ARGUMENTOS

¿Por qué necesitamos discursos argumentativos?

Un discurso puede crearse para acusar o defender a algo o alguien, para convencer a un jurado, para justificar un comportamiento o, incluso, por el placer de discutir (como decia Platón).

Debemos recordar que el ser humano es el que habla. La palabra “logos" nos hace humanos.

Debatir significa ofrecer argumentos para apoyar una posición.

Cuando lo hacemos tratamos de convencer a otra gente por medio de las palabras. La alternativa es la violencia y la imposición.

La lôgica es la rama de la Filosofía que estudia las reglas del discurso y del razonamiento correcto.

¿Son todas las opiniones igualmente respetables?

La existencia del diájogo supone que hay opciones mejores que otras (pues en caso contrario no sería necesario discutir).

Estructura de los argumentos

Elementos de un argumento

Toulmin señaló los cuatro elementos de un argumento.

1. Tesis: Conclusión del argumento. Es lo que queremos probar.
2. Reasons: Como tratamos de probar la tesis.
3. Guarantee: La relación entre tesis y razones. Regla que prueba esa relación.

Los tópicos comunes

Nuestros razonamientos suelen proceder de argumentos muy generales. Para los filósofos griegos estos tópicos son estructuras para clasificar los tipos de argumentos. Estos tropos son:

Tópicos de cantidad: afirman quee una cosa es más valiosa que otra por razones cuantitativas.

Tópicos de calidad: la ventaja del número es cuestionada por medio de la cualidad.

Es mejor tener un buen amigo que un montón de amigos ignorantes. El ignorante crea problemas y el sabio los evita.

Topicos de la parte y el todo: algo es mejor por contener a la parte (organicismo). La parte es secundaria respecto al todo.

Tópicos de relación medios-fines: lo que es deseado por si mismo es preferible a lo que es deseado como medio.

Tópico de sabiduría popular o prejuicios: tópicos como dichos populares que muestran la experiencia de gente común y merecen ser tomados en cuenta. Pero pueden contener prejuicios.

ESQUEMAS ARGUMENTATIVOS

Falacias

Los tratados de lógica muestran las falacias como razonamientos que parecen correctos pero no lo son.

Vamos a comprender las falacias como estrategias argumentativas.

Argumento ad ignoratiam: la tesis es incorrecta o verdadera a causa de que su opuesto no está probado.

Argumento circular: defender una sentencia usando razones que significan lo mismo que la tesis.

Argumento irrelevante: un participante introduce un nuevo tema del que hablar. Este argumento tiene distintas formas:

> **Argumento ad hominem o ataque personal:** refutar una opinión atacando a la persona que la sugirió. Es muy común en los debates políticos.

> **Argumento ad autoritaem:** defender una opinió sin pruebas, solo porque la sostiene una autoridad. Es un argumento irrelevante pues no hay razones para sostener nuestras conclusiones. El ejemplo más famoso se encuentra en la polémica de Galileo, el cual pidió a los científicos cristianos que usaran el microscopio para comprobar que existen irregularidades en la luna. Una petición que fue rechazada por las autoridades al decir que la Biblia les enseño que los cuerpos celestes eran perfectos y sin irregularidades.

Argumento ad baculum: amenazar para que otro acepte lo que dices. No trata de convencer, sino crear miedo.

Argumento ad populum: el que habla trata de inflamar las pasiones de los oyentes.

Actividades

1. Si le preguntas a tus padres sobre la razón de volver a casa demasiado pronto y ellos responden porque son tus padres. ¿Crees que ofrecieron una buena razón? ¿Por qué?

2. ¿Cuál es el fin del razonamiento?

3. ¿Puedo convencer a otros sin razonar?

4. ¿Todas las opiniones son igualmente respetables?

5. ¿Qué argumentos darías para defender la tesis "la Tierra es esférica"? ¿Qué pasa con "la Tierra gira alrededor del Sol"?

6. Da argumentos para defender que es bueno o malo esta tesis "tienes que seguir tus promesas".

8. Qué topico común se usa en las siguientes declaraciones:

• ¿Quieres paz, prepara la guerra?

• Cuando el río hace ruido es porque el agua corre.

• Burro grande, incluso si no camina. • Cuanto más, mejor.

• Piensa mal de los demás y sé rigor

• En dubio pro reo (si hay alguna duda, debe favorecer al prisionero)

Discutamos con una oreo

Crema: opinión, tesis

Galleta superior: razón

Galleta inferior: ejemplo

Galleta montada: opinión ampliada con la razón y el ejemplo

Enlaces para cada apartado:

Crema:

En mi opinión...

No crees que...

Por lo que a mi respecta...

Personalemente, pienso que...

El modo en que yo lo veo...

Creo que es inútil sostener que...

Me gustaría señalar que...

Galleta superior

Porque... Debido a... A causa de... Gracias a (que)... ya que... dado que... En vista de que... Puesto que... Como....

Galleta inferior

Es decir... Esto es... Mejor dicho... En otras palabras... Es como...