible? ¡Pues Claro! Se puede destruir todo, absolutamente todo lo que está 'demarcado' para su deterioro, menos aquello que pueda poner en aprietos al selecto grupo de ladrones con fuero Estatal. Cuando se autoriza una marcha se establecen puntos específicos para ejercer y contener la violencia, situación donde el Estado evidentemente está más preparado y además goza del uso legítimo de esta.

3. Los ingenuos: ¿Se ha preguntado por qué no hay encapuchados detenidos y sí adolescentes ingenuos que marchan exponiéndose al juego de otros sin medir las consecuencias? Porque hay ciertas acciones que ayudan a deslegitimar las reivindicaciones sociales que, amparadas

en el miedo, congelan a una ciudadanía aún estrecha de convicciones, las escenas de los saqueos a tiendas y bancos copan los noticiarios con hasta media hora de imágenes en vivo de los destrozos ¿Tanto tarda la policía uniformada en llegar? Extraño, ya que cuando el carro lanza-aguas alcanzó al estudiante de la quinta región, no llevaban ni 10 minutos marchando. Se puede concluir evidentemente que hay ciertos focos de 'violencia' que sí se atacan y otros que no. Sin ir más lejos aquellos que no son reprimidos son los que llenan los medios de comunicación en transmisiones en 'vivo y en directo' ayudando a deslegitimar cada una de las peticiones sociales. Los otros serán tristemente recuperados con escasas tomas fotográficas.

4. El discurso: ¿Todavía cree —en el caso de que marche llevando una bandera— que se puede reconstruir un país con los mismos discursos de tiempos de la guerra fría? ¿Qué partido está hoy limpio de robos y corrupción? Evidentemente hay que diseñar nuevas ideologías que sean coherentes con el contexto actual y se desmarquen de toda aquella sarta de ladrones que se encuentra en su mayoría enquistada en el poder político de nuestro país y que responde a presiones de otra calaña de malvivientes en el empresariado. Y no hablo de anarquía —bastante poco inteligente así como están las cosas— hablo de poner ideas libres en movimiento, sin deudas de color o de clase. Ideas que permitan levantar nuestro país y desligarlo de antiguos ritos de odio cada vez menos trascendentes y que justifican como un eterno 'día de la marmota' las estupideces que vemos cada vez que la ciudadanía sale a manifestarse. 'Compañero' 'Camarada' 'Correligionario' esa estupidez se acabó, ahora somos 'personas'.

¿Por qué gana el estado y la delincuencia común?

Fácil. El Estado gana porque puede justificar el abuso de poder y, por tanto, ejercer violencia de forma legítima en aquellas situaciones que vulneren el orden social. Lo mejor de todo es que además de hacerlo define los escenarios y, por tanto, juega de 'local' siempre. No hay sorpresa, no hay molestia, cada vez que hay problemas, éstos se resuelven

en los puntos 'acordados'. Si el objetivo es desarticular los movimientos sociales además cuenta con aquellas marionetas que están al acecho para destruir todo lo que esté a su paso.

Los delincuentes comunes, de actividad más ocasional que partidista, sacan provecho de este río revuelto violentando cada uno de los negocios que quedan a merced de su deseo. No son solo Bancos e Instituciones coludidas, llámense farmacias, situación que podría darles una justificación equivocadamente moral ¡No! Son establecimientos de gente común, que vive de lo que dejan sus quioscos, pequeñas cocine-rías o boliches y que ven reducido a escombros todo su futuro en un par de horas. Recuerde que los Bancos y grandes empresas tienen jugo-sos seguros y por tanto el gesto libertario de acometer contra ellos es más bien un rasguño insignificante.

¿Y los verdaderos responsables?

Duermen tranquilos a varios kilómetros de los incidentes. Su suministro de luz no se suspende y tampoco tienen problemas en llegar a sus hogares. Cuando la curiosidad los moviliza, miran con sobrada indife-rencia y altanería como esta sociedad se hiere a sí misma y especulan acerca de que ya es hora de irse de este país de mierda que no les da las suficientes oportunidades. Pienso que luego de eso se ríen, a carcaja-das, del sistema, de la justicia que los trata con el pétalo de una rosa, de la bonanza económica y de idiotas como uno que todavía creen que podemos prosperar en justicia y equidad.

Es tiempo de dejar de jodernos nosotros mismos y emplazar a los ver-daderos culpables. Si no le parece siga viendo las teleseries turcas.

Reyes, Miguel. <http://musicayargumento.blogspot.cl>

GUÍA DE EJERCITACIÓN 10

Neo retórica: Esquemas cuasi-lógicos

Estructura Lógica y Matemática

I. Completar. A continuación se presentan dos cuadros, uno de principios y otro de argumentos, tu labor es poner el número del principio del cuadro 1 en el espacio correspondiente del argumento del cuadro 2. Son dos argumentos por principio.

Cuadro 1

Principios	
1. Principio de contradicción.	5. División del todo en sus partes.
2. Principio de reciprocidad.	6. Principio de comparación
3. Principio de transitividad.	7. Probabilidades.
4. Inclusión de la parte en el todo.	

Cuadro 2

Argumento
_____ Si tú eres más inteligente que Juan y yo soy más inteligente que tú, entonces, soy más inteligente que Juan.
_____ Este alimento de gato debe ser fenomenal, 9 de cada 10 felinos lo consume.
_____ Hay obreros que no hacen su trabajo completamente porque según ellos sus jefes no les pagan lo que deberían.

_____ Solo sé que nada sé.

_____ Mis maestros son muy atentos conmigo, es por esa razón que me esfuerzo en lo que me piden.

_____ Este es un país de gente aburrida, Pedro que nació acá debe ser muy aburrido.

_____ Fernanda es una niña muy amable, sus padres deben ser personas muy afectuosas.

_____ Seguramente este equipo de fútbol va a golpear mucho, conozco a uno de sus jugadores y es bastante sucio en el campo de juego.

_____ Aquella marcha de estudiantes que se acerca por la avenida va dejando destrozos a su paso. Mi amigo que es parte del grupo seguramente va destruyendo todo lo que está a su alcance.

_____ Mi victoria en este partido de tenis es más importante que otras, ya que me enfrenté al número uno del circuito.

_____ Incluso cuando debo sentarme con mucho cuidado para no desgarrarlo, este sillón de cuero antiguo es mucho más cómodo que los nuevos de tela y metal.

_____ Este cuento es como el de la caperucita roja, la caperucita roja trata acerca de la desobediencia y sus consecuencias, este cuento es acerca de la desobediencia entonces.

_____ Seguramente hoy lloverá, según el pronóstico del tiempo hay un 80% de posibilidad de chubascos.

_____ Yo soy un sujeto atrevido que no siente miedo a nada, pero no me internaré en esta playa porque sus olas son muy fuertes y capaces de llevarme a la muerte.

GUÍA DE EJERCITACIÓN 11

Neo retórica: Relaciones basadas en la estructura de lo real

Relaciones secuenciales y de coexistencia

I. Selección única. En los siguientes ejercicios debes reconocer el tipo de relación específica dentro de la estructura de lo real.

1. Debíó ser una persona de alta sociedad, ya que siempre llevaba un pañuelo de color en el bolsillo de su chaqueta.

- A) Persona-acciones. B) Enlace simbólico.
C) Autoridad.

2. Si endureciéramos las penas se acabaría la 'puerta giratoria' de la delincuencia y así las calles serían mucho más seguras.

- A) Argumento pragmático. B) Enlace simbólico.
C) Relación de autoridad.

3. Me electrocuté cuando tomé los cables con las manos mojadas.

- A) Autoridad. B) Medios-fines.
C) Causa-efecto.

4. Me he convencido acerca de que hay vida extraterrestre, lo acaba de decir Stephen Hawking.

- A) Enlace simbólico. B) Autoridad.
C) Persona-acciones.

5. Si aquel hombre actúa como todo un caballero le abrirá la puerta a la mujer cuando baje del taxi.

- A) Persona-acciones.
- B) Medios-fines.
- C) Argumento pragmático.

6. Hoy iré muy bien vestido para conseguir ese trabajo.

- A) Causa-efecto.
- B) Argumento pragmático.
- C) Medios-fines.

II. Verdadero y falso. En los siguientes enunciados debes escoger si la proposición es verdadera (V) o falsa (F) según el texto leído. Justifica las falsas.

1. _____ **Esa mujer debe ser muy buena cristiana, siempre carga consigo un rosario.** El enunciado anterior se refiere a un tipo de relación de persona -acciones.

Justificación:

2. **A aquella mujer sí se le puede llamar madre, siempre se le ve alimentando y mimando a sus cuatro hijos.** El enunciado anterior se refiere a un tipo de relación de enlace simbólico.

Justificación:

3. **Estudiaré todo el semestre para pasar esta cátedra.** El enunciado anterior se refiere a un tipo de relación de medios fines.

Justificación:

4. **La mujer de mi hermano lo abandonó, pues él le fue infiel.** El enunciado anterior se refiere a un tipo de relación de medios fines.

Justificación:

GUÍA DE EJERCITACIÓN 12

Relaciones basadas en el establecimiento de la estructura de lo real

Argumentación por el caso particular y analogías

I. Verdadero y falso. En los siguientes enunciados debes escoger si la proposición es verdadera (V) o falsa (F) según el texto leído. Justifica las falsas.

1. _____ **La escuela es la casa del saber.** El enunciado anterior corresponde a una argumentación por analogía.

Justificación:

2. _____ **La juventud es una de las etapas más complejas de la vida. Luis, a sus 17 años, ya ha presentado dos incidentes graves de conducta.** El enunciado anterior corresponde a una argumentación de caso particular del tipo 'Ilustración'.

Justificación:

3. _____ Uno debe dar no solo lo que le sobra, para que el gesto tenga valor debe ser incluso ampliado a aquello que también nos hace falta. San Alberto Hurtado entregó todo lo que tenía a su disposición a los pobres. Es el tipo de ser humano que necesitamos con **urgencia**. El enunciado anterior corresponde a una argumentación de caso particular del tipo 'Ejemplo'.

Justificación:

4. _____ Esta universidad es como un regimiento. El enunciado anterior corresponde a una argumentación por analogía.

Justificación:

5. _____ Los hombres inteligentes suelen ser bastante poco preocupados de su apariencia. Albert Einstein vestía siempre de gris, rara vez ocupaba corbata y siempre olvidaba peinar sus cabellos. El enunciado anterior corresponde a una argumentación de caso particular del tipo 'Modelo'.

Justificación:

II. Selección única. En los siguientes ejercicios debes reconocer el tipo de relación específica dentro de la estructura de lo real.

1. Si no educamos a los niños en el respeto a los derechos humanos tarde o temprano podríamos tener un nuevo 'Hitler'.

- A) Ilustración. B) Modelo. C) Ejemplo.
D) Metáfora. E) Analogía.

2. Las casas de este barrio son muy humildes. Esta cuadra en particular no tiene ni luz ni agua.

- A) Ilustración. B) Modelo. C) Ejemplo.
D) Analogía. E) Metáfora.

3. Todos moriremos algún día. Ya sea de muerte natural, enfermedad o accidente.

- A) Metáfora. B) Analogía. C) Ilustración.
D) Ejemplo. E) Modelo.

4. El argumento es la espada del debatiente.

- A) Metáfora. B) Analogía. C) Ilustración.
D) Ejemplo. E) Modelo.

5. El otoño es a la naturaleza como la vejez al hombre.

- A) Ilustración. B) Modelo. C) Ejemplo.
D) Analogía. E) Metáfora.

GUÍA DE EJERCITACIÓN 13

Otros esquemas de uso regular: Ad Ignorantiam-Abductivos-Normativos

I. Completar. A continuación se presentan dos cuadros, uno de esquemas argumentativos y otro de enunciados, tu labor es poner el número del esquema argumentativo del cuadro 1 en el espacio correspondiente al enunciado del cuadro 2. Puedes repetir los esquemas argumentativos.

Cuadro 1

Esquemas argumentativos

1. Ad ignorantiam.2. Abductivos.3. Normativos.

Cuadro 2

Enunciados

_____ La gente que no cree en duendes se equivoca, ya que no han podido demostrar lo imposible de su existencia.

_____ Supongo que mi amiga está enferma. No fue hoy al colegio y vi llegar a su papá con medicamentos.

_____ Podemos seguir confiando en los beneficios del Paracetamol mientras la ciencia no estime que pueda ser perjudicial para el organismo.

_____ A la mamá no se le levanta la mano.

_____ Estoy seguro que el gato se comió la comida que había en la mesa. Vivo solo y nadie vino en mi ausencia.

_____ Los chicos trabajan en silencio, ya que están en la biblioteca.

_____ Vas a tener que creer en las energías de otros mundos, sino cómo explicas que tu teléfono se haya encendido solo.

_____ Debo cortarme el cabello antes de entrar al colegio.

_____ Nada de lo que dices es cierto, ya que es imposible comprobarlo.

_____ Mientras los mayores hablan yo, que soy muy joven, debo guardar silencio.

GUÍA DE EJERCITACIÓN 14

Lógica factual: De vuelta al argumento (Toulmin)

I. Selección única y múltiple. Lee con atención los enunciados propuestos y responde correctamente escogiendo la alternativa correcta.

1. ¿En el siguiente texto, cuál es la secuencia argumentativa entregada?

I. Los hijos de embarazadas alcohólicas nacen con malformaciones.

II. Cuando una mujer embarazada consume alcohol, este atraviesa fácilmente la placenta hacia el feto causándole anomalías.

III. Los últimos estudios médicos han comprobado que el 85% de los hijos de mujeres embarazadas han nacido con problemas como surcosolabial liso, cabeza pequeña, ojos pequeños y rasgados con pliegues epicánticos grandes, entre otros.

A) Conclusión, respaldo, evidencia.

B) Conclusión, evidencia, respaldo.

C) Respaldo, evidencia, conclusión.

D) Evidencia, respaldo, conclusión.

E) Respaldo, conclusión, evidencia.

ANTIGOX

TRATAMIENTO INTENSIVO CONTRA LA OBESIDAD Y LA FLACIDEZ. EN SOLO UN MES QUITA ESOS KILOS DE MÁS

Probado por más de 50 nutricionistas y nutriólogos de toda Europa

2. En relación con la publicidad anterior, ¿a qué parte del esquema argumentativo de Toulmin corresponde la oración subrayada?

- A) Conclusión. B) Garantía. C) Respaldo.
D) Reserva. C) Evidencia.

3. ¿Cuál de las siguientes opciones representa a la conclusión según el esquema argumentativo de Toulmin?

I. Las chinchillas asesinadas para hacer un abrigo de piel son aproximadamente 8.

II. Usar abrigos de piel de chinchilla es malo para el medio ambiente.

III. Debido a esto y otras causas, la chinchilla está en extinción.

IV. *Greenpeace* afirma que la matanza de la chinchilla dañará gravemente el ecosistema.

- A) Solo I B) Solo II C) Solo III
D) I y IV E) II y IV

4. La opción IV del ejercicio anterior “*Greenpeace* afirma que la matanza de la chinchilla dañará gravemente el ecosistema” en el esquema argumentativo de Toulmin funciona como

- A) conclusión. B) evidencia. C) garantía.
D) respaldo. E) reserva.

“Nuestro profesor en la última reunión aseguró que en el colegio se necesita de todo el esfuerzo y dedicación, pues solo así se puede sacar buenas calificaciones, por lo tanto, es muy difícil que yo pueda seguir estudiando. Mi ánimo y concentración no son las mejores en este momento.”

5. En la argumentación anterior, determina cuál es la secuencia argumentativa presente.

- A) Conclusión, evidencia, garantía, respaldo.
- B) Respaldo, garantía, evidencia, conclusión.
- C) Conclusión, garantía, evidencia, respaldo.
- D) Conclusión, garantía, evidencia, respaldo.
- E) Respaldo, garantía, conclusión, evidencia.

Quienes nos gobiernan no se han comprometido en absoluto con mejorar el sistema educativo de nuestro país.

6. ¿Cuál de los siguientes enunciados constituye el dato que permite sustentar la tesis anterior?

- A) Hasta el momento, sus prioridades han sido otras, nada que tenga que ver con educación.
- B) Existe un proyecto de ley para aumentar los cupos de parlamentarios en el congreso.
- C) Son los jóvenes los que tienen que hacerse cargo de los problemas del país.
- D) Corporaciones internacionales de educación apoyan la idea de que sean otros los que se hagan cargo del tema de educación.
- E) La educación es una tarea de todos.

Josefa va a ser elegida reina de su universidad, pues es bellísima. Las personas prefieren a las mujeres que son agradables a la vista más que a las que no lo son. Eso lo podemos constatar con los últimos cinco concursos de belleza en donde han ganado las que son más bellas. Salvo en el del año pasado en donde se impuso la inteligencia y astucia de una de las participantes.

7. En relación al texto anterior, ¿a qué parte del esquema argumentativo de Toulmin corresponde la oración subrayada?

- A) Conclusión. B) Evidencia. C) Garantía.
D) Respaldo. E) Reserva.

8. ¿A qué parte del esquema argumentativo de Toulmin corresponde la expresión “Salvo en el del año pasado en donde se impuso la inteligencia y astucia de una de las participantes” del texto anterior?

- A) Conclusión. B) Evidencia. C) Garantía.
D) Respaldo. E) Reserva.

Josefa va a ser elegida Reina de su Universidad, pues es bellísima. Las personas prefieren a las mujeres que son agradables a la vista más que a las que no lo son. Eso lo podemos constatar con los últimos cinco concursos de belleza, en donde han ganado las que son más bellas. Salvo en el del año pasado en donde se impuso la inteligencia y astucia de una de las participantes.

9. En la argumentación anterior, determina cuál es la secuencia argumentativa presente.

- A) Conclusión, evidencia, garantía, respaldo, reserva.
B) Respaldo, garantía, reserva, evidencia, conclusión.
C) Conclusión, reserva, garantía, evidencia, respaldo.
D) Conclusión, garantía, evidencia, respaldo, reserva.
E) Reserva, respaldo, garantía, conclusión, evidencia.

“La nueva bebida *Free* acabará con tu sed, definitivamente debes tomarla y así sentirás el placer de ser libre”

10. ¿Cuál de las siguientes expresiones del texto anterior funciona como calificativo modal?

- A) La nueva. B) *Free*. C) y así.
D) definitivamente. E) de ser.

II. Desarrollo. Realiza para cada una de las temáticas entregadas un esquema argumentativo de Toulmin.

1. Eutanasia.

A. Conclusión (C):

B. Evidencia (D):

C. Garantía (G):

D. Respaldo (R):

E. Reserva (CR):

2. Legalización de drogas.

A. Conclusión (C):

B. Evidencia (D):

C. Garantía (G):

D. Respaldo (R):

E. Reserva (CR):

CAPÍTULO CUATRO

Evaluando los argumentos

1. *¿Tenemos un buen argumento? Lo válido v/s lo razonable;* 2. *Criterios básicos para reconocer un buen argumento: Relevancia-aceptabilidad-suficiencia.*

Evaluar argumentos debe ser una de las tareas más complejas a las cuales podemos estar expuestos, ya sea como jueces en alguna contienda formal —un debate por ejemplo— o como espectadores en una discusión entre amigos. Cuando la idea es ser lo suficientemente objetivos para poder discernir entre lo bueno y lo malo, evitando en lo posible la mayor interferencia emotiva, la tarea requiere necesariamente de la escucha —o lectura— crítica, esto es, poner atención a cada una de las ideas que componen los argumentos y en base a criterios específicos determinar su validez y razonabilidad al momento de entregar un buen veredicto.

"La razón siempre ha existido, pero no siempre bajo su forma razonable"

Carl Marx —*Carta a Arnold Ruge*— 1843

1. *¿Tenemos un buen argumento? Lo válido v/s lo razonable*

Construir argumentos de calidad y poder advertir aquellos que nos rodean es en sí un trabajo de gran aliento. Variadas son las causas que en este libro han sido expuestas como necesarias para entender que en diversas situaciones la actividad argumental se suspende en beneficio del tiempo, la confianza o definitivamente la economía de esfuerzo. Sin embargo, el pensamiento crítico, cuando es solicitado, requiere indefectiblemente del conocimiento cabal de los procesos argumentativos y eso incluye desde la creación de los argumentos hasta la evaluación de los mismos. Esta actividad de valoración puede ser tan complicada como elementos distintivos considere.

Lo primero es discernir entre lo válido y lo razonable como conceptos debidamente diferenciados y eventualmente, en la medida de lo posible, fusionarlos para obtener mayor fuerza argumentativa.

Lo válido

Cuando hablamos de un argumento válido nos referimos a aquel que cumple con cierta estructura reconocible y, por lo tanto, formalmente procede como argumento. Un silogismo que conste de premisas y conclusión no contradictorias es válido, una inferencia inductiva bajo el mismo criterio también; un argumento único, múltiple, coordinado o subordinado que tengan la forma definida son válidos también.

Lo razonable

Encontrar formas puras en la argumentación es una quimera. La versatilidad del lenguaje condiciona los formalismos y hace que estos queden subordinados a aquello que se relaciona mejor con el entorno en el cual se esgrimen y la cultura donde se ubican. Lo razonable es eso que tiene sentido para una audiencia en particular, donde lo válido queda supeditado a lo que el auditorio estima como probable. Si retro-

cedemos un poco en este libro podemos relacionar 'lo razonable' con lo que Toulmin llama garantía¹⁴. La razonabilidad de un argumento será, por lo tanto, esa regla implícita —no necesariamente formal— que un auditorio específico reconoce de forma eficiente y, por ende, dependerá del contexto de dicho auditorio la legitimidad del argumento. Recupéremos un caso anterior para ilustrar los conceptos anteriores:

Ejemplo 1: *Una mujer campesina argumenta que cada vez que le duelen los juanetes, llueve.*

Desde el punto de vista lógico podemos ver que no hay forma de hacer el paso pragmático del dato a la conclusión para validar este argumento, es decir, no existe ninguna regla tácita que nos permita creer que un 'dolor de pies' sea la causa de la lluvia, por lo tanto, el argumento no es válido. Pero si tenemos en consideración que en el contexto específico, el campo, este comentario goza de gran aceptación, ya que la suma de experiencias similares ha condicionado una especie de saber natural que ha resuelto esta conjetura durante años. En dichos lugares será razonable pensar que un dolor de pies, un brillo en el cielo o un zumbido en los oídos puede ser la antesala de un día lluvioso.

Ejemplo 2: *En medio de un incendio en un lugar lleno de humo lo mejor es abrir una puerta o ventana para ayudar a su ventilación.*

En este caso, abrir puertas y ventanas se presenta como una conducta adecuada cuando el objetivo es evitar la asfixia por humo. Lógico es pensar que si abrimos la ventana el humo sale y, de estar en un incendio con humo, lo que debemos hacer es abrir la ventana. Sin embargo, esta inferencia, altamente válida desde el punto de vista formal en algunos contextos, podría ser muy poco razonable. Imaginemos que el siniestro es en uno de los pisos altos de un edificio, allí la lógica del discurso no procede teniendo en cuenta que la diferencia de temperatura, el viento y el cambio de presión por la altura podría causar una explosión. Entonces, por querer evacuar el humo, de golpe causamos

¹⁴ Capítulo III, 9 Lógica factual: De vuelta al argumento.

una explosión. Esta alternativa, bajo estas circunstancias, es muy poco razonable.

Pero cuando la situación es menos radical y la diferencia de contexto no es un elemento importante a considerar, la evaluación puede dificultarse un poco. Ya no será tan simple como reconocer ciertas estructuras de la realidad compartidas con el auditorio y tendremos que recurrir a una nueva clasificación.

2. Criterios básicos para reconocer un buen argumento: Relevancia-aceptabilidad-suficiencia

Nuestra opción académica definida por la simplicidad y eficiencia se inclina a la categorización de los académicos Ralph Johnson y Anthony Blair¹⁵ en lo que se conoce como Triángulo RSA. Esta singular estructura ofrece, a nuestro criterio, el mejor razonamiento a la hora de evaluar argumentos.

Enfrentaremos tres modos perfectamente diferenciados —de allí la condición formal del triángulo— que nos permitirán establecer un juicio justo y fundado respecto de cualquier proceso argumental.

Criterio de relevancia

De forma simple podemos entender que un buen argumento debe formalizarse desde razones que estén pertinentemente relacionadas con la conclusión, de lo contrario, no cumplen el propósito persuasivo

¹⁵ Ralph Johnson es un filósofo norteamericano que junto a su colega Anthony Blair, profesor de filosofía Emérito de la Universidad de Windsor, EE.UU., son los representantes más destacados del movimiento de lógica informal en Norte América. Su trabajo en conjunto, "*Logical Self-defense*" publicado por primera vez en 1977 se ha convertido en lectura fundamental para el conocimiento de la argumentación y, en este apartado, la obra de referencia.

o de convencimiento que se busque. La relevancia podrá expresarse en grados, desde muy débil hasta muy sólida.

¿Qué tanto tienen que ver las razones con la tesis en cuestión? Esa es la gran pregunta acerca de lo relevante.

Ejemplo 1: *Votaré por el candidato X como presidente, ya que aparece regularmente en televisión.*

El hecho de que cierto candidato tenga la posibilidad de aparecer constantemente en los medios de comunicación no significa en lo absoluto que tenga capacidad para gobernar de manera conveniente. Lamentablemente suele suceder que dicha exposición asegura cierto número de votantes desprevenidos y escasamente críticos. En orden gradual, este argumento es muy débil.

Ejemplo 2: *Debiéramos comprar esa guitarra, es hermosa.*

Para este caso podemos atender algunas sutilezas. Es cierto que un instrumento musical, además de su utilidad, exhibe en la mayoría de los casos un diseño hermoso donde el trabajo artesanal se destaca por sobre la producción en serie, sin embargo, su finalidad está en la calidad de sonido que pueda entregar. Es por tal razón que, en un orden de relevancia, que una guitarra sea hermosa es secundario a que sea de maderas nobles y que esté perfectamente manufacturada. Este es un argumento débil.

Ejemplo 3: *Hoy saldré con paraguas, ya que han avisado en las noticias que lloverá.*

Aunque el pronóstico del tiempo pueda ser bastante relativo sigue siendo relevante como elemento de juicio para salir o no con paraguas. La causa es muy relevante.

Criterio de suficiencia

Considerando lo relevante de un argumento, podemos avanzar en su solidez entendiendo que las razones deben ser las suficientes —en número— para poder defender la tesis. Si la inferencia se basa en una

representación de la realidad desde una muestra, esta deberá ser lo suficientemente amplia para explicar el fenómeno. ¿Basta con las razones que hemos expuesto para validar la conclusión? ¿Son las razones expuestas representativas de la situación general?

Ejemplo 1: *Juan es un buen estudiante, ya que asiste a todas las clases.*

¿Qué es lo que define a alguien como un buen estudiante? Es cierto que asistir a las clases es importante, sin embargo, hay otras acciones que ameritan ser revisadas como por ejemplo estudiar, hacer los deberes, etc. Por lo tanto, la asistencia, por relevante que sea, no es suficiente para definirlo como un buen estudiante.

Ejemplo 2: *Imagino lo aburrido que debe ser vivir en Holanda. Mi compañero de cuarto es holandés y nunca participa de las fiestas de la facultad.*

En el caso anterior, una mala experiencia personal, como convivir con el personaje menos fiestero del piso, de ninguna forma puede definir un perfil completo acerca de cómo es su país de origen. Para esto debemos conseguir al menos una muestra más representativa.

Ejemplo 3: *El futbolista tuvo que abandonar la cancha, ya que el árbitro le mostró tarjeta roja.*

Acá el gesto del árbitro, legitimado por reglamento, no necesita de mayor refuerzo para justificar la tesis.

Criterio de aceptabilidad

Además de asegurar una correcta relación entre premisas y conclusión, el criterio de aceptabilidad se ocupa de la correspondencia de dichas relaciones con la realidad. Lo aceptable será aquello que en un contexto dado apoya la conclusión y es reconocible por las personas idóneas. Uno de los cuestionamientos sobre la aceptabilidad será, entonces, la condición de credibilidad de la argumentación y será determinada por la evidencia o respaldo reconocido por la audiencia.

Ejemplo 1: *Según mi médico, debo dejar de consumir dulces, ya que los niveles de azúcar en mi sangre son peligrosamente altos.*

El argumento anterior goza de gran aceptabilidad, ya que exhibe una evidencia basada en estudios de sangre sostenidas por una autoridad en la materia. Dicha relación en nuestra realidad se observa como totalmente correcta. Inaceptable sería que la evidencia se basara en la opinión de un Astrónomo o que el Médico respaldara su dictamen en el movimiento de los astros con el fin de diagnosticar mi problema de azúcar. Tanto el especialista como el estudio son parte de la praxis propia que se acepta en nuestra sociedad para tales fines.

Es importante considerar que la condición de realidad que rodea al criterio de aceptabilidad puede interferir con las explicaciones basadas en la fe donde precisamente la 'aceptabilidad' está dada más allá de la evidencia, es decir, no requiere de una probatoria para sostener su validez.

Ejemplo 2: *Dios existe, ya que la Biblia lo dice y esta es palabra de Dios.*

La aceptabilidad del ejemplo anterior estará directamente condicionada por nuestra aceptación acerca de la existencia de Dios. Aquella opción determinará el valor del argumento que propone.

En resumen, podemos acercarnos a una correcta evaluación argumental en la medida que estos tres criterios se articulen de manera más o menos eficiente. Nuestra reflexión se alejará de posibles prejuicios y sesgos a la hora de establecer la razonabilidad de un argumento.

GUÍA DE EJERCITACIÓN 15

Evaluando argumentos

I. **Selección única.** ¿Qué criterio de evaluación argumentativa no se ha respetado en los siguientes enunciados?

1. Matricularé a mi hijo en este colegio, pues su director tiene un programa de radio.

¿Qué criterio de evaluación argumentativa no se ha respetado?

A) Suficiencia. B) Aceptabilidad. C) Relevancia.

2. Franco se dedicó al tenis profesional y en el 2012 fue número 1 en el ranking mundial, por lo tanto, es el mejor tenista de todos los tiempos.

A) Suficiencia. B) Aceptabilidad. C) Relevancia.

3. “Mi madre y novia se asustan cuando ven a un ratón. En realidad, todas las mujeres le temen a estos animalitos”.

A) Suficiencia. B) Aceptabilidad. C) Relevancia.

4. “Todos ustedes están muy equivocados cuando opinan sobre la nueva ley anti tabaco, pues si no estudiaron medicina no saben de lo que hablan”.

A) Suficiencia. B) Aceptabilidad. C) Relevancia.

5. El abogado de mi padre me recomendó dejar de hacer ejercicios, pues tengo un pie más corto que el otro.

A) Suficiencia. B) Aceptabilidad. C) Relevancia.

6. Mi profesor de lenguaje me dijo que los gatos no son recomendables como mascotas, así que debo preferir a los perros.

A) Suficiencia. B) Aceptabilidad. C) Relevancia.

7. De niño quería ser astronauta, sin embargo, deseché esa posibilidad, pues me di cuenta que es demasiado peligroso, mi tío que lo era tuvo un accidente en un ejercicio de rutina.

A) Suficiencia. B) Aceptabilidad. C) Relevancia.

8. Compraré ese libro, pues hace juego con mi vestido blanco.

A) Suficiencia. B) Aceptabilidad. C) Relevancia.

9. Renata, la coordinadora académica, dice que como Pedro se destacó con su trabajo en la feria científica del colegio, es seguro que en un par de años podrá desempeñarse como químico de un gran laboratorio.

A) Suficiencia. B) Aceptabilidad. C) Relevancia.

10. Claudia debe dirigir esta empresa, pues ha salido a comer muchas veces con el gerente.

A) Suficiencia. B) Aceptabilidad. C) Relevancia.

CAPÍTULO CINCO

Falacias

1. Falacias: ¿Patología o estrategia?; 2. Falacias que afectan los criterios de Relevancia; 3. Falacias que afectan los criterios de Suficiencia; 4. Falacias que afectan los criterios de Aceptabilidad.

Distintas son las situaciones que hacen de un argumento un instrumento débil a la hora de sostener una idea. Unas veces por omisión y otras tantas de forma deliberada, las razones no se ajustan necesariamente a los puntos de vista que se intentan defender. En la mayoría de los casos lo que ofrecemos es una construcción de lógica dudosa que afecta indistintamente lo relevante, suficiente o aceptable del razonamiento. Las falacias serán aquellos argumentos que desafían los criterios de validez argumental siendo, en muchos casos, de uso regular y de aceptación común. Siendo variadas sus clasificaciones a lo largo del siglo XX, optaremos por aquella que permita un análisis y reconocimiento más efectivo en la búsqueda de mejorar aún más nuestros argumentos.

"El amor es una falacia"

Max Schulman —*Los muchos amores de Dobie Gillis*— 1953

1. Falacias: ¿Patología o estrategia?

Podríamos decir que es una discusión ético-valórica aquella que intenta definir una falacia como un error argumental y, por tanto, digna de ser castigada y eliminada o, por otra parte, una herramienta de persuasión en aquellos momentos en que la evidencia no es suficiente y la audiencia es escasamente crítica.

La charlatanería y la demagogia son los escenarios más propicios para la falacia que busca persuadir en base a intereses propios no importando el daño que puedan acarrear sobre todo en lo que a confianza y seguridad se refiere.

Cuando el discurso se utiliza como herramienta de resolución de conflictos y, por tanto, su objetivo tiene un fin social, las falacias deliberadas deben ser perseguidas con fiereza, ya que atentan precisamente contra la función más noble que puede tener un intercambio dialógico: el acuerdo en base a las buenas ideas.

Bajo la denominación de Johnson & Blair (2006) observaremos las falacias en tres grupos según el criterio de validez principal que estas vulneren¹⁶. No se tratará, entonces, de una lista extensa de falacias y sus definiciones, tarea de largo aliento, ampliamente desarrollada y de poco interés pedagógico, sino más bien grupos específicos y de uso más común en el discurso público y en la comunicación interpersonal.

2. Falacias que afectan los criterios de Relevancia

Será aquella falacia donde una premisa irrelevante se introduce en el argumento y, por tanto, se aleja del tema central. Tanto más desviada de la tesis más irrelevante se torna el argumento.

¹⁶ Capítulo IV. 2. Criterios básicos para reconocer un buen argumento: Relevancia-aceptabilidad-suficiencia.

Razón irrelevante

También conocida como *non sequitur* del latín "no se sigue" es una falacia donde la conclusión no se sigue de las premisas fallando en sostener el criterio de relevancia.

Ejemplo: *Estoy seguro que no encontraré aquel libro, ya que lo necesito con urgencia.*

Definitivamente, no porque necesito algo con urgencia eso necesariamente será difícil de encontrar, por ejemplo, los extintores y alarmas de emergencia suelen ser de fácil ubicación e identificación. Si la causa no está emparejada de forma instrumental con la conclusión es muy probable que no sea relevante para esta.

Pez rojo

○ falacia de arenque rojo —va a depender del menú— proporciona un argumento razonable, pero irrelevante como táctica de distracción, cumpliendo con el objetivo de desviar la atención del tema central. Distintas son las historias acerca del origen del término 'pez rojo', sin embargo, la más consistente es la que habla de aquel pescado que luego de ser salado —conservada su carne en sal abundante— toma un color rojo profundo y un aroma intenso que sirve para entrenar a los perros sabuesos como distractor de las pistas reales. Un buen perro sabueso debiera inteligentemente descartar aquel olor intenso y no perder a su presa. En el caso de la falacia debemos ser lo suficientemente inteligentes, como el perro sabueso, y seguir el tema central sin desviarnos.

Ejemplo 1: *No debería ampliarse el derecho de contraer matrimonio a los homosexuales. Menos del 5% de la población homosexual está interesada en el matrimonio considerándolo ilegítimo.*

Acá la estadística funciona como un perfecto pez rojo, ya que aunque está ligado a la discusión, no justifica la ausencia de un derecho que posee toda la población. Cambiamos, entonces, radicalmente el foco de la discusión que es la igualdad en derechos por el dato esta-

dístico acerca de la legitimidad del matrimonio para esa parte de la población.

Ejemplo 2: *Usted considera que el mundial no debió jugarse en Brasil, ya que habían otras necesidades sociales más urgentes, pero ¿Dónde queda la alegría del pueblo? ¿Qué pasará con aquellas personas que han esperado cuatro años para ver a su selección jugando de local?*

En este caso la atención acerca de la pertinencia de un gasto excesivo en momentos de necesidad se desvía al real alcance afectivo que esto le entrega a gran parte de la población. Definitivamente, dos temas distintos: pertinencia v/s impacto.

Descalificación (Ad Hominem)

Bajo esta definición se dan distintos tipos de falacias que atentan radicalmente contra el criterio de relevancia, puesto que olvidan el argumento y las ideas para detenerse en la persona. De esta forma, no hablamos de lo razonable o no que puede ser el argumento, sino de la condición de la persona que los ofrece.

Ejemplo 1: *Nada de lo que dice Sebastián es razonable, ya que es un completo estúpido.*

Cualquier descalificación que repare directamente en la personalidad de una persona será conocida como **Ad Hominem ofensivo o directo**. En este caso, se intenta desacreditar a Sebastián en base a una característica de su personalidad y con eso desviar la atención de su argumento. Esta y otras descalificaciones son propias de una falacia de este tipo.

Ejemplo 2: *Es evidente que la familia Álvarez está en desacuerdo con cobrar un peaje a los vehículos que transiten por el condominio, son los únicos que tienen auto en el sector.*

También caemos en descalificar un argumento por los supuestos intereses que se observen en una conducta específica. En este caso, la desaprobación de la familia Álvarez por el cobro de peaje queda des-

acreditada por la posible afectación en sus propias finanzas, enarbolando dichas circunstancias como la causa de su negativa. Sin embargo, pueden ser muchas las causas que apelan a la ilegitimidad del cobro, por mencionar algunas, la dificultad de su implementación —una caseta de peaje y un cobrador—, lo poco democrático del uso de los lugares comunes etc. Este será, entonces, un **ataque circunstancial**.

Ejemplo 3: *No podemos confiar en ese sacerdote, ya que es muy amigo de un desalmado delincuente que hoy se encuentra en la cárcel.*

Una variación del ataque circunstancial queda determinada por las supuestas relaciones que una persona puede exhibir en lo público y lo privado. En este caso, se impugna la confianza de un sacerdote porque mantiene una amistad con un convicto, situación a todas luces ajena a la calidad de las ideas que podría exponer. Se le considerará, por tanto, **culpable por asociación**.

Ejemplo 4: *No creo que el nuevo entrenador pueda mejorar la condición física del equipo. Apenas corre y solo se dedica a dar órdenes.*

¿Y si esas órdenes fueran lo suficiente para que el equipo entienda lo que hay que hacer? No necesariamente las ideas deben ir respaldadas por una conducta similar. Grandes entrenadores deportivos y preparadores físicos son personas de avanzada edad y que solo en base a sus consejos y comentarios son capaces de hacer mejorar a un deportista o equipo. A este razonamiento se le conoce como falacia de **inconsecuencia** o *tu quoque*, lo que significa "tú también". La explicación es la siguiente: ¿Si lo que dices es tan bueno, por qué no lo haces tú también? Y la respuesta lógica sería: Que no siga sus propias ideas puede ser producto de muchas circunstancias y no necesariamente de que estas no sean las adecuadas.

Ejemplo 5: *No debemos dudar de la calidad de las ideas que nos expone José. Nació en una hermosa mansión y sus padres son reconocidos filántropos.*

Ejemplo 6: *Yo no dejaría a ese muchacho a cargo del dinero, ya que desde hace unos años vive en la calle.*

Los ejemplos 5 y 6 describen la condición llamada falacia **genética**. Esta busca desacreditar o acreditar el argumento de alguien en base a los orígenes o antecedentes que la persona presente sin analizar el tema en cuestión. En el ejemplo 5 se busca legitimar a José solo por la calidad de vida que exhibe y no por la razonabilidad de lo que pudiera decir. En el ejemplo 6, por el contrario, el objetivo es desacreditar a una persona solo en base a sus antecedentes, que por ciertos que sean, no anulan la capacidad de ser tomada en cuenta más allá de sus errores.

Ejemplo 7: *Este hombre que está frente a ustedes ha estado en la cárcel por estafa, además, goza de una arrogancia sin precedentes. Veamos que tiene que decir en esta discusión.*

Un cambio sutil ofrece esta argumentación donde el objetivo es desacreditar lo que diga una persona antes de que intervenga en la discusión. Se le conoce como **envenenar el pozo**, puesto que luego de una serie de epítetos en contra del orador en cuestión se busca predisponer a la audiencia para que nadie quiera considerar sus ideas, o en otras palabras, tomar de esa agua envenenada.

Misericordia (Ad Misericordiam)

Cuando se adolece de un buen razonamiento, se buscará movilizar las emociones de los interlocutores que impliquen empatía desde la compasión. Nuevamente no es el argumento el que se refuerza, sino la condición emocional que permita la adhesión a él sin reparos.

Ejemplo: *No podemos mandar a la cárcel a este hombre; Su madre lo dejó de muy pequeño y era golpeado por su padre.*

El argumento anterior no proporciona razones acerca de la inocencia del inculpado, pero sí una gran consideración acerca de aquellos momentos tristes que le tocó vivir, intentando de esa forma conducir el juicio de quienes escuchan hacia aguas más favorables.

Apelar al temor (Ad Baculum)

El objetivo ahora es limitar la capacidad del oponente para tomar una decisión mediante presiones que apelen al miedo, y en último caso, constituyan una amenaza evidente a su persona. El concepto de 'báculo' —*Baculum*— dice relación con el poder que se puede exhibir con el objetivo de intimidar a la contraparte. En argumentación, necesariamente implica que hay cierta información que se podría ofrecer en contra de quién esgrime un argumento y que pudiera ser comprometedora o angustiada, situación que lo obligaría, por su seguridad, a cambiar su manera de pensar.

Ejemplo 1: *Si sigues hablando, tendré que decir qué clase de persona eres.*

Imaginamos para este caso que quien amenaza conoce algo muy comprometedor de su contraparte y busca con su comentario limitar su posibilidad de argumentar.

Ejemplo 2: *Si votan por los candidatos populares, pronto la agitación social se tomará las calles.*

Las famosas campañas del terror que se destacan en política trabajan a modo de propaganda generando miedo en la población. Emoción que está acreditada con referencias a situaciones pasadas donde se exhibieron problemas en su mayoría dramáticos y complejos, sin embargo, sin la mínima relación con los hechos en la actualidad.

Apelar a las masas (Ad populum)

La falacia de la demagogia por excelencia. Se busca contar con la anuencia popular o de una audiencia particular manipulando los sentimientos que se generan en los grupos de personas para de esa forma disimular la debilidad de la argumentación. Las ideas populares, o que acepta la mayoría del grupo a persuadir serán los argumentos a esgrimir para lograr la aceptación

Ejemplo: *Solo aquellos que aman verdaderamente a su país se movilizarán para demostrar que no tolerarán más abusos.*

El patriotismo es el reflejo de una emoción tan profunda en la población que muchas veces moviliza las conciencias impidiendo una buena reflexión crítica. Apelar a este tipo de conceptos asegura, en la mayoría de los casos, encontrar una audiencia con 'la guardia baja' a la hora de tomar decisiones.

Espantapájaros

A propósito de su nombre, esta falacia implica tomar la posición de nuestro interlocutor y exagerar aquello que parezca vulnerable para dirigir todos los ataques a eso que se muestra evidente y fácil de refutar. El 'espantapájaros' está allí para ser 'picoteado' y así desviar la atención de lo importante. Para esto buscamos hacer una caricatura del argumento de nuestra contraparte y así, debilitado por la radicalización, dejamos que los 'cuervos' (el auditorio) picoteen el hombre de paja (la falacia) y no reparen en el campo de maíz (el argumento). Falsar las palabras del oponente —o de plano— cambiar su significado para reclamar consistencia puede ser una estrategia de este tipo.

Ejemplo (Diálogo):

A: *Me parece que esta mujer no debiera ser presidenta, ya que no ha demostrado capacidad política en el pasado.*

B: *Es evidente que comentarios misóginos como este terminan por potenciar la mala imagen de la política en nuestro país.*

El orador B radicaliza la tesis de A: "Esta mujer no debiera ser presidenta", manipulando el sentido de la aserción hacia una actitud fácil de refutar como lo es el machismo, aunque A exhibe una razón pertinente "No ha demostrado capacidad política" esta queda oculta tras el 'espantapájaros' de la aversión hacia lo femenino, situación a todas luces cuestionable como gesto social, sin embargo, muy alejado de lo que A intenta probar.

Falacias de autoridad (Ad verecundiam)

Bajo esta denominación se articula una serie de falacias que se basan en la excesiva modestia —verecundia— que presentamos a la hora de considerar importante la opinión de otros, sobre todo, si estos gozan de legitimidad social. Por supuesto, una autoridad tiene un valor como respaldo a un argumento, pero no en todos los casos.

Ejemplo 1: *Debo dejar de comer carbohidratos, ya que la animadora de un programa de televisión ha dicho que eso le hecho bajar de peso.*

En este ejemplo, la **autoridad de una persona** es la razón única que determina un posible cambio de hábito. El caso es que ciertas ideas del todo relacionadas con la salud están lejos de la zona de pertinencia para un animador de televisión por muy líder de opinión que parezca. Esta falacia es producto de una autoridad fuera de su círculo de influencia.

Ejemplo 2: *Tenemos que conseguir aquella serie de Zombis, todo el mundo la está viendo.*

Conocida como falacia de consenso, se apela a la **autoridad de muchos** para justificar una decisión; en este caso, como todos están viendo una serie en particular, esto se empleará como razón suficiente para imitar el gesto. El error está en considerar que toda acción realizada por muchos no puede estar equivocada.

Ejemplo 3: *Esta institución debe ser una de las mejores del país, solo ingresan a ella dos postulantes al año.*

Ejemplo 4: *Cerveza K, tan fuerte que es solo para hombres.*

Al contrario de la falacia anterior, acá el valor está dado por lo cerrado del grupo al cual nos referimos. La autoridad viene dada por ser un **grupo selecto**. Se basa en la relación de distinción de aquello a que solo muy pocas personas pueden acceder. Esto aplica a instituciones de todo tipo —ejemplo 3— y también a cierto modelo publicitario —ejemplo 4— que potencia sus ventas promoviendo la ilusión de lo

distinto. Para este último caso, se da cierto nivel de contradicción cuando, en busca de la exclusividad, terminamos haciendo algo que nos iguala con muchos otros que buscan lo mismo.

Ejemplo 5: *Nuestros productos son de mejor calidad que los de la competencia, ya que usamos los mismos procedimientos desde hace 100 años.*

La **falacia de tradición** se puede resumir en aquel lugar común: "todo tiempo pasado fue mejor". Esta idea, muy internalizada en la conciencia de las personas, tiende a entregar valor a aquellas cosas que se hacen como antaño descartando lo nuevo como sinónimo de calidad. Acá la autoridad radicaría tanto en el pasado como en su condición evocadora de mejores momentos, por tal razón no hay necesidad de cambiar de estrategia. En el ejemplo, la actitud de no innovar y mantener estándares de tiempos pretéritos se emplea como mecanismo racional para estimar la calidad de unos productos por sobre otros. Es por tal situación que también solemos considerar que las comidas que hacía la abuela son irrepetibles y solo porque ya no las hacen de esa forma. La tradición dejará de ser falaciosa en la medida que se racionalice algún tipo de ganancia cualitativa ya no dada por los años, sino por distintas circunstancias que impliquen necesariamente una cualidad superior. En base al ejemplo, si podemos demostrar que esa forma centenaria de hacer las cosas es significativamente mejor que lo que hace la competencia, la referencia a los años queda en ser solo una anécdota que acompaña el razonamiento central.

Ejemplo 6: *No entiendo por qué discutir acerca de qué cocinar el fin de semana, como todo el mundo, debemos hacer un buen asado.*

Una ligera modificación a la falacia de tradición es la de **apelar a la práctica común**, en este caso se apela a lo que "todo el mundo hace" para justificar alguna conducta particular. Si queremos comer asado, como en el ejemplo, en vez de justificarlo desde nuestras ganas o como una ocasión especial, descansamos en lo que todos hacen.

Un error corrige otro error

Esta falacia indica que una mala acción puede ser válida si se compensa con una acción anterior también errónea. El dicho popular "*ladrón que le roba a ladrón tiene mil años de perdón*" es una buena forma de ilustrar el mecanismo de esta falacia. En estricto rigor es irrelevante la acción de referencia como apoyo a la tesis que se expresa en el argumento.

Ejemplo: *Durante las violentas manifestaciones ocurridas en la ciudad, los supermercados fueron arrasados por una turba que justificó su accionar debido a que no han recibido ayuda alguna del Estado luego del terremoto.*

No es relevante para la argumentación que justifica un acto irracional el hecho de que el Estado haya fallado en la pronta respuesta a la emergencia. Este último error no puede ser la razón para justificar un acto reñido con la ley. Robar es un acto deleznable no importa a quién ni por qué.

Hipostatización

Se utiliza un concepto abstracto como si fuera una cosa concreta otorgándole las características que no le corresponden siendo totalmente irrelevante la relación.

Ejemplo: *Es la desigualdad social la culpable de la violencia en las calles.*

En estricto rigor son las políticas de un Estado ineficaz las que llevan a las personas a manifestarse en las calles y eso causaría luego los enfrentamientos entre civiles y policías. La desigualdad social, siendo una abstracción, no tiene la capacidad real de generar la violencia callejera. Deberá, entonces, probarse aquella configuración de nexo causal para poder aceptar dicho razonamiento como relevante.

3. Falacias que afectan los criterios de Suficiencia

Si nuestro argumento ha resistido el criterio de la relevancia y ofrece razones directamente relacionadas con la conclusión que intenta probar, el siguiente criterio a considerar será el de la suficiencia. De no ser así se produce un salto a la conclusión antes de que las razones hayan sido validadas como las necesarias.

Conclusión precipitada

Falacia genérica en cuanto a suficiencia, remite a aquellos argumentos que defienden un punto de vista desde razones que en su conjunto no alcanzan a ser representativas. Se presentarán un cierto número de premisas para probar un punto, pero todas ellas en conjunto no son soporte suficiente para la conclusión, esto será porque las razones que regularmente se ofrecen juntas como evidencia para probar un punto no están completas, las premisas no proveen suficientes y variados ejemplos de evidencia relevante y/o se ignora la posibilidad de evidencia contraria.

Ejemplo: *El cielo está nublado, por lo tanto, lloverá.*

En este caso, convergen todas las sospechas de un problema de suficiencia. En rigor, para que llueva deben confluir otros factores además de las nubes, por mencionar los más importantes: una temperatura y presión atmosférica adecuada. Además, no todas las nubes son síntoma de lluvia, hay nubes que no cargan el agua suficiente para precipitar y se mantienen en estado gaseoso por largo tiempo.

Generalización apresurada (Secundum quid)

Una de las falacias más comunes en el discurso público y privado infiere una conclusión de carácter general desde una muestra insuficiente. Del latín *secundum quid* "respecto a algo" lo que se impugna es la legitimidad de la relación que se intenta invocar. Esto no significa, por

ejemplo, que una inducción¹⁷ sea siempre falaciosa, por el contrario, va a depender de lo representativo de la muestra si esta es una buena inducción o una falacia.

Ejemplo 1: *Mi gata me rasguña cada vez que no la alimento, por tal razón, no tendré más gatos, ya que son traicioneros.*

Una experiencia, por significativa que sea, es solo una experiencia. El comportamiento de un gato no debiera constituir una regla general de su especie a no ser que se presenten estadísticas legitimadas al respecto. En este caso, no escapa a una generalización apresurada tratar de explicar la acción de mi gato como propia y representativa de todos los gatos. Los prejuicios son elementos representativos de esta falacia.

Ejemplo 2: *Tu hermano debe estar viendo la final del campeonato de fútbol en este preciso instante, puesto que todos los hombres son iguales y no pueden resistirse a mirar un evento de ese tipo.*

Este prejuicio, aunque goza de una garantía social importante, no puede entenderse como regla para todos los hombres. La excepción, algún hombre que no disfrute del fútbol, echará por tierra dicha pretensión y, por tanto, la anticipación de quien argumenta.

Causa falsa

Esta falacia expresa su insuficiencia generando una relación causal sin evidencia significativa, llevando incluso a confundir la causa con el efecto. Muchas veces se relacionan eventos solo porque ocurren a la vez o se expresan de forma secuencial. Podemos aislar dos matices:

Ofrecer una causa necesaria como si fuera suficiente:

Ejemplo: *Nuestro auto no se detendrá hasta que llegemos a la playa, ya que llené el tanque.*

¹⁷ Capítulo III, 4. Razonamiento inductivo: Lo probable

Es muy necesario tener gasolina para poder emprender un largo viaje, sin embargo, no es suficiente requisito para poder lograrlo. La mecánica del vehículo puede fallar, un corte en la vía puede obligar un retorno temprano o en el peor de los casos podríamos tener un accidente en la ruta.

Interpretar precipitadamente cualquier relación como si fuera causal (*Post hoc* "después de esto"):

Ejemplo 1: *Justo el día que terminé la novela mi perro murió, desde allí no he vuelto a leer una novela.*

La muerte de una mascota rara vez tendrá que ver con la lectura de un libro. En este caso se exhibe una **coincidencia** como atributo para una relación causal. Evidentemente, las causas de la muerte del animal pueden ser legítimamente probadas sin recurrir a ninguna concomitancia mágica o inexplicable.

Este tipo de relaciones es propio de muchas formas de superstición y pensamiento mágico donde se explican hechos desde conceptos trascendentes sin fondo argumental alguno.

Ejemplo 2: *Esa actitud de fracaso que llevas es la que te impide conseguir empleo.*

En este caso, la causa puede aparecer invertida y ofrecerse como conclusión. En otras palabras, podemos **confundir la causa con el efecto** y no entender que quizás la actitud de frustración es producto de no conseguir empleo y no a la inversa. Un argumento debe ser lo suficientemente claro para no prestarse a confusiones.

Ejemplo 3: *Los niños que usan internet para sus deberes son más inteligentes que los otros.*

Faltó expresar una **causa que no es común** para determinar la inteligencia más desarrollada en un grupo de niños respecto de otro. Y es que si hay internet en el hogar es un indicio de que este no está bajo la línea de la pobreza, por tanto, existen otros muchos factores causales

que condicionan el desarrollo de la inteligencia donde la internet es una causa menos importante, por ejemplo, mayores ingresos familiares, mejor alimentación, libros etc.

Ejemplo 4: *El cierre de la planta significó la muerte de mi abuelo.*

Para darle sentido a este argumento, necesitamos de algunos **intermediarios** entre la conclusión —mi abuelo murió— y la causa —cerraron la planta—. De no existir razones intermedias, temporalmente hablando, se entiende como que el cierre de la planta causó la muerte del abuelo, sin embargo, si incluimos en el medio el hecho de que tuvo que dejar la ciudad para buscar empleo en otro lado y eso lo llevó hasta África donde trabajando de guía turístico fue devorado por un león, las cosas cambian radicalmente.

Ejemplo 5: *¡Si utiliza nuestro producto solo por 3 minutos al día, tendrá una cintura de avispa en menos de un mes!*

No menos relevante es entender que cierta publicidad (y propagandas también) ocultan parte importante de la relación causal en búsqueda de vender sus productos. Para que el artículo promocionado surta efecto debe ser acompañado, necesariamente, por una dieta saludable y algo de actividad física, situación que se oculta para condicionar una compra rápida en base a la ilusión de poco esfuerzo y mucha ganancia. A veces, este puente causal ausente —alimentación y actividad física— aparece con una tipografía muy pequeña y durante escasos segundos de la publicidad con el objetivo de que nadie logre leerlo de manera eficiente y así cumplir con algún tipo de pretensión legal. Esa famosa letra pequeña que aparece también al final de los contratos. Como hay un afán de omitir ciertas causas necesarias, este gesto está relacionado con el **dolo y la mala fe**.

Pendiente resbaladiza

Perfectamente puede incluirse en la sub—clasificación de causa falsa, ya que obedece también a cierto tipo de conexión gratuita entre premisas y conclusión. El matiz está en el tono apocalíptico que busca

imponer en la audiencia, ya sea porque todas sus relaciones además de dudosas apelan a un conflicto o problema que se agudiza cada vez que las causas son ofrecidas.

Ejemplo: *Si dejamos que los niños puedan opinar en la mesa junto con los adultos, más adelante se sentirán dueños de la palabra, cuestión que pronto los llevará a impugnar a sus padres y profesores y esto les quitará toda posibilidad de ser estudiantes exitosos y tener una profesión en la vida.*

A todas luces, las causas que se exhiben para determinar el fracaso profesional de un infante están conectadas solo por la emocionalidad exagerada y no ofrece respaldo alguno de cada paso en falso que da. La pendiente resbaladiza nos espera, al final del trayecto, con un costalazo argumental de proporciones, en este caso, los niños no deben opinar, ya que de lo contrario no tendrán profesión.

Argumento de los precedentes

Cercano a la pendiente resbaladiza, el objetivo de este argumento es impedir una acción específica porque podría ser un precedente para otro tipo de situaciones de desenlace incierto o negativo.

Ejemplo: *Si permitimos la eutanasia por enfermedad terminal como un derecho de las personas, luego otros apelarán a esa indulgencia para poder terminar con su propia vida si se sienten deprimidos o desamparados.*

No necesariamente el precedente es razonamiento suficiente para justificar otros casos por similares que sean, sin embargo, muchas veces condiciona el libre pensar de quien debe decidir acerca del tema en cuestión.

Llamada a la ignorancia (Ad ignorantiam)

Quizás, una de las más radicales de todas las falacias que atentan contra la suficiencia es la llamada *Ad ignorantiam*. Aquí la verdad o falsedad de un razonamiento quedará sujeta a la ignorancia que existe sobre él. Se le puede identificar también como aquel argumento que busca desplazar la carga de la prueba ¿Qué significa esto? En estricto

rigor, un buen argumentador está en la obligación de proporcionar evidencia suficiente para probar sus puntos y, por tanto, dejar esa tarea a la contraparte incurre en la violación a dicho criterio.

Ejemplo 1: *Debemos ser los mejores músicos que han pasado por este escenario, nadie se ha quejado de nuestro espectáculo.*

¿Podemos inferir que la falta de comentarios respecto de los músicos es una aceptación tácita de su calidad? Claro que no. Es cierto que si fueran los peores músicos del circuito podrían eventualmente recibir el abucheo del público, sin embargo, el silencio puede ser un indicador de abulia o desinterés y no necesariamente de aceptación. La ausencia de prueba en contra no es necesariamente la prueba a favor.

Ejemplo 2: *No hay evidencia alguna de la existencia del Trauco¹⁸ en el sur de Chile, por lo tanto, es evidente que no existe y es solo una invención de los lugareños.*

Distinto al caso anterior, acá la no evidencia será, entonces, la prueba de la ausencia del fenómeno. Como no hay fotografías ni huellas del supuesto ser, este no existe.

Ejemplo 3: *Los brujos sí existen, eso está clarísimo. Ahora si usted está tan seguro de que no es así ¿Por qué no nos muestra evidencia al respecto?*

Si la intención del interlocutor es defender la existencia de los brujos, es él quien debe proveer de la evidencia necesaria y no su contraparte. En este caso, la jugada busca distraer a su contrario en una tarea que no le corresponde, la de dar explicaciones.

Presentar el punto de vista evidente por sí mismo

El punto de vista en cuestión aparece desprovisto de razones bajo el entendido de que estas son evidentes, sin embargo, al no existir estas, la argumentación se vuelve insuficiente.

¹⁸ El Trauco, Chauco, Thrauco o Huelle es una criatura con características de incubo presente en la mitología del sur de Chile que, según los lugareños, podía engendrar hijos con las mujeres del lugar solo con mirarlas.

Ejemplo 1: *Hay que ser muy inocente para creer que este modelo de gobierno nos hará surgir.*

Más allá de la sospecha legítima respecto de cierta administración, el argumentador debe justificar el porqué de la 'inocencia', sin eso, su argumento solo descansa en la auto-evidencia.

Ejemplo 2: *Es obvio que el excesivo consumismo nos llevará a una crisis existencial.*

Una reflexión profunda que nuevamente se hace insuficiente al intentar justificar una idea desde la 'obviedad' de esta. Si es tan obvio, mejor sería explicar por qué lo es.

Ser uno mismo la evidencia

El protagonista es la prueba en el caso. Considerando que, efectivamente, sea información relevante necesitará de más de un solo punto de vista para poder levantar una argumentación razonable.

Ejemplo: *Estoy seguro de que este libro les va a servir mucho en su desarrollo profesional.*

Para este caso, la seguridad personal debe ir blindada al menos por otras premisas legitimadas y reconocidas, sin embargo, de la forma en que se presenta, solo ofrece un punto de vista sin los fundamentos necesarios para hacerlo pertinente.

4. Falacias que afectan los criterios de Aceptabilidad

Luego de examinar relevancia y suficiencia en un argumento es tiempo de evaluar la relación de las premisas, ya no con la conclusión, sino con la audiencia, así como también, con el mundo entero. Esta noción de relación con el contexto cercano y lejano compone lo que llamamos criterio de aceptabilidad. De una forma más simple, las ra-

zones que se ofrecen deben ser 'aceptadas' por cualquier individuo que sepa del tema.

Premisas problemáticas

Es una instancia genérica respecto a las falacias de aceptabilidad en la cual se indica una creencia o conocimiento en una o todas las premisas que no son admisibles por sí solas como soporte de la conclusión. Estas premisas deberán ser defendidas y aceptadas antes de ofrecerse como componentes de un argumento en particular.

Ejemplo 1: Los fantasmas no suelen molestar a las personas que habitan sus hogares mientras estas se comporten, además es sabido que los espíritus cuidan a las personas, es por eso que no debemos temer a los ruidos que se perciben en las casas antiguas por las noches.

Para este primer caso, la duda está precisamente en la aceptabilidad de la existencia de los espíritus. El argumento da por admitido el hecho de que existen ciertos seres espectrales presentes en las casas antiguas y desde allí infiere la conclusión. Sin embargo, si la audiencia considerara legítimo pensar en fantasmas, este argumento gozaría de total adhesión.

Ejemplo 2: Como las mujeres son malas conductoras y eso a la larga se traduce en una gran accidentalidad deberían necesariamente pasar una prueba más severa para recibir su licencia de conducir.

Para este caso, ya no es una creencia esotérica o de fondo espiritual, sino más bien una especie de lugar común respecto de la capacidad de las mujeres para conducir un vehículo motorizado. De todas formas, al igual que el ejemplo anterior, no cuenta con suficiente fuerza argumentativa la tesis de que las mujeres sean malas conductoras *per se* y es muy necesario esgrimir una defensa acerca de esa premisa que se ofrece como un punto de vista no argumentado.

Anfibología

No podemos aceptar un argumento que puede ser leído de distintas formas. La falacia de anfibología descansa en una mala estructura gramatical de sus enunciados.

Ejemplo: *¡Accidente en la Capital, mueren dos personas y un extranjero!*

La forma en que se redacta la noticia presenta serios problemas de sentido, ya que al utilizar la conjunción "y" luego de referirnos a las personas, el término "extranjero" queda fuera de dicha clasificación y, por tanto, podría entenderse que los extranjeros no son personas ¿Un alienígena? Es mejor ser claros para que nuestros argumentos puedan ser aceptados en un intercambio dialógico. Readecuando el enunciado "*Accidente en la Capital, Mueren dos personas, una de ellas extranjera*", allí todo claro y aceptable.

Falacia de acento

Dependiendo de la entonación que se use en la argumentación, el sentido puede variar drásticamente ofreciendo la posibilidad estratégica de desmentir ciertos comentarios o retractarse de un sentido específico solo cambiando el lugar donde se cargue la voz. Un matiz de esta falacia se desarrolla cuando empleamos una misma expresión en contextos distintos provocando una evidente variación de sentido.

Ejemplo 1: *Estoy a favor de una reforma como la que propone el gobierno, que sea justa y efectiva.*

Estas palabras emanadas de un político, por ejemplo, contrario al gobierno podrían tener dos sentidos distintos dependiendo del lugar donde se cargue la voz. Si acentuamos "Estoy a favor de una reforma como la que propone el gobierno" pareciera que el político está de acuerdo con el oficialismo, sin embargo, si carga la voz en la parte final del enunciado "que sea justa y eficaz" se podría entender que lo que propone el gobierno no cuenta con estas características.

Ejemplo 2: *¡Pedro hizo su trabajo!*

Dependiendo del contexto podemos entender, en primer lugar, que Pedro no es muy trabajador y es digno de destacar el gesto de haber terminado su trabajo, o por otra parte, la misma expresión, puede significar que es habitual en Pedro hacer su trabajo y, por tanto, se ratifica dicha certeza.

Petición de principio (Petitio principii)

La proposición que se intenta probar aparece de manera explícita o implícita en las premisas, por lo tanto, como esfuerzo argumentativo es poco aceptable. El concepto 'petición de principios' apela a la idea de suponer el punto inicial sin haber entregado razones para tan adhesión. Afirmamos aquello que debe ser demostrado.

Ejemplo: Los padres siempre tienen la razón, por eso es que, como soy tu padre, cada vez que te aconsejo estoy en lo cierto.

Seguramente el ejemplo anterior gozó de gran popularidad en nuestra infancia e, incluso, mucho más adelante cuando, suspendida la crítica o ausente del todo, aceptamos argumentación que no hace más que girar en torno a sí misma. Por tal razón debemos analizar muy profundamente los argumentos para no terminar aceptando un principio que no haya sido respaldado al menos por un argumento válido, en este caso, que siempre los padres tienen la razón.

Pregunta compleja

Otra forma de establecer ciertas ideas sin someterlas a discusión es hacerlas pasar dentro de una pregunta, una especie de 'caballo de Troya' argumental donde quien comienza a responder, si no advierte que hay una idea sin revisar, asume aquel principio de manera instantánea.

Ejemplo: ¿Por qué será que las mujeres son más sensibles que los hombres al dolor de los hijos?

Interesante pregunta, sin embargo, si caemos en la tentación de responder, estaremos asumiendo necesariamente que eso es así sin

haber sido planteada la idea, al menos, como un argumento que ha vencido la crítica.

Explicación por el significado

Cuando no hay razones a disposición del argumento se utilizan sinónimos o términos bastante parecidos para validar su razonamiento.

Ejemplo 1 (Diálogo):

A: *¡Todavía no llegas!*

B: *No, aún estoy acá.*

Se entiende que si no ha llegado es porque está en otro lugar, mas esta no es la explicación, es solo la constancia por significado de la misma idea.

Ejemplo 2: *Estas armas son devastadoras, ya que producen un daño enorme.*

En este caso, en una argumentación única, la razón no es más que la conclusión expuesta lingüísticamente de otra forma.

Epítetos circulares

Adjetivamos una idea con el fin de otorgarle una calificación sin exhibir pruebas para ello. Esta falacia descansa en la fuerza que tienen ciertas palabras del todo emocionales para otorgarles sentido a una idea. En base a la definición de epíteto que significa 'agregado' podemos entender que ciertos términos no aportan en nada al argumento y pueden ser desechados sin influir en su fuerza argumentativa.

Ejemplo: *Señores, enfrentamos en este juicio a un ser despreciable y nefasto, por tanto, sus ideas tratarán de engañarnos en todo momento.*

Calificar de 'despreciable' y 'nefasto' a alguien implica intentar pre disponer a la audiencia a desconfiar, apela a sus emociones de cierta forma y, como adjetivo, ofrece una calificación que, no obstante, sigue sin ser probada.

Falacia de la etiqueta

Se intenta explicar la opinión de una persona buscando su aprobación o rechazo mediante el 'etiquetado' acorde a un grupo específico. Esa etiqueta es un término que evalúa sin ofrecer el soporte para tal juicio y coloca al interlocutor bajo el criterio asignado a tal grupo.

Ejemplo 1: *Tus palabras son las de un niño malcriado.*

En este caso, buscamos descartar un argumento apelando a que quien lo esgrime observa cierta conducta tipificada por el término "niño malcriado" y, por tanto, dotándolo de una valoración negativa. ¿Qué significa en el contexto que se utiliza la etiqueta, el término "niño malcriado"?

Ejemplo 2: *Debes aceptar nuestros consejos, ya que somos los adultos en esta discusión.*

También se puede etiquetar buscando entregarle al término una evaluación positiva. Ser el "adulto" en una relación apela a una condición cualitativamente superior a no serlo y de esa forma, sin prueba alguna, se legitima por la audiencia.

Falacia de inconsistencia

Esta falacia presenta dos variantes diferenciadas. Existe una inconsistencia interna cuando dentro del argumento hay dos razones que se contradicen y externa cuando una de las razones se contradice con una creencia muy arraigada en el contexto donde se utiliza.

Ejemplo 1 (Interna): *Debiéramos exigir mayor control sobre los medicamentos alópatas para que el Ministerio de Salud nos asegure su efectividad y seguridad, así también, como exigir que se liberen las trabas sobre la medicina homeopática para ponerla al alcance de todos quienes la soliciten, de esta forma, podremos asegurar la cura de una mayor cantidad de dolencias.*

Este airoso reclamo de cierto grupo de consumidores muestra una inconsistencia importante al exigir control respecto de un tipo de medicinas, pero inmediatamente la total libertad de otras. La conclusión

parece asimilar perfectamente ambas peticiones, sin embargo, las premisas están aquejadas de distintos criterios de validez, pues lo que es válido para una no lo es para la otra y viceversa.

Ejemplo 2 (externa): *Me parece una torpeza ceder el asiento en la locomoción colectiva a las mujeres embarazadas, ya que no hay ley que lo obligue y es una condición natural de la mujer, no excepcional y menos patológica.*

En la mayoría de las sociedades donde existen ciertos comportamientos asentados culturalmente hay gestos que son del todo imposibles. Aunque podamos demostrar científicamente que la condición de embarazo es natural para la mujer, descartando obviamente una patología asociada, y que no existe ley explícita que las ampare en situaciones como las referidas en el ejemplo propuesto, el nivel de adhesión de la audiencia a un razonamiento similar será bajísimo. Por más que se esgriman argumentos legales o médicos, la costumbre considerará inaceptable la proposición de tratarlas como cualquier persona. Definitivamente un argumento que contará con la impopularidad de la comunidad entera.

Equivocación

Las palabras deben ser utilizadas con mucha responsabilidad y eso sugiere un conocimiento cabal del lenguaje que utilizamos al argumentar. La falacia de equivocación es el resultado del uso —deliberado o erróneo— de un mismo término en más de una oportunidad y con acepciones diferentes.

Ejemplo: *Los niños son el futuro del planeta ¡qué lástima que seas niña!*

En este caso particular el término 'niño' define en primera instancia a la condición de infante de forma general, sin embargo, en la exclamación siguiente se hace alusión al mismo término, pero en su sentido de género —implícito está que las niñas no son niños— situación que lleva a considerarlo inaceptable como argumento, pues el sentido de cada expresión debe ser el mismo, a no ser que se indique claramente lo contrario y estos términos estén lo suficientemente alejados en el texto.

Composición

Para entender esta falacia es bueno volver a las bases de la lógica formal. En específico una falacia de composición es aquella que considera las características de una parte en específico como pertinentes al todo, en otras palabras, un error en el tipo de inferencia inductiva.

Ejemplo: *Detrás del vidrio se aprecian unas piernas hermosas, seguramente serán de una mujer increíblemente bella.*

No es un problema de que nuestros sentidos nos engañen, sin embargo, no porque alguien manifieste cierta armonía y belleza en alguna parte del cuerpo eso significará necesariamente que su cuerpo es armónico y bello de forma general.

División

Como contraparte de la falacia de composición acá se intenta trasladar el valor del todo —sus características— a una parte en específico. Un silogismo mal construido podría terminar en una falacia de este tipo.

Ejemplo: *África es uno de los continentes más pobres del mundo, mi amigo John que vive en Sudáfrica debe ser muy pobre también.*

Fácil es dejarse llevar por una deducción tan poco respaldada como esta. La condición de todo el continente africano no se expresa necesariamente en cada uno de sus habitantes, en este caso en particular, puede ser que John, precisamente por estar en la zona más industrializada de África, esté totalmente fuera del margen de pobreza. Una deducción de este tipo es demasiado general para gozar de fuerza argumentativa.

Falsa bifurcación

Muchas veces nos encontramos con argumentos que nos obligan de cierta forma a tomar una postura radicalizada respecto de un tema en particular. También, conocida como falso dilema, esta falacia obliga

a tomar una decisión fundamental respecto de un argumento sin dejar espacio a otras soluciones o puntos intermedios.

Ejemplo 1: *¡Aquellos que no estén de acuerdo con marchar junto a nosotros serán considerados parte del enemigo!*

Claramente se ofrece una solución del tipo 'o la espada o la pared' donde cualquier decisión es radicalmente opuesta a la otra y no se consideran matices del tipo "lucharé con ustedes, pero bajo ciertas circunstancias" o "permaneceré neutral en esta guerra". La argumentación es un fenómeno lingüístico tan amplio y flexible que siempre considera resoluciones razonables y variadas para cualquier disyuntiva.

Falsa analogía

Tal como lo expresa su nombre, una analogía mal construida puede falsear el valor de un argumento. No es tan simple como unir ideas de forma creativa para poder sostener un razonamiento particular, es necesario —también— que la equivalencia o semejanza ofrecida infiera la conclusión en base a una relación de características similares.

Ejemplo: *Despenalizar la marihuana, así como lo han hecho los holandeses, terminará con el narcotráfico y la violencia en Latinoamérica.*

Claro, si exhibiéramos los mismos niveles de calidad y equidad en educación, el Estado gozara de un amplio espectro de fiscalización y la calidad de vida fuera al menos similar. Sin embargo, bajo circunstancias tan distintas, un país del 'primer mundo' versus otros que están en vías de desarrollo puede alterar necesariamente la relación y, por ende, generar resultados insospechados. Podríamos decir que no son comparables en lo absoluto y, de esta manera, se falsea la posible conclusión.

Doble estándar

Inaceptable del todo, el argumento contiene dos criterios distintos para juzgar la misma situación.

Ejemplo: *En esta oficina son todos unos flojos, no trabajan y conversan todo el día en los pasillos. Yo prefiero leer así cultivó mi intelecto.*

Particular punto de vista donde la lectura pasa a ser un elemento superlativo por sobre las conversaciones de pasillo en vista a considerar a unos empleados intelectuales por sobre otros flojos. Si el trabajo no necesita de la lectura como elemento fundamental para sus objetivos, esta es tan perjudicial para el desempeño laboral como los paseos y charlas espontáneas. En resumen, si no se está trabajando, todo lo demás tiene similar valor.

Racionalización

Es un tipo de argumentación que desestima la posición contraria poniendo a disposición de la audiencia los aspectos positivos de la posición que se defiende y los negativos de la contraria.

Ejemplo: Es mejor que los niños estén en la casa jugando donde pueden disfrutar en total seguridad y no salgan al parque donde pueden accidentarse o enfermarse con tanta aglomeración.

Sin duda la seguridad del hogar es un punto a favor del control por parte de los padres, pero la socialización y las actividades que se pueden desarrollar al aire libre son tanto o más importantes para el desarrollo saludable del niño. La racionalización es del todo inaceptable si no considera todos los matices.

Vaguedad

¿Es posible aceptar algo que no comprendemos? Definitivamente no. La falacia de vaguedad atenta contra el entendimiento y, por tanto, ofrece conceptos poco definidos que hacen difícil establecer el sentido de lo que se dice. Los horóscopos y las predicciones de ciertos charlatanes son ejemplos clásicos de imprecisión. La claridad está ausente.

Ejemplo: Este gobierno no ha hecho nada contra la delincuencia, es claro que los criminales están al mando.

No queda claro si el término 'criminales' se asocia a los delincuentes y su control de la situación o al gobierno que es la autoridad a cargo. A veces, la vaguedad se utiliza como estrategia argumental para sugerir

lecturas variadas. De todas formas, no pudiendo determinar el sentido primario dado por el autor no podemos avanzar en su evaluación.

Es pertinente entender que esta clasificación acerca de las falacias no es exhaustiva y mucho menos busca ser definitiva en el entendido que el número de procesos falaciosos, aunque finitos, son cuantiosos como para ser registrados en un solo documento. Nuestra opción pedagógica se ha inclinado, por tanto, a aquellas falacias que suelen estar presentes con gran regularidad en el mundo dialógico que nos rodea. El lector ávido de más conocimientos necesariamente buscará y encontrará un número igual o superior de estos especímenes en el afán de reforzar su conocimiento sobre argumentación. Siéntanse en la libertad de añadir a este esfuerzo exploratorio todas esas falacias que puedan ser pertinentes como elementos de aprendizaje para su actividad en particular.

GUÍA DE EJERCITACIÓN 16

Falacias

I. Selección única. ¿A qué tipo de falacia corresponde el ejemplo entregado?

1. Mañana tengo mi examen de grado, seguramente lloverá.

A) Ataque circunstancial. B) Razón irrelevante. C) Genética.

D) Apelar al temor. E) Autoridad de muchos.

2. El diseñador Carlos Cruz comentó ayer en la radio que lo mejor para bajar de peso es andar en patines, por lo tanto, desde ya comienzo con esa práctica.

A) Ataque circunstancial. B) Razón irrelevante. C) Pez rojo.

D) Espantapájaros. E) Autoridad de una persona.

3. Cuando me subí al autobús, ningún hombre me dio el asiento pese a que estoy embarazada, por esto es que sé que no hay hombre lo suficientemente amable.

A) Pendiente resbaladiza. B) Apelar al temor. C) Anfibología.

D) Premisa problemática. E) Generalización apresurada.

4. Los mayores siempre sabemos de lo que hablamos, por lo tanto, si te digo lo que debes hacer, hazlo; Recuerda que soy mayor que tú.

A) Razón irrelevante. B) Petición de principios. C) Espantapájaros.

D) Premisa problemática. E) Generalización apresurada.

5. El gimnasio está lleno de gente obesa, por lo tanto, no sirve para adelgazar.

- A) Petición de principios. B) Falacia de acento. C) Anfibología.
D) Causa falsa. E) Generalización apresurada.

6. Le dije al profesor que es mejor que no me ponga esa calificación, pues mi padre es el director del colegio y seguramente alguien podría ser despedido.

- A) Anfibología. B) Pez rojo. C) Apelar al temor.
D) Causa falsa. E) Envenenar el pozo.

7. Esta mujer se desempeña en el comercio sexual, por ende, no sé si podemos confiar en ella.

- A) Envenenar el pozo. B) Causa falsa. C) Apelar al temor.
D) Misericordia. E) Pregunta compleja.

8. Si me despide, me quedará sin alimentos ni hogar para mi esposa e hijos, quedará toda una familia en la calle.

- A) Envenenar el pozo. B) Causa falsa. C) Apelar al temor.
D) Misericordia. E) Pregunta compleja.

9. La nueva entrenadora no podrá ayudar a los estudiantes a mejorar su condición física ya que exhibe un evidente sobrepeso

- A) Culpable por asociación. B) Inconsecuencia. C) Tradición.
D) Autoridad de muchos. E) misericordia.

10. Pablo, no le creas a ese niño, pues siempre ha sido un mimado y mentiroso.

- A) Culpable por asociación. B) Inconsecuencia. C) Tradición.
D) Autoridad de muchos. E) Descalificación ofensivo o directo.

II. Verdadero y falso. En los siguientes enunciados, debes escoger si la proposición es verdadera (V) o falsa (F) según el ejercicio propuesto. Justifica las falsas.

1. _____ **Tomás es hermano de un peligroso delincuente, no podemos confiar en lo que dice.** El enunciado corresponde a una falacia culpable por asociación derivada de las falacias que afectan los criterios de relevancia.

Justificación:

2. _____ **Compraré el perfume Glamour, pues es el que utilizan las mujeres de alta sociedad.** El enunciado corresponde a una apelación al temor derivada de las falacias que afectan al criterio de suficiencia.

Justificación:

3. _____ **Si no le pones límites a tu hija y la dejas salir tanto, ella no entenderá lo que es el respeto y se relacionará con gente indeseable que la llevará a consumir alcohol y drogas, y para conseguir esto terminará delinquiendo, lo que finalmente la hará terminar en la cárcel.** El enunciado corresponde a una apelación a la autoridad derivada de las falacias que afectan los criterios de aceptabilidad.

Justificación:

4. _____ **Las ballenas y los mamíferos están en peligro de extinción.**
El enunciado corresponde a una falacia de anfibología derivada de las falacias que afectan los criterios de aceptabilidad.

Justificación:

5. _____ **¿Por qué Teresa puede ver y hablar con el Arcángel Gabriel?** El enunciado corresponde a una falacia de causa falsa derivada de las falacias que afectan los criterios de suficiencia.

Justificación:

CAPÍTULO SEIS

Pensamiento crítico

1. ¿De qué hablamos cuando hablamos de pensamiento crítico? 2. Dimensiones del pensamiento crítico.

En esta unidad se entregarán algunas pautas acerca del desarrollo del pensamiento crítico basado en los ejercicios desarrollados durante todo el manual. Saber cómo las actividades argumentativas favorecen el desarrollo del pensamiento crítico y de qué forma ayudarán al lector a entregarle a la actividad dialógica, cualquiera que esta sea, un valor significativo y permanente.

"Pensar es el trabajo más difícil que existe. Quizá sea esta la razón por la que tan pocas personas lo practican"

Henry Ford-(1844-1929)

1. ¿De qué hablamos cuando hablamos de pensamiento crítico?

No existe necesariamente una diferencia formal entre el pensamiento crítico y aquél que no lo es. Sin embargo, las condiciones en que se razona hacen la diferencia de fondo. El proceso de pensamiento crítico busca necesariamente incluir en su desarrollo una serie de elementos o dimensiones para dotarlo de una condición reflexiva superior.

"En términos generales, se puede decir que el pensamiento es un poder de la mente humana mediante el cual esta elabora significaciones con las cuales interpreta su relación con el mundo, con los demás y consigo mismo" (Rojas Osorio, 1999, p.1). Será, entonces, el pensar una facultad propia de la actividad humana y necesaria para el correcto desarrollo del ser humano en sociedad.

Pero como elemento subversivo, es el mismo pensamiento el que nos dota de la capacidad de revisarlo. Un 'meta-pensamiento' será aquel que tiene la facultad de pensarse a sí mismo y someterse al escrutinio y la sospecha sobre su razonabilidad. Será la crítica el momento en que aquellas ideas se ponen en tensión, tanto para advertir su fuerza y/o resistencia así como también, en el caso de resistir los embates de dudas y refutaciones, otorgarle valor.

Esta condición crítica del pensamiento es tanto personal como social —o al menos así debiera serlo— teniendo como propósito hacer de los intercambios dialógicos, en cualquier actividad, discusiones fecundas y resolutivas. "En este examen del proceso del pensamiento, lo criticamos, lo cuestionamos, observamos su proceso y cómo se articulan las distintas dimensiones para que llegue a ser eficaz y creativo" (Rojas Osorio, 1999, p.1).

2. Dimensiones del pensamiento crítico

Basados en la clasificación de Carlos Rojas Osorio¹⁹, la más pedagógica disponible, describiremos cada una de las dimensiones del pensamiento crítico en relación a su alcance y pertinencia en el discurso público.

Dimensión lógica

Es lo que conocemos como nivel formal racional. Las ideas no son efectivas en desorden y menos cuando son totalmente incomprensibles. La primera regla tiene que ver con la corrección formal que permita reconocer un pensamiento como válido y, por tanto, portador —en potencia— de razón. El orden primordial en las ideas quedará determinado, no importando el lenguaje, por la sintaxis.

Las proposiciones serán la base del pensamiento lógico tomando la forma de oraciones que afirman o niegan algo, desde allí comienza el conocimiento, ya sea adhiriendo o rechazando aquellas ideas de manera fundada, por ejemplo, considerándose inapropiada la contradicción dentro del proceso racional. Estructuras como la deductiva e inductiva serán fácilmente reconocibles en tanto forma, ya que ofrecen una solución reconocida —lógica— para determinar el valor de un razonamiento.

Será, entonces, la estructura de los raciocinios y la validez asociada la que constituirá esa dimensión. Tendremos, desde luego, que poder reconocerlas y establecer desde allí su validez primera. Las leyes de la lógica ayudarán a distinguir un pensamiento útil de una elucubración innecesaria, en caso de violarse esta regla podremos advertir que nos encontramos, por ejemplo, ante un proceso falacioso.

¹⁹ Rojas Osorio, natural de Puerto Rico, es Doctor en Filosofía de la Universidad de Puerto Rico en Humacao. En este capítulo trabajaremos en su artículo: *¿Qué es pensamiento crítico? Sus dimensiones y fundamento históricos - filosóficos*, 1999.

Reconoceremos, de esta manera, la dimensión lógica en el orden y la estructura de pensamiento existente ¿Se entiende? ¿Es el orden apropiado? ¿Es lógico?

Dimensión sustantiva

Se refiere esta dimensión al contenido de las ideas que son expresadas en el proceso de pensamiento. Aquellos significados dados por el consenso social y sedimentados en el lenguaje componen el mundo completo de significaciones a considerar en el proceso de pensamiento. En otras palabras, todo lo que podemos pensar ya ha sido precedido por la relación entre la representación (lenguaje) y lo representado (realidad) y desde allí construimos nuestro imaginario social.

Se incluyen —también— los juicios normativos y los valorativos, ya que se desprenden de aquello a lo cual la sociedad otorga sentido. La ciencia, por ejemplo, como toda disciplina del saber humano, otorga sus propias significaciones al momento de aprehender la realidad, construyendo una serie de significaciones que siguen una normativa definida mejor conocida como método científico.

Si la sintaxis es el objeto primordial de la dimensión lógica, será la semántica la base de la dimensión sustantiva. Si la sintaxis le da validez a un argumento, la semántica le brinda el grado de razonabilidad, lo verdadero o lo falso para un grupo determinado. Podremos advertir la dimensión sustantiva si somos capaces de explicar el significado de las ideas ¿Qué se dice? ¿Qué significa?

Dimensión dialógica

Los pensamientos generalmente conviven en perfecto movimiento, se desarrollan y revisan una y otra vez mediante el diálogo en cualquiera de sus formas, ya sea un texto, un debate o una conversación.

Esta dimensión en específico le da al pensamiento crítico su forma reconocible, ya que una idea que es capaz de resistir el proceso dialógico estará muy bien encaminada hacia la razón. Si supera un diálogo, crece y se hace más fuerte.

La realidad es mucho más compleja de lo que creemos, por tal razón, los diferentes puntos de vista son dificultades —y oportunidades en potencia— que un buen comunicador debe atravesar a la hora de establecer sus ideas. Será la interacción la que proporcione una especie de 'prueba' de lógica y sentido para poder establecer nuestros puntos de vista y además reconocer los de otros. Esto último, implicará también la capacidad que tenemos de considerar el pensamiento de los demás como referencia para una buena argumentación.

Solo el hecho de entender que las personas no recuperamos la misma información que nos rodea para utilizarla en la argumentación nos sugiere una señal de atención para considerar otras ideas en vista de reforzar las nuestras.

Dimensión contextual

La RAE²⁰ (2001) define la palabra 'contexto' en su primera acepción como "Entorno lingüístico del cual depende el sentido y el valor de una palabra, frase o fragmento considerados" y en su segunda acepción como " Entorno físico o de situación, ya sea político, histórico, cultural o de cualquier otra índole, en el cual se considera un hecho". La primera característica radica en el lenguaje y, por tanto, los hablantes en específico. La segunda, acerca de las condiciones externas que pudieran incidir en las lecturas que hacemos de la realidad.

Todo sucede bajo un contexto definido, un escenario donde las ideas refuerzan o debilitan su valor. La sociedad como tal ofrece contexto específicos en todo ámbito, desde lo cultural y propio de cada comunidad, a aquello más estandarizado que ofrece el saber científico. Sin estas referencias, nuestras ideas carecerían de pertinencia y, por ende, serían difícilmente persuasivas. Conocer lo que nos rodea y argumentar en relación a aquellas estructuras de la realidad reconocibles nos proporcionan mayores posibilidades de ser eficaces a la hora de

²⁰ Real Academia Española. (2001). Contexto. En Diccionario de la lengua española (22.a ed.). Recuperado de <http://lema.rae.es/drae/?val=contexto>

defender o cuestionar una idea. No existen ideas disociadas de la realidad circundante.

Debemos considerar —también— que lo que se conoce como tradición hermenéutica²¹ pone en relevancia el hecho de que nunca estamos fuera del lenguaje y, de este modo, nuestro primer contexto, el más inmediato, será precisamente aquello que podemos interpretar mediante el lenguaje y, por tanto, distinguir como real.

En palabras simples, fácilmente aceptamos las cosas que bajo cierto entorno —el que conocemos— tienen sentido y, probablemente, en otro sean absolutamente inaceptables. Las preguntas claves serán ¿Cuál es la referencia? ¿Bajo qué entorno estas ideas son aceptables?

Dimensión pragmática

Recapitemos. Si la dimensión lógica se basa en la relación propia entre los signos y la dimensión sustantiva en la relación de estos con el mundo, la dimensión pragmática es la relación entre signos y las personas que los ocupan. Esa relación es la que impulsa a las personas a darle propósito y vida a las ideas mediante la acción.

El pensamiento meramente teórico, sin repercusión en lo real, carece de una dimensión extraordinaria que es su posibilidad de acción y cambio. Cuando el pensamiento se hace cargo de la acción toma el relieve necesario para poder ser útil en lo humano y por extensión en lo social.

El pensamiento crítico estará relacionado con las circunstancias en las cuales se desarrolla y además será el catalizador de las acciones que expresen en el hecho, aquello sobre lo cual se razona. La sospecha será ¿Para qué reflexionamos? ¿Qué logramos con pensar así? ¿Cómo se expresan estas buenas ideas en lo real?

²¹ En la filosofía de Hans-Georg Gadamer, teoría de la verdad y el método que expresa la universalización del fenómeno interpretativo desde la concreta y personal historicidad.

Necesariamente el producto —y no la sumatoria— de todas las dimensiones, acá explicadas, transforma un pensamiento común en aquel que posee un valor agregado capaz de poder generar cambios en lo real desde la reflexión de calidad fundada en cada uno de sus principios. A continuación, analizaremos un argumento desde la perspectiva crítica.

Ejemplo: *"La educación debe ser gratuita y de acceso universal, ya que esto asegura la correcta igualdad en derechos para todos los habitantes y evita que solo los que tienen dinero puedan alcanzar ciertas áreas profesionales directivas que condicionan a la larga el desarrollo de un país"*

El caso anterior, recuperado de las extensas discusiones acerca de la educación gratuita en Chile nos servirá para ilustrar como se articulan, en la medida justa, cada una de las dimensiones del pensamiento crítico.

Dimensión lógica: Estamos frente a una proposición afirmativa "La educación debe ser gratuita y universal" que ofrece una inferencia legítima que va desde las dos razones, llegando a la conclusión sin contradicción. La argumentación es del tipo 'coordinada',²² ya que las razones que se esgrimen son interdependientes y juntas ofrecen mayor fuerza argumentativa.

R1. "Todos tenemos igualdad de derechos".

R2. "El acceso a la educación restringido al poder económico deja a parte de la población fuera de ciertas áreas directivas".

C. "La educación debe ser gratuita y de acceso universal".

La relación R1+C, es del tipo de deductivo y aparece como un entimema de segundo orden, así entonces si "Todos somos iguales en derecho", entenderemos que "La educación es un derecho" (Premisa

²² Ver Capítulo II, 5. La argumentación y su organización formal: argumentos únicos, múltiples, coordinados y subordinados.

omitida), por lo tanto, "la educación debe ser gratuita y de acceso universal (es decir, implícitamente, un derecho sin restricciones)".

La relación R2+C, muestra un argumento único que tampoco procura contradicción formal alguna, ya que en vista de corregir una restricción —el acceso a la educación— se concluye precisamente con el acceso "gratuito y de acceso universal".

Dimensión sustantiva: El caso propone conceptos reconocibles para reflexionar acerca de la tesis en cuestión. Las palabras utilizadas están directamente relacionadas con el sentido que se intenta proporcionar, puesto que estamos frente a un acto de habla complejo que busca 'justificar' mediante razones concretas el acceso gratuito y universal a la educación.

En suma, no existe discrepancia alguna respecto a su utilización tanto en la dimensión locutiva como ilocutiva. En la medida que entendemos lo que se expresa podemos luego emitir juicios valorativos respecto de la aceptabilidad o no de la tesis. Si conocemos el idioma y las palabras que lo componen, el sentido descansará —como en este caso— en su correcta utilización.

Dimensión dialógica: Aunque en el caso no podemos advertirla de forma evidente, sí podemos asegurar que discusiones como esta han crecido —en calidad— en el transcurso de los años, ya que han sido sometidas a la revisión constante y la crítica social en medios de comunicación y organizaciones de educación.

La población, cada vez más informada, es capaz de intervenir en los juicios de otros haciendo que los mejores —aquellos que ofrecen un fundamento superior— prevalezcan y enriquezcan la discusión. Sin ir demasiado lejos, los textos —como este y otros— son capaces de fomentar un diálogo bastante dinámico con el lector lo que favorece la reflexión crítica sobre la actividad y, por extensión, sobre la misma conceptualización que aquí se ofrece.

Dimensión contextual: El ejemplo, así como lo esboza la bajada, se refiere a la discusión sobre gratuidad universal de la educación en Chile —situación que no existe al momento de ser escrito este libro— por tanto, y bajo esas circunstancias, esta opinión se hace urgente y necesaria. Este debate ha tomado la agenda pública con mucha fuerza luego de fracasado el modelo mercantil de educación y ante la frustración de grandes masas de jóvenes que ven sus sueños coartados por las posibilidades económicas de sus familias, todo esto en base a la información que proporciona el entorno socio-político.

Desde el punto de vista lingüístico, conceptos como 'gratuito' y 'calidad' no son precisamente elementos que conviven en el modelo de mercado, al menos en países en vías de desarrollo, por lo tanto, refieren a un cambio de paradigma radical. Si a eso se le suma que ambos conceptos refieren a la 'educación' y los 'derechos' el cambio se hace aún más urgente en un país donde la democracia es la forma de gobierno.

Dimensión pragmática: Desde el año 2006 las ideas referentes a la mejora de la educación y su acceso igualitario en Chile dejaron de ser un reclamo formal sin repercusión política alguna para avanzar hacia la acción. Las movilizaciones secundarias lograron modificaciones importantes en la ley de educación imperante, situación imposible de pensar hasta ese momento.

Más tarde, y en conjunto con los estudiantes universitarios y otras instituciones, el movimiento estudiantil ha crecido en número y respaldo social y ha sido capaz de integrar, no sin grandes críticas, a varios de sus representantes en el poder legislativo para desde allí mantener la expectativa en vista de un cambio global. Lo pragmático se ve entonces reflejados en la implementación de aquellas ideas de cambio que configuraron un nuevo escenario político y social, siendo capaces de instalarse en la legitimidad del sistema y desde allí modificar la realidad.

GUÍA DE EJERCITACIÓN 17

Pensamiento crítico

I. Desarrollo. Realiza para cada uno de los textos entregados un análisis de la forma en que opera las diversas dimensiones del pensamiento crítico.

1.

Fue publicada en 1963 y ya nada fue como antes, Rayuela, la laberíntica y fantástica historia de Oliveira y La Maga deambulando por París, que catapultó el genio del escritor argentino Julio Cortázar para transformarlo en valor universal, sigue generando fascinaciones y lecturas admiradas, las que se agigantan con los 100 años de su nacimiento que se cumplen hoy martes.

Jorge Letelier. **Diario La Tercera.**

Dimensión lógica:

Dimensión sustantiva:

Dimensión dialógica:

Dimensión contextual:

Dimensión pragmática:

2.

En un comunicado, el Ministerio egipcio de Exteriores dijo que para “preservar las vidas de los palestinos y parar el derramamiento de sangre, Egipto ha llamado a ambas partes para que establezcan un alto el fuego completo y recíproco”.

En Paralelo al cese de las hostilidades, el acuerdo estipula también la apertura de los pasos fronterizos entre Gaza e Israel de forma que permita la aceleración de la introducción de ayuda humanitaria y del material para la reconstrucción de la Franja.

El pacto también permite que los pescadores palestinos puedan faenar en un radio de seis millas en torno a sus costas.

EFE. **Diario La Tercera.**

Dimensión lógica:

Dimensión sustantiva:

Dimensión dialógica:

Dimensión contextual:

Dimensión pragmática:

3.

Con frecuencia leemos y escuchamos que alguien, después de haber agredido u ofendido a otra persona, termina disculpándose públicamente, con mayor o menos sinceridad. Ocurre en el ámbito judicial, en el fútbol, en la vida diaria y, claro, también en las altas esferas políticas y diplomáticas. Un reciente título de La Tercera, del 1 de agosto, dice: “CIA pide disculpas por haber espiado al Senado de EE.UU.”. El lector Walter Baliero, que es corrector de textos y estilo, señala que en este caso no es correcto pedir disculpas, sino ofrecer disculpas. Indica “si se piden disculpas se le está diciendo al ofendido o agredido que sea él quien se disculpe”.

Ricardo Hepp. **Diario La Tercera.**

Dimensión lógica:

Dimensión sustantiva:

Dimensión dialógica:

Dimensión contextual:

Dimensión pragmática:

SOLUCIONARIO

Guía de ejercitación 1

Discurso argumentativo y otras formas comunes

I. Selección única. Lee con atención los enunciados propuestos y responde correctamente escogiendo la alternativa correcta.

Pregunta: 1

Alternativa: A

Defensa: El texto presenta estructura de narración al relatar un acontecimiento—lo que le ocurre al personaje —en un periodo de tiempo determinado —tres meses después de estar en la cordillera— en un espacio — se puede inferir que una casa, pues señala que el lugar contiene cocina y depósito de herramientas—.

Pregunta: 2

Alternativa: D

Defensa: El texto expositivo es aquel que explica al receptor sobre algún tema. En el discurso presentado se exponen las consecuencias a propósito de la dificultad para conciliar el sueño, cumpliendo así con la estructura de este tipo de discurso.

Pregunta: 3

Alternativa: C

Defensa: El texto presentado señala las características del texto descriptivo en su forma más esencial.

Pregunta: 4

Alternativa: B

Defensa: Si mi propósito es el convencer a un público de un asunto determinado, necesariamente debo utilizar un discurso argumentativo, pues es este el que busca la persuasión o el convencimiento en su discurso.

Pregunta: 5

Alternativa: C

Defensa: La alternativa A y D se descartan, pues se refiere a la explicación de características y esto es propio de la descripción; La alternativa B hace alusión al discurso argumentativo; la alternativa D se refiere al discurso dialógico; La opción E es desechada, pues el texto no hace lo que allí se apunta. La alternativa correcta, por lo tanto, es C, ya que hace señala una característica fundamental del texto expositivo que es que el emisor informa sobre un tema en el cual él tiene mayor conocimiento que el receptor.

Pregunta: 6

Alternativa: C

Defensa: La única opción que relaciona adecuadamente al tipo de texto con su propósito comunicativo es la opción C. En la alternativa A se menciona el texto descriptivo uniéndolo con el propósito comunicativo de explicar, siendo este característica fundamental del discurso expositivo; La alternativa B relaciona el texto instructivo con la interacción comunicativa, siendo esta el propósito comunicativo del discurso dialógico; La alternativa D, texto narrativo, se une con la expresión de sentimientos, siendo esta propia del género lírico. Por tanto, la alternativa correcta es C al relacionar el tipo de texto argumentativo con sus **dos intenciones fundamentales, convencer y persuadir.**

Pregunta: 7

Alternativa: C

Defensa: Si bien el texto presentado se enmarca dentro de lo narrativo, prioriza en él la descripción de un lugar —un mundo, su casa. Por tanto la alternativa correcta es la C, discurso descriptivo.

Pregunta: 8

Alternativa: D

Defensa: La alternativa D es la única que defiende la idea propuesta en el texto de manera fundamental (en caso de accidente), pues las otras opciones hacen alusión a otras consideraciones, ya sea que no están expresadas en el enunciado o que alcanzan el carácter de lo emotivo.

Pregunta: 9

Alternativa: E

Defensa: El texto presenta característica como la colaboración entre interlocutores de forma en que el discurso se desarrolla en una interacción entre hablante y oyente, particularidad propia del discurso dialógico.

Pregunta: 10

Alternativa: D

Defensa: El texto en cuestión presenta características fundamentales del discurso instructivo como el planteamiento de instrucciones —anota tu respuesta, cotéjala, etc.— por tanto la alternativa correcta es la opción D, discurso instructivo.

Guía de ejercitación 2

Teorías de los actos de habla

Tipos de actos de habla y sus dimensiones

Actos de habla directos, indirectos e implícitos y su relación con la argumentación

I. Verdadero y falso. En los siguientes enunciados debes escoger si la proposición es verdadera (V) o falsa (F) según el texto leído. Justifica las falsas.

Pregunta: 1

Solución: F

Defensa: Invitar, ordenar y preguntar son actos de habla directivo, pues busca que el otro haga algo.

Pregunta: 2

Solución: F

Defensa: Actos como jurar son característicos de un acto de habla compromisorio, en donde el emisor busca crear lazos de compromiso con su interlocutor.

Pregunta: 3

Solución: V

Defensa: El acto de habla declarativo es aquel que puede cambiar el estado del estado legítimo de las cosas; el declarar inocente calza dentro de esta descripción (subentendiendo que se tiene el imperio para declarar la inocencia).

Pregunta: 4

Solución: F

Defensa: Saludar, felicitar, quejarse, dar condolencias y agradecer son actos de habla expresivos, pues el emisor comparte su estado de ánimo y apela a sentimientos y emociones.

Pregunta: 5

Solución: V

Defensa: La dimensión locutiva es el acto físico en sí, en cambio, la dimensión ilocutiva se refiere a palabra en concreto que se utiliza para la designación del acto locutivo, entonces si decimos adiós —acto ilocutivo—, el acto locutivo será la palabra que conocemos para despedirnos.

II. Selección única y múltiple. Lee con atención los enunciados propuestos y responde correctamente escogiendo la alternativa correcta.

Pregunta: 1

Alternativa: D

Defensa: El expresar sentimientos o estados de ánimo corresponden a un acto de habla expresivo, el enunciado hace referencia a ese tipo de expresiones, por tanto, la alternativa correcta es la D.

Pregunta: 2

Alternativa: B

Defensa: El acto de habla asertivo es aquel que tiene como objetivo afirmar, corregir o negar algo, la opción B “El lápiz que usas no es verde” afirma con grado de convicción que un objeto no es algo. Podríamos pensar que la opción C cae dentro de un acto asertivo, pero debemos comprender que la intención comunicativa fundamenta de ¡Estoy feliz! es expresar el sentimiento de felicidad que siente el emisor.

Pregunta: 3

Alternativa: D

Defensa: Las alternativas A, B, C y E presentan un acto de habla directo, pues expresan de manera explícita lo que se desea que el interlocutor sepa, en cambio la opción D, requiere que el receptor del mensaje interprete algo, en este caso que él también será despedido.

Pregunta: 4

Alternativa: E

Defensa: I, pues la oración subrayada expresa un acto de habla asertivo al asegurar que no existe duda sobre algo; II, pues se presenta un acto de habla directivo al solicitar algo “te solicito a nombre del amor...”; III, ya que la expresión ¡qué felicidad enorme! es un acto de habla expresivo, pues el emisor expresa lo que siente, por tanto, I, II y III son correctas.

Pregunta: 5

Alternativa: B

Defensa: La intención del enunciado propuesto es que alguien no permita algo, por tanto se está solicitando una acción, correspondiendo esto a un acto de habla directivo, alternativa B.

Guía de ejercitación 3

Qué es un argumento

Qué no es un argumento

I. Términos pareados. A continuación encontrarás dos columnas A y B. Los enunciados de la columna A corresponden a puntos de vista y los enunciados de la columna B corresponde a razones. Debes anotar

en el espacio correspondiente de la columna A, el número que corresponde de la columna B para que el punto de vista y la razón puedan conformar un argumento.

A	B
Punto de vista	Razón
1. Fumar es perjudicial para la salud	porque puede producir enfisema pulmonar y cáncer.
2. El sueño fortalece la creatividad	porque contribuye a reorganizar recuerdos y esto permite producir ideas innovadoras.
3. Me sacaré buena calificación en el examen	porque manejo muy bien los contenidos
4. La memoria es como el mal amigo	porque cuando más falta te hace, te falla.
5. Bueno es que haya ratones	para que no se sepa quién se come el queso.
6. Iría al cine	pero tengo otras cosas que hacer.
7. Hablaría con ella	pero tu mamá no escucha razones.
8. Comer en exceso es perjudicial para la salud	porque puede producir trastornos gástricos, hepáticos y vasculares.
9. Ganaré esta maratón	porque me estoy preparando desde hace meses.
10. El estudiante está muy estresado	porque ha tenido mucho que estudiar.

II. Completar. A continuación se presenta una serie de puntos de vista, tu labor es crear alguna razón para lo propuesto de manera que el enunciado funcione como argumento.

Rúbrica para evaluar las razones creadas.

Descriptorios

Óptimo: La razón creada está 100% conectada con el punto de vista y, por tanto, funciona como argumento.

En proceso: La razón creada está conectada con el punto de vista, pero el argumento no es del todo relevante.

Deficitario: La razón creada está alejada del punto de vista propuesto, por tanto, el argumento no funciona como tal.

Guía de ejercitación 4

Argumentar v/s demostrar

I. **Escoger.** Para probar este punto, usted necesita argumentar o demostrar:

Pregunta: 1

Solución: Demostrar.

Defensa: Se debe demostrar, pues es necesario —para saber si el automóvil recorre 15 kilómetros por litro— evidenciar el hecho, constataándolo a través de nuestros sentidos.

Pregunta: 2

Solución: Argumentar.

Defensa: Es necesario presentar diversas razones para convencer que la lectura incrementa el vocabulario, una constatación concreta a través de los sentidos puede no ser suficiente para convencer a alguien de esto.

Pregunta: 3

Solución: Argumentar.

Defensa: Para determinar que alguien es el mejor en algo se deben entregar razones suficientes, relevantes y aceptables, por tanto, la de-

mostración —a través de los sentidos— puede solo determinar la supremacía en cierto tiempo determinado, no así, a través de toda la historia.

Pregunta: 4

Solución: Demostrar.

Defensa: El hervir agua es un hecho concreto, por tanto, se puede evidenciar a través de los sentidos y es la demostración la que nos permite constatar este hecho.

Pregunta: 5

Solución: Demostrar.

Defensa: La experiencia a través de los sentidos es la que nos permite la demostración de que una gaseosa A aporta el doble de calorías que una gaseosa de marca B.

Pregunta: 6

Solución: Argumentar.

Defensa: La demostración en el caso de este punto de vista o tesis, podría remitirse a tan solo una realidad en particular, por tanto, es necesario entregar argumentos suficientes, relevantes y aceptables para convencer a alguien sobre el tema en cuestión.

Pregunta: 7

Solución: Demostrar.

Defensa: El color verde de las plantas es producido por la clorofila y es el empirismo lo que nos lo ha permitido constatar esto.

Pregunta: 8

Solución: Demostrar.

Defensa: Es la constatación empírica la que ha permitido evidenciar que el consumo de cigarrillos es causante del enfisema pulmonar.

Pregunta: 9

Solución: Argumentar.

Defensa: Que un niño no obtenga la máxima calificación puede deberse a diversos motivos y no necesariamente a que sea un pésimo estudiante, por tanto, si quiero convencer a alguien de esto, es necesario que presente razones suficientes, pues la demostración se hace inviable en este caso.

Pregunta: 10

Solución: Demostrar.

Defensa: Para constatar que el detergente X remueve todas las manchas, solo debemos utilizarlo, es decir, podemos evidenciarlo a través de la vista —de los sentidos—.

Guía de ejercitación 5

Persuadir y Convencer

Explicar y Justificar

I. Verdadero y falso. En los siguientes enunciados debes escoger si la proposición es verdadera (V) o falsa (F) según el texto leído. Justifica las falsas.

Pregunta: 1

Solución: V

Defensa: El enunciado planteado es verdadero, pues es Carlitos quien lanza la pelota que quebró el jarrón, por tanto, él es la fuerza, la causa eficiente, es decir el agente.

Pregunta: 2

Solución: F

Defensa: El enunciado anterior es falso, pues el mantener una vida saludable es la finalidad del por qué se corre, es lo que se intenta conseguir, la meta, por tanto, la explicación es final y no por forma.

Pregunta: 3

Solución: V

Defensa: El enunciado es verdadero, pues justificar —como sabemos— es el ejercicio de dar razones precisamente donde no existe un consenso en la tesis; en la expresión analizada Juan Pablo da razones para justificar su ausencia al examen, claramente no hay un acuerdo previo para que él faltara y por eso le es necesario dar este discurso al profesor.

Pregunta: 4

Solución: F

Defensa: Fernanda justifica el motivo de su llegada de madrugada ante su padre, pues seguramente comprende que esa no es una conducta aceptada por su progenitor.

Pregunta: 5

Solución: F

Defensa: El hecho de que a Natalia le guste el helado porque es de chocolate, corresponde a una causa material; Recordemos que este tipo

de causa es la que constituye concretamente el fenómeno en cuestión, es decir, la sustancia misma, en este caso, el que sea de chocolate.

Pregunta: 6

Solución: F

Defensa: El enunciado es falso, corresponde a la causa formal, pues que una pieza calce perfectamente en un rompecabezas se debe a su forma; la causa formal es precisamente esto, que la forma define a la materia.

Pregunta: 7

Solución: V

Defensa: El enunciado es verdadero, pues evidentemente Fernanda no está de acuerdo con que Francisca se gaste todo su dinero, por tanto Francisca, a través de ciertas razones, intenta justificar su comportamiento.

Pregunta: 8

Solución: F

Defensa: La explicación corresponde a una causa agente, pues hay alguien —Ítalo— quien actúa como agente y que hace que la guitarra suene.

Pregunta: 9

Solución: F

Defensa: La explicación corresponde a una causa final, pues acabar con el lucro es la finalidad para que el gobierno aprobara el proyecto de educación.

Pregunta:	10
------------------	----

Solución: V

Defensa: El enunciado es verdadero, pues los obreros funcionan como agente para que el edificio se terminara a tiempo.

Guía de ejercitación 6

La argumentación y su organización formal: argumentos únicos, múltiples, coordinados y subordinado.

I. Selección única. Lee con atención los enunciados propuestos y responde correctamente escogiendo la alternativa correcta.

Pregunta:	1
------------------	---

Alternativa: A

Defensa: El argumento único es aquel en donde se entrega un solo argumento para apoyar el punto de vista. En el ejercicio, la expresión “Julián aprobó su examen” es el punto de vista el cual se apoya en un único argumento que es que él estudió desde el inicio del semestre.

Pregunta:	2
------------------	---

Alternativa: C

Defensa: En el ejercicio propuesto, argumentos como siempre te ayuda en las tareas, todos los días te recibe con una sonrisa, te anima cuando estés triste, etc. funcionan de manera horizontal y en conjunto refuerzan la tesis. Esto es lo que hace precisamente el tipo de argumento coordinado.

Pregunta:	3
------------------	---

Alternativa: B

Defensa: El cáncer, apoplejía, enfisema pulmonar, entre otras enfermedades, se presentan como argumentos alternativos e independientes

para apoyar la razonabilidad de la tesis que se intenta probar, en este caso que no se debe fumar. Por tanto, se trata de un tipo de argumento múltiple.

Pregunta: 4

Alternativa: D

Defensa: En el ejercicio propuesto, se presenta una cadena de respaldo— que la persona se fatigue y asfixie...— para la razón dada, por tanto, se trata de un tipo de argumento subordinado en donde la cadena de respaldo amplía la defensa de manera vertical para hacerla irrefutable.

Pregunta: 5

Alternativa: A

Defensa: Se presenta una razón única “debido a su bajo costo” para apoyar el punto de vista “El pan es el alimento más consumido en el mundo”.

Pregunta: 6

Alternativa: D

Defensa: La expresión “ya que el flujo de oxígeno del cerebro aumenta” funciona como cadena de respaldo para el argumento basal “mejora la capacidad de aprendizaje...”, por tanto, estamos en presencia de un tipo de argumento subordinado.

Pregunta: 7

Alternativa: B

Defensa: Los argumentos dados funcionan de forma vertical e independiente para apoyar el punto de vista, por tanto estamos en presencia de un tipo de argumento múltiple.

Pregunta: 8

Alternativa: C

Defensa: Todas las razones dadas para considerar a The Beatles como la banda más importante de toda la historia entregan mayor fuerza argumentativa para defender el punto de vista. Tal vez una sola razón no es suficiente para considerar la conclusión, pero todas coordinadas hacen que el punto de vista sea difícil de derribar.

Pregunta: 9

Alternativa: C

Defensa: Los tres argumentos presentados de forma independiente pueden resultar débiles para la defensa del punto de vista, pero al trabajar de manera coordinada realizan una carga argumental más sólida. Por tanto, es un tipo de argumento coordinado.

Pregunta: 10

Alternativa: B

Defensa: El ejercicio propuesto presenta un tipo de argumento subordinado, ya que existe una cadena de respaldo —pues de pequeño perdió un dedo...— que apoya al argumento basal —le teme a todos los animales—.

II. Desarrollo. A partir de los siguientes enunciados crea un tipo de argumentación única, múltiple, coordinado y subordinado.

Rúbrica para evaluar lo solicitado.

Descriptor: Coherencia entre punto de vista y argumento

Óptimo: La razón creada está 100% conectada con el punto de vista y, por tanto, funciona como argumento.

En proceso: La razón creada está conectada con el punto de vista, pero el argumento no es del todo relevante.

Deficitario: La razón creada está alejada del punto de vista propuesto, por tanto, el argumento no funciona como tal.

Descriptores: Tipos de argumentos

Óptimo: La razón creada cumple a cabalidad con la estructura dada para los tipos de argumentos, ya sea única, múltiple, coordinada o subordinada.

En proceso: La razón creada cumple medianamente con la estructura dada para los tipos de argumento, confundiendo alguno de los parámetros.

Deficitario: La razón creada no cumple con la estructura de los tipos de argumentos, confundiéndolos totalmente.

Guía de ejercitación 7

Modos de razonamiento: De las teorías a los esquemas argumentales

Lógica en la argumentación: Una observación necesaria

Razonamiento deductivo: El silogismo

I. Verdadero y falso. En los siguientes enunciado debes escoger si la proposiciones verdadera (V) o falsa (F) según el texto leído. Justifica las falsas.

Pregunta:	1
------------------	---

Solución: F

Defensa: El enunciado se corresponde con la forma todo S es P, por tanto es de designación universal afirmativo de tipo A.

Pregunta: 2

Solución: V

Defensa: El enunciado se corresponde con la forma todos los S no son P de tipo E, por tanto, de designación universal negativo.

Pregunta: 3

Solución: F

Defensa: El enunciado se corresponde con la forma algún S no es P de tipo O, por tanto, de designación particular negativo.

Pregunta: 4

Solución: F

Defensa: El enunciado se corresponde con la forma algún S es P de tipo I, por tanto, de designación particular afirmativo.

Pregunta: 5

Solución: V

Defensa: El enunciado es correcto, pues se corresponde con la forma todo S es P de tipo A, por tanto, de designación universal afirmativo.

II. VÁLIDO o INVÁLIDO. Lee con atención los enunciados propuestos y en cada caso indica si el silogismo es válido o inválido. En el caso de que consideres que es inválido justifica tu respuesta.

Pregunta: 1

Solución: Inválido.

Defensa: Que algunos pacientes del médico sean deportista y algunos deportistas sean niños, no significa que, necesariamente, el médico tenga pacientes que sean niños, no existe relación directa.

Pregunta: 2

Solución: Válido.

Defensa: El silogismo es válido, pues que algunos músicos de esta ciudad sean mujeres y que todas las mujeres sean guitarristas, necesariamente lleva a la conclusión que si hay mujeres en la ciudad son guitarristas.

Pregunta: 3

Solución: Inválido.

Defensa: Que algunos hombres de esta ciudad sean jóvenes da la posibilidad de que también haya adultos. Ahora, que todos los jóvenes sean vegetarianos, quiere decir que no existe joven que no lo sea, pero esto no asegura que todos los vegetarianos de la ciudad sean hombres, pues los jóvenes pueden ser mujeres y también existe la posibilidad de que haya adultos que también sean vegetarianos.

Pregunta: 4

Solución: Inválido.

Defensa: Que algunos gatos de esta casa beban leche a menudo y que todos los gatos que beben leche a menudo duerman mucho, deja ver que existen otros gatos de esta casa que no duermen mucho, pues no beben leche a menudo.

Pregunta: 5

Solución: Válido.

Defensa: Si todos los genios tienen algo de locura y algunos músicos son genios, quiere decir que existen algunos músicos que tienen algo de locura.

Guía de ejercitación 8

Más cerca del habla natural: El entimema

Razonamiento inductivo: Lo probable

I. Selección única. En los siguientes ejercicios debes reconocer el tipo de entimema presente en el enunciado.

Pregunta: 1

Alternativa: B

Defensa: Está ausente la premisa menor.

Pregunta: 2

Alternativa: A

Defensa: Está ausente la premisa mayor.

Pregunta: 3

Alternativa: A

Defensa: Está ausente la premisa mayor.

Pregunta: 4

Alternativa: C

Defensa: Está ausente la conclusión.

Pregunta: 5

Alternativa: B

Defensa: Está ausente la premisa menor.

II. SELECCIONA. En los siguientes ejercicios debes seleccionar la premisa faltante más adecuada para el entimema propuesto.

Pregunta: 1

Alternativa: B

Defensa: “Estas canciones son de Luis Miguel” funciona como premisa menor. Las otras alternativas no cumplen con la estructura correspondiente.

Pregunta: 2

Alternativa: A

Defensa: “Ningún gato puede comer limones” funciona como premisa mayor, las otras alternativas no aportarían para que el silogismo se logre.

Pregunta: 3

Alternativa: A

Defensa: Solo con la alternativa A el silogismo se cumple, pues la alternativa B lo contradice y la alternativa C se aleja de su lógica.

Pregunta: 4

Alternativa: C

Defensa: La alternativa C funciona como la conclusión, es el por lo tanto de las dos premisas anteriores.

Pregunta: 5

Alternativa: B

Defensa: La alternativa B funciona como premisa menor y es la única que se ajusta con la estructura para que se logre el silogismo.

Guía de ejercitación 9

Los esquemas argumentativos: Definición

Pragma-dialéctica: Esquemas sintomático-analógico-instrumental

I. Selección única. En los siguientes ejercicios debes reconocer el tipo de esquema argumentativo utilizado.

Pregunta: 1

Alternativa: B

Defensa: El esquema argumentativo utilizado en el ejercicio es el analógico, al enfrentar la no violencia y la cobardía.

Pregunta: 2

Alternativa: B

Defensa: El esquema argumentativo utilizado en el ejercicio es el analógico, se comparan las realidades de Bogotá y Ciudad de México con la de Santiago.

Pregunta: 3

Alternativa: A

Defensa: El esquema argumentativo utilizado en el ejercicio es el sintomático, pues se menciona las náuseas — que actúan como síntoma— para asegurar que Andrea está embarazada.

Pregunta: 4

Alternativa: C

Defensa: El esquema argumentativo utilizado en el ejercicio es el instrumental. Las causas son la arquitectura y ambiente que cautivan y la oferta de vuelos económicos.

Pregunta: 5

Alternativa: B

Defensa: El esquema argumentativo utilizado en el ejercicio es el analógico, se compara una tradición política de Inglaterra con la de “nuestros políticos”.

Pregunta: 6

Alternativa: C

Defensa: El esquema argumentativo utilizado en el ejercicio es el instrumental. Enunciados como que los jugadores más exitosos lo practican, los auspiciadores y que es cubierto por los medios de comunicación masivos, funcionan como causas del por qué el béisbol es en USA el deporte más importante.

Pregunta: 7

Alternativa: C

Defensa: El esquema argumentativo utilizado en el ejercicio es el instrumental, pues se presentan las causas del por qué la educación romperá el círculo vicioso que se ha formado al ser un bien de consumo.

Pregunta: 8

Alternativa: C

Defensa: El esquema argumentativo utilizado en el ejercicio es el instrumental. Se muestra al sistema binominal como el causante los problemas de representatividad que se acontecen en el Congreso.

Pregunta: 9

Alternativa: A

Defensa: El esquema argumentativo utilizado en el ejercicio es el sintomático, pues la apatía y la insensibilidad aparecen como síntomas de que Pablo está fumando marihuana.

Pregunta:	10
------------------	----

Alternativa: B

Defensa: El esquema argumentativo utilizado en el ejercicio es el analógico, se compara la música de los años 80 con la de los años 90.

II. Desarrollo. En el texto entregado a continuación debes reconocer tres tesis distintas y crear un esquema analógico, uno sintomático y uno instrumental para cada una de las tesis reconocidas (puedes encontrarlas en el mismo texto).

Rúbrica para evaluar lo solicitado.

Descriptor: Esquemas sintomáticos, analógicos e instrumentales reconocidos

Óptimo: Desarrolla totalmente lo solicitado — escoge tres tesis y crea (o reconoce en el texto) un esquema sintomático, uno analógico y uno instrumental para cada una de las tesis, realiza un trabajo eficiente.

En proceso: Desarrolla de manera media lo solicitado — escoge tres o dos tesis y solo crea algunos esquemas o se confunde en su estructura—.

Deficitario: No logra desarrollar lo solicitado — equivoca las tesis escogidas y/o no logra crear esquemas de manera eficiente.

Guía de ejercitación 10

Neo retórica: Esquemas cuasi-lógicos

Estructura Lógica y Matemática

I. Completar. A continuación se presentan dos cuadros, uno de principios y otro de argumentos, tu labor es poner el número el principio del cuadro 1 en el espacio correspondiente del argumento del cuadro 2. Puedes repetir los principios.

Cuadro 1

Principios	
1. Principio de contradicción.	5. División del todo en sus partes.
2. Principio de reciprocidad.	6. Principio de comparación.
3. Principio de transitividad.	7. Probabilidades.
4. Inclusión de la parte en el todo.	

Cuadro 2

Argumento
(3) Si tú eres más inteligente que Juan y yo soy más inteligente que tú, entonces, soy más inteligente que Juan. Principio de transitividad.
(7) Este alimento de gato debe ser fenomenal, 9 de cada 10 felinos lo consumen. Probabilidades.
(2) Hay obreros que no hacen su trabajo completamente porque según ellos sus jefes no les pagan lo que deberían. Principio de reciprocidad.
(1) Solo sé que nada sé. Principio de contradicción.
(2) Mis maestros son muy atentos conmigo, es por esa razón que me esfuerzo en lo que me piden. Principio de reciprocidad.
(4) Este es un país de gente aburrida, Pedro que nació acá debe ser muy aburrido. Inclusión de la parte en el todo.
(5) Fernanda es una niña muy amable, sus padres deben ser personas muy afectuosas. División del todo en sus partes.
(5) Seguramente este equipo de fútbol va a golpear mucho, conozco a uno de sus jugadores y es bastante sucio en el campo de juego. División del todo en sus partes.
(4) Aquella marcha de estudiantes que se acerca por la avenida va dejando destrozos a su paso. Mi amigo que es parte del grupo seguramen-

te va destruyendo todo lo que está a su alcance. **Inclusión de la parte en el todo.**

(6) Mi victoria en este partido de tenis es más importante que otras, ya que me enfrenté al número uno del circuito. **Principio de comparación.**

(6) Incluso cuando debo sentarme con mucho cuidado para no desgarrarlo, este sillón de cuero antiguo es mucho más cómodo que los nuevos de tela y metal. **Principio de comparación.**

(3) Este cuento es como el de la caperucita roja, la caperucita roja trata acerca de la desobediencia y sus consecuencias, este cuento es acerca de la desobediencia entonces. **Principio de transitividad.**

(7) Seguramente hoy lloverá, según el pronóstico del tiempo hay un 80% de posibilidad de chubascos. **Probabilidades.**

(1) Yo soy un sujeto atrevido que no siente miedo a nada, pero no me internaré en esta playa porque sus olas son muy fuertes y capaces de llevarme a la muerte. **Principio de contradicción.**

Guía de ejercitación 11

Neo retórica: Relaciones basadas en la estructura de lo real

Relaciones secuenciales y de coexistencia

I. Selección única. En los siguientes ejercicios debes reconocer el tipo de relación específica dentro de la estructura de lo real.

Pregunta:	1
------------------	---

Alternativa: B

Defensa: El símbolo en este ejercicio es representado por el pañuelo de color que lleva en su bolsillo, lo simbolizado es que debió pertenecer a la alta sociedad.

Pregunta: 2

Alternativa: A

Defensa: Se trata de un argumento pragmático, pues la consecuencia positiva de endurecer las penas para acabar con la “puerta giratoria” está en que tendríamos calles mucho más seguras.

Pregunta: 3

Alternativa: C

Defensa: La relación se da entre la causa de tomar los cables con las manos mojadas y su efecto que es el electrocutarse.

Pregunta: 4

Alternativa: B

Defensa: La relación existente en el ejercicio es de autoridad, y es representada por Stephen Hawking.

Pregunta: 5

Alternativa: A

Defensa: La relación existente en el ejercicio es la de persona-acciones y está representada en el “caballero” y lo que se espera de él.

Pregunta: 6

Alternativa: C

Defensa: La relación existente en el ejercicio es la de medios-fines, esta es representada por el medio que es ir muy bien vestido y el fin que es conseguir ese trabajo.

II. Verdadero y falso. En los siguientes enunciados debes escoger si la proposición es verdadera (V) o falsa (F) según el texto leído. Justifica las falsas.

Pregunta: 1

Solución: F

Defensa: El enunciado se corresponde a un enlace simbólico, en donde el símbolo es el rosario y lo simbolizado es el ser una buena cristiana.

Pregunta: 2

Solución: F

Defensa: El enunciado se corresponde con una relación persona-acciones, en donde las acciones de alimentar y mimar a sus cuatro hijos hace que se le pueda llamar “madre”.

Pregunta: 3

Solución: V

Defensa: El enunciado es verdadero, pues nos encontramos con una relación de medios-fines, en donde el medio es estudiar todo el semestre y el fin es pasar la cátedra.

Pregunta: 4

Solución: F

Defensa: El enunciado se corresponde con la relación causa-efecto, en donde la causa es que él le fue infiel a la mujer de su hermano y el efecto es que ella lo dejó.

Guía de ejercitación 12

Relaciones basadas en el establecimiento de la estructura de lo real

Argumentación por el caso particular y analogías

I. Verdadero y falso. En los siguientes enunciados debes escoger si la proposición es verdadera (V) o falsa (F) según el texto leído. Justifica las falsas.

Pregunta: 1

Solución: F

Defensa: El enunciado es falso, pues se trata de una metáfora, ya que desplaza niveles de realidad.

Pregunta: 2

Solución: V

Defensa: El enunciado es verdadero, pues se corresponde con una argumentación de caso particular del tipo “Ilustración”, pues en este caso solamente se agrega información de un caso en particular.

Pregunta: 3

Solución: F

Defensa: El enunciado es falso, pues se trata de una argumentación de tipo modelo, ya que ofrece una conducta de valoración positiva a seguir.

Pregunta: 4

Solución: F

Defensa: El enunciado es falso, pues se trata de una comparación, ya que la analogía es una relación del tipo A es a B como C es a D y no A es como B.

Pregunta: 5

Solución: F

Defensa: El enunciado es falso. Se trata de un ejemplo, ya que es la generalización de un caso que no tiene por objeto ser digno de imitación. El reconocimiento social de Albert Einstein dice relación con su pensamiento y no su forma de vestir o peinar.

II. Selección única. En los siguientes ejercicios debes reconocer el tipo de relación específica dentro de la estructura de lo real.

Pregunta: 1

Alternativa: B

Defensa: Hitler aparece como el modelo a evitar.

Pregunta: 2

Alternativa: C

Defensa: El caso de que la cuadra en particular no tenga ni luz ni agua, aparece como el ejemplo que las casas de este barrio son muy humildes.

Pregunta: 3

Alternativa: C

Defensa: A la tesis de que todos moriremos algún día, el que sea de muerte natural, enfermedad o accidente solo se entrega como información, por tanto, estamos en presencia de una ilustración.

Pregunta: 4

Alternativa: A

Defensa: Nos encontramos en presencia de una metáfora, pues traspone planos de la realidad, el ejercicio es el resultado de la siguiente analogía, el argumento es al debatiente como la espada es al guerrero.

Pregunta: 5

Alternativa: D

Defensa: Nos encontramos en presencia de una analogía, pues es la comparación de dos relaciones.

Guía de ejercitación 13

Otros esquemas de uso regular: *Ad Ignorantiam-Abductivos-Normativos*

I. Completar. A continuación se presentan dos cuadros, uno de esquemas argumentativos y otro de enunciados, tu labor es poner el número del esquema argumentativo del cuadro 1 en el espacio correspondiente al enunciado del cuadro 2. Puedes repetir los esquemas argumentativos.

Cuadro 1

Esquemas argumentativos		
1. Ad ignorantiam	2. Abductivos	3. Normativos

Cuadro 2

Enunciados
(1) La gente que no cree en duendes se equivoca, ya que no han podido demostrar lo imposible de su existencia. Ad ignorantiam
(2) Supongo que mi amiga está enferma. No fue hoy al colegio y vi llegar a su papá con medicamentos. Abductivos
(1) Podemos seguir confiando en los beneficios del Paracetamol mientras la ciencia no estime que pueda ser perjudicial para el organismo. Ad ignorantiam
(3) A la mamá no se le levanta la mano. Normativos
(2) Estoy seguro que el gato se comió la comida que había en la mesa. Vivo solo y nadie vino en mi ausencia. Abductivos
(3) Los chicos trabajan en silencio, ya que están en la biblioteca. Normativos
(1) Vas a tener que creer en las energías de otros mundos, sino cómo explicas que tu teléfono se haya encendido solo. Ad ignorantiam
(3) Debo cortarme el cabello antes de entrar al colegio. Normativos

(1) Nada de lo que dices es cierto, ya que es imposible comprobarlo. Ad ignorantiam

(3) Mientras los mayores hablan yo, que soy muy joven, debo guardar silencio. Normativos

Guía de ejercitación 14

Lógica factual: De vuelta al argumento (Toulmin)

I. **Selección única y múltiple.** Lee con atención los enunciados propuestos y responde correctamente escogiendo la alternativa correcta.

Pregunta: 1

Alternativa: B

Defensa: La secuencia entregada en el ejercicio dado es conclusión, evidencia, respaldo. La expresión “Los hijos de embarazadas alcohólicas nacen con malformaciones” es la tesis, el punto vista que se quiere comprobar; y ¿cuál es la base para afirmar esto? la evidencia planteada en II nos señala que “cuando una mujer embarazada consume alcohol, este atraviesa fácilmente la placenta hacia el feto causándole anomalías, y por último III legitima nuestra argumentación con el respaldo sobre los últimos estudios médicos.

Pregunta: 2

Alternativa: C

Defensa: La sección subrayada corresponde al respaldo del modelo argumentativo de Toulmin, pues que nutricionistas y nutriólogos de toda Europa hayan probado el producto es lo que otorga la condición de legitimidad o acreditación que tiene autoridad para resguardar el argumento.

Pregunta: 3

Alternativa: B

Defensa: La alternativa II es la única opción que se presenta como punto de vista, lo que se quiere probar. Las otras opciones apoyan en forma de argumento la idea de que usar abrigos de piel de chinchilla es malo para el medio ambiente.

Pregunta: 4

Alternativa: D

Defensa: La opción señalada corresponde al respaldo del modelo argumentativo de Toulmin, pues que Greenpeace afirme que la matanza de la chinchilla dañará gravemente el ecosistema es lo que otorga la condición de legitimidad o acreditación que tiene autoridad para resguardar el argumento.

Pregunta: 5

Alternativa: E

Defensa: La expresión “Nuestro profesor” funciona como el respaldo de la argumentación. La garantía se hace efectiva con el conocimiento general de que sacar buenas calificaciones se puede lograr a través del esfuerzo y dedicación. La conclusión se presenta con la idea de que “será muy difícil que yo pueda seguir estudiando” y la evidencia es que el ánimo y concentración no son los mejores en este momento. Por tanto, la secuencia argumentativa presente es respaldo, garantía, conclusión y evidencia.

Pregunta: 6

Alternativa: A

Defensa: Solo la información de la alternativa A nos permite inferir la conclusión presentada, pues las otras opciones se alejan de lo fundamental del tema que es que nuestros gobernantes no están compene-

trados con mejorar el sistema educativo de nuestro país. La alternativa A expresa que las prioridades de estos políticos no tienen que ver con educación.

Pregunta: 7

Alternativa: C

Defensa: La expresión “Las personas prefieren a las mujeres que son agradables a la vista más que las que no lo son” actúa como principio o norma tácita de aceptación general, y es aceptable respecto de la conclusión entregada y su evidencia, en este caso “Josefa va a ser elegida Reina de su Universidad, pues es bellísima”. Por lo tanto, la alternativa correcta es garantía.

Pregunta: 8

Alternativa: E

Defensa: Recordemos que la reserva es aquella que exhibe una excepción o salvedad a lo que estamos planteando y que puede dar lugar a eventuales refutaciones, por lo tanto, la expresión “salvo en el del año pasado en donde se impuso la inteligencia y astucia de una de las participantes” está actuando como esa salvedad a la secuencia argumentativa dada.

Pregunta: 9

Alternativa: A

Defensa: La secuencia argumentativa está introducida inmediatamente por la conclusión “Josefa va a ser elegida reina de su universidad” a lo que le sigue su evidencia; Si nos preguntamos ¿por qué Josefa va a ser elegida reina de su universidad? la evidencia nos responde “porque es bellísima”. ¿Y qué tiene que ver que sea bellísima con que sea elegida reina? la garantía con el saber compartido nos soluciona esta interrogante “las personas prefieren a las mujeres que son agradables a la vista más que a las que no son” ¿Pero existe algo que acredite este saber

general? el respaldo es lo que nos entrega este dato constatable en la expresión “eso lo podemos constatar en los últimos cinco concursos de belleza en donde han ganado las que son más bellas” por último, se presenta la salvedad, es decir la reserva “salvo el año pasado en donde (...)” Por tanto, la secuencia argumentativa presente es conclusión, evidencia, garantía, respaldo, reserva.

Pregunta: 10

Alternativa: D

Defensa: La alternativa D es la correcta, pues la expresión “definitivamente” es lo que expresa el grado de certeza frente a nuestro argumento.

II. Desarrollo. Realiza para cada una de las temáticas entregadas un esquema argumentativo de Toulmin.

Descriptor: Esquema argumentativo de Toulmin

Óptimo: Realiza todas las partes del modelo argumentativo de Toulmin de manera eficiente y en relación con la temática asignada.

En proceso: Realiza todas las partes del modelo argumentativo de Toulmin, sin embargo, no son del todo eficientes o se alejan de la temática solicitada.

Deficitario: No realiza todas las partes del modelo argumentativo de Toulmin y/o no existe relación entre ellas y/o la temática se aleja de lo solicitado.

Guía de ejercitación 15

Criterios básicos para reconocer un buen argumento: Relevancia-aceptabilidad-suficiencia

I. Selección única. ¿Qué criterio de evaluación argumentativa no se ha respetado en los siguientes enunciados?

Pregunta: 1

Alternativa: C

Defensa: El enunciado no respeta el criterio de relevancia. La decisión de matricular o no matricular a un niño en un colegio no debería considerar si el director tiene o no un programa de radio, sino que otros aspectos relacionados a la calidad educativa del establecimiento.

Pregunta: 2

Alternativa: A

Defensa: El enunciado no respeta el criterio de suficiencia, ya que las razones para considerar a Franco como el mejor tenista de todos los tiempos no son las necesarias (en cantidad) para tamaña afirmación. Faltan argumentos para asegurar esto.

Pregunta: 3

Alternativa: A

Defensa: El enunciado no respeta el criterio de suficiencia. Que a dos mujeres les asusten los ratones no es razón suficiente para asegurar que a todas las mujeres les da miedo estos animales. Se generaliza una realidad particular.

Pregunta: 4

Alternativa: C

Defensa: El enunciado no respeta el criterio de relevancia. El que ninguno de los opinantes haya estudiado medicina, no quiere decir que no estén informados y preparados para emitir alguna opinión respecto a la nueva ley anti tabaco.

Pregunta: 5

Alternativa: B

Defensa: El enunciado no respeta el criterio de aceptabilidad. Una recomendación que influya en la salud de las personas debiese darla un médico especialista y no un abogado.

Pregunta: 6

Alternativa: B

Defensa: El enunciado no respeta el criterio de aceptabilidad, pues que un animal sea más apto como mascota que otro debiese ser opción personal o, en su defecto, tomar en consideración la recomendación de algún especialista —veterinario u otro—.

Pregunta: 7

Alternativa: A

Defensa: El enunciado no respeta el criterio de suficiencia. La persona toma la decisión de no ser astronauta solo por una razón “que su tío tuvo un accidente en un ejercicio de rutina”, no considerando diversas variables por las que pudo tener el accidente.

Pregunta: 8

Alternativa: C

Defensa: El enunciado no respeta el criterio de relevancia. La compra de un libro debiese ser por el interés en su temática y no por un asunto de moda.

Pregunta: 9

Alternativa: A

Defensa: El enunciado no respeta el criterio de suficiencia. No se puede asegurar el futuro laboral de una persona tan solo porque le fue bien en un trabajo escolar.

Pregunta: 10

Alternativa: C

Defensa: El enunciado no respeta el criterio de relevancia. Que Claudia haya salido a comer muchas veces con el gerente, no tiene relación con su capacidad para tener a cargo la empresa.

Guía de ejercitación 16

Falacias

I. Selección única. ¿A qué tipo de falacia corresponde el ejemplo entregado?

Pregunta: 1

Alternativa: B

Defensa: No porque el emisor tenga examen de grado tiene que llover, no existe relación directa entre la premisa y la conclusión.

Pregunta: 2

Alternativa: E

Defensa: Estamos en presencia de una falacia de autoridad de una persona, pues el que debería dar las recomendaciones para bajar de peso y la forma de hacerlo es un especialista en salud.

Pregunta: 3

Alternativa: E

Defensa: La emisora generaliza una situación particular ocurrida en cierto lugar —el autobús— y que no necesariamente se repetirá.

Pregunta: 4

Alternativa: B

Defensa: Falacia de petición de principios. Es el punto inicial el que entrega la razón que “sustenta” la conclusión. No existe otro argumento.

Pregunta: 5

Alternativa: D

Defensa: Falacia de causa falsa, pues que las personas en el gimnasio sean obesas no quiere decir que este no ayude a adelgazar, pueden ser otras las causas para que ellas se encuentren en ese estado.

Pregunta: 6

Alternativa: C

Defensa: Claramente, se está limitando la capacidad de toma de decisión del profesor bajo la presión de la posibilidad de ser despedido. Estamos en presencia de una falacia que apela al temor.

Pregunta: 7

Alternativa: A

Defensa: Falacia de envenenar el pozo. El objetivo del argumentador es desacreditar a la mujer por que se desempeña en el comercio sexual y a raíz de esto, predisponer a su audiencia para que no confien en ella.

Pregunta: 8

Alternativa: D

Defensa: El argumentador busca persuadir a su jefe por medio de la compasión y así evitar su despido. Estamos en presencia de una falacia de misericordia.

Pregunta: 9

Alternativa: B

Defensa: Tal vez la entrenadora maneja técnicas muy eficaces para mejorar la condición física de sus estudiantes y su evidente sobrepeso no afectaría la motivación que ejerce sobre el grupo y mucho menos la aplicación de las rutinas físicas previamente diseñadas. Estamos en presencia de una falacia de inconsecuencia.

Pregunta: 10

Alternativa: E

Defensa: En el ejercicio se está desacreditando a “ese niño” directamente, se insta a Pablo a no creerle por las características de mentiroso y mimado que tiene el “acusado”.

II. Verdadero y falso. En los siguientes enunciados debes escoger si la proposiciones verdadera (V) o falsa (F) según el ejercicio propuesto. Justifica las falsas.

Pregunta: 1

Solución: V

Defensa: El enunciado se corresponde con la falacia culpable por asociación, pues se desacredita a Tomás por ser hermano de un peligroso delincuente, lo que no es relevante para tal conclusión.

Pregunta: 2

Solución: F

Defensa: El ejercicio corresponde a una falacia de grupo selecto, derivada de las falacias que afectan los criterios de relevancia, puesto que se apela a cierta autoridad que tiene un grupo específico de mujeres de alta sociedad.

Pregunta: 3

Solución: F

Defensa: El enunciado corresponde a una pendiente resbaladiza, derivada de las falacias que afecta los criterios de suficiencia, puesto que, toda razón que se da tiene tono apocalíptico que se agudiza cada vez más.

Pregunta: 4

Solución: V

Defensa: El enunciado corresponde a una falacia de anfibología ya que nos da a entender que las ballenas son algo distinto de los mamíferos, todo esto a causa de la deficiente construcción gramatical del texto.

Pregunta: 5

Solución: F

Defensa: El enunciado corresponde a una pregunta compleja, derivada de las falacias que afectan a los criterios de aceptabilidad, pues nos propone que Teresa puede ver y hablar con el Arcángel Gabriel. Si damos pie para responder a esta pregunta, la estamos aceptando como verdadera.

Guía de ejercitación 17

Pensamiento crítico

I. Desarrollo. Realiza para cada uno de los textos entregados un análisis de la forma en que opera las diversas dimensiones del pensamiento crítico.

Rúbrica para evaluar lo solicitado.

Descriptores: Articulación de las dimensiones del pensamiento crítico

Óptimo: Se logra articular las 5 dimensiones del pensamiento crítico de manera coherente y cohesionada y en relación directa con las temáticas de los textos planteados.

En proceso: Se logra articular las 5 dimensiones del pensamiento crítico, pero existen dificultades en el planteamiento de estas en su coherencia o cohesión.

Deficitario: No logra articular las 5 dimensiones del pensamiento crítico o tiene problemas evidentes con su planteamiento tanto en coherencia, cohesión y relación con la temática de los textos planteados.

Conclusiones

Muchas veces pensamos que los procesos argumentales son complejos y de dominio puramente académico, sin embargo no es así, argumentamos incluso sin saber su dinámica formal. Es algo propio de la construcción social de la realidad, de nuestro interés por defender aquellas ideas que, en el mejor de los casos, son susceptibles de realizarse para posteriormente convertirse en grandes acciones. Evidentemente, el conocimiento de la disciplina torna la argumentación en una herramienta radical de acción y cambio, en lo personal y en lo público, movilizandando voluntades muchas veces dispares en torno a ideales comunes. Sin embargo, cuando esta carece de propósito, por aceptable que pueda parecer, desperdicia su potencial en diatribas y disputas lúdicas muy poco trascendentes.

La actividad social está determinada fundamentalmente por el diálogo, allí la capacidad argumental ejerce una función diferenciadora radical. Quedar ausente de los procesos dialógicos y la participación ciudadana es hoy por hoy más que un despropósito, una irresponsabilidad, por tanto, la experiencia en el correcto uso de la palabra argumentada es de relativa urgencia sobre todo en aquellos que han tenido el privilegio de educarse en sociedades altamente desiguales.

Y aunque parezca contradictorio, no se necesita la academia para esto, sino la voluntad de participación ciudadana y el deseo de informarse acerca de lo que sucede a nuestro alrededor. Cambios radicales en los derechos humanos, mejoras significativas en los procesos de inserción social, son producto de una reflexión franca y resolutiva. Para ello es necesario mantener la discusión pública abierta a toda la sociedad. Aquellos quienes conozcan estas herramientas podrán guiar a otros a pensar

un mundo mejor, no desde la imposición, sino desde el ejemplo, contribuyendo así al debate público inclusivo, donde toda opinión fundada será un aporte sustantivo para crear una mejor sociedad.

Referencias Bibliográficas

- Aristóteles. (1980). *Metafísica*. Madrid: Espasa-Calpe. 9ª ed.
- Aristóteles. (1990). *Retórica*. Madrid: Gredos.
- Aristóteles. (1988). *Tratados de lógica (Órganon)*. Madrid: Gredos.
- Austin, John Langshaw. (1982). *Cómo hacer cosas con palabras: Palabras y acciones*. Barcelona: Paidós.
- Eemeren, F. H. van. & Grootendorst, R. (2002). *Argumentación, comunicación y falacias: una perspectiva Pragma-dialéctica*. Santiago, Chile : Ediciones Universidad Católica de Chile.
- Johnson, Ralph. & Blair, J. Anthony. (2006). *Logical Self-Defense*. Nueva York: IDEA.
- Marraud, H. (2007). *Methodus argumentandi*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
- Perelman, Ch. & Olbrechts-Tyteca, L. (1989). *Tratado de la argumentación: La nueva retórica*. Madrid: Gredos.
- Platón. (1981). *Diálogos*. Madrid: Gredos.
- Rojas Osorio, Carlos. (1999). *¿Qué es pensamiento crítico? Sus dimensiones y fundamentos histórico-filosóficos*. Universidad de Puerto Rico Colegio Universitario de Humacao. Disponible en internet en: Materiales en línea. Proyecto para el Desarrollo de Destrezas de Pensamiento 2006. Recuperado de <http://generales.uprrp.edu/pddpupr/docs/Que%20es%20pensamiento%20critico.htm> [consultada: Julio de 2014]

- Searle, John. (1990). *Actos de habla: Ensayo de filosofía del lenguaje*. Madrid: Ed. Cátedra.
- Sinnott-Armstrong, W & Fogelin, R. (2010). *Understanding arguments: An introduction to informal logic*. Belmont: Wadsworth Cengage Learning. 4th ed.
- Sperber, D. & Wilson, D. (1994). *La relevancia*. Madrid: Visor.
- Toulmin, Stephen Edelston. (2007). *Los usos de la argumentación*. Barcelona: Ed. Península.

Argumentación para todos

Manual teórico-práctico para educadores, estudiantes y curiosos de la argumentación

Argumentación para todos es un manual para la enseñanza de la argumentación dirigido a toda persona —profesor, guía, facilitador, alumno, ser humano— ávida de adentrarse en el mundo de los argumentos, su construcción y evaluación, y los distintos modos de razonamiento. Su arquitectura consta de seis capítulos diferenciados que van desde las primeras nociones argumentales hasta la reflexión acerca del pensamiento crítico. Todas las secciones consideran una exhaustiva guía de ejercicios con su correspondiente solucionario finalizando la obra, con el fin de apoyar el trabajo del lector.

Encontraremos en este libro el material necesario para comenzar en el estudio de la argumentación para luego avanzar en un ámbito más específico de las teorías argumentativas. Su pertinencia no quedará relegada entonces a las actividades dialógicas formales como el debate y los foros públicos, sino también, buscará ser una herramienta de gran utilidad para el desarrollo social y la conciencia cívica.

Acerca de los autores:

Miguel M. Reyes Almarza, es Periodista y Licenciado en Comunicación Social y Magíster en Ciencias Sociales con mención en Participación Democrática. Desde el 2002 trabaja como académico, coordinador e investigador en el área de argumentación y debate en el ámbito universitario. Realiza además asesorías de comunicación y argumentación para colegios y organizaciones no gubernamentales en Chile y otros países.

Noelía M. Escalona Gálvez, es Profesora de Lenguaje y Comunicación y Magíster en Desarrollo Curricular y Proyectos Educativos. Se ha especializado en evaluación, gestión de proyectos educativos y metodologías del aprendizaje. Desde el 2007 trabaja a nivel secundario en la enseñanza y práctica del debate como herramienta de desarrollo del pensamiento crítico en Chile.

Índice

Prefacio	11
Introducción: Guía para trabajar con este libro	13
Capítulo uno: La argumentación, un acto de habla complejo.....	15
Guía de ejercitación 1 y 2	27
Capítulo dos: El argumento	37
Guía de ejercitación 3, 4 ,5 Y 6	69
Capítulo tres: Modos de razonamiento, de las teorías a los esquemas argumentativos	83
Guía de ejercitación 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 y 14.....	123
Capítulo cuatro: Evaluando los argumentos	157
Guía de ejercitación 15	165
Capítulo cinco: Falacias	167
Guía de ejercitación 16	195
Capítulo seis: Pensamiento crítico	199
Guía de ejercitación 17	209
Solucionario.....	215
Conclusiones.....	257
Referencias bibliográficas.....	259

ARGUMENTACIÓN PARA TODOS

Argumentación para todos es un manual para la enseñanza de la argumentación dirigido a toda persona -profesor, guía, facilitador, alumno, ser humano- ávida de adentrarse en el mundo de los argumentos, su construcción y evaluación, y los distintos modos de razonamiento. Su arquitectura consta de seis capítulos diferenciados que van desde las primeras nociones argumentales hasta la reflexión acerca del pensamiento crítico. Todas las secciones consideran una exhaustiva guía de ejercicios con su correspondiente solucionario finalizando la obra, con el fin de apoyar el trabajo del lector.

Encontraremos en este libro el material necesario para comenzar en el estudio de la argumentación para luego avanzar en un ámbito más específico de las teorías argumentativas. Su pertinencia no quedará relegada entonces a las actividades dialógicas formales como el debate y los foros públicos, sino también, buscará ser una herramienta de gran utilidad para el desarrollo social y la conciencia cívica.

Acerca de los autores:

Miguel M. Reyes Almarza, es Periodista y Licenciado en Comunicación Social y Magíster en Ciencias Sociales con mención en Participación Democrática. Desde el 2002 trabaja como académico, coordinador e investigador en el área de argumentación y debate en el ámbito universitario. Realiza además asesorías de comunicación y argumentación para colegios y organizaciones no gubernamentales en Chile y otros países.

Noelia M. Escalona Gálvez, es Profesora de Lenguaje y Comunicación y Magíster en Desarrollo Curricular y Proyectos Educativos. Se ha especializado en evaluación, gestión de proyectos educativos y metodologías del aprendizaje. Desde el 2007 trabaja a nivel secundario en la enseñanza y práctica del debate como herramienta de desarrollo del pensamiento crítico en Chile.