

Tipos de argumentos

El cuerpo de la argumentación suele sustentarse en una serie de argumentos tanto para defender una postura como para refutarla. Los más frecuentes son los siguientes.

ARGUMENTO DE AUTORIDAD

Se trata de citar a una persona o estudioso anterior o contemporáneo para ratificar la opinión propia. Supone que todo el mundo acepta determinada autoridad. Se puede hacer en estilo directo, en estilo indirecto o en estilo indirecto encubierto. En este último se pueden encontrar expresiones como: *para* + nombre de la autoridad aludida.



Treinta y cuatro años antes de que Dostoievski denunciara la irracionalidad de la historia, Hegel observó al principio de sus *Lecciones sobre la filosofía de la historia universal*: «A quien mire el mundo de modo racional, el mundo le mirará de modo racional».

Javier CERCAS

«No te metas con Texas»

elpais.com, 27 de septiembre de 2015

ARGUMENTO DE EJEMPLIFICACIÓN O SEMEJANZA

Consiste en utilizar ejemplos, aunque la elección de los mismos puede ser subjetiva.



La primera corrección es diversificar las economías que dependen de un solo producto para sostener su riqueza; es, por ejemplo, el caso de Venezuela y el petróleo. Solo es posible hacerlo con inversión selectiva y en periodos de prosperidad.

«Corregir la maldición»

El País, 4 de octubre de 2015

ARGUMENTO DE UNIVERSALIDAD

Se trata de aceptar algo en función de lo generalmente admitido (máximas y refranes pueden incluirse aquí también). Supone aceptar que la mayoría no se equivoca.



Todos los humanos nos hemos preguntado desde el principio de los tiempos qué es lo que de verdad nos hace humanos, qué nos convierte en individuos, dónde reside el yo dentro de nuestro cuerpo.

Rosa MONTERO

«Corazones que piensan»,

elpais.com, 4 de octubre de 2015

ARGUMENTO DE EXPERIENCIA PERSONAL

Se basa en observaciones propias o cercanas al autor. Es poco riguroso por su parcialidad, no se puede usar como argumento único.



Se abren las puertas del vagón, y entra una mujer muy delgada, vestida de negro, secándose las lágrimas. Salgo de mi ensoñación. Nos habla con voz bien modulada: [...] perdió su trabajo, [...] ha sido desahuciada de un hogar que pagó durante años. Lloro a lágrima viva. Oímos tantas historias en el metro... pero sabemos que no miente.

Patricia SOLEY-BELTRÁN

«Efecto hada»

elpais.com, 21 de noviembre de 2015

ARGUMENTO DE SINGULARIDAD

Se destaca la idea de una «minoría», por su agudeza y sagacidad, sobre la opinión de la generalidad (masa).



Pues bien: la mayoría de la gente es incapaz de acomodar su atención al vidrio y transparencia que es la obra de arte; en vez de esto, pasa al través de ella sin fijarse y va a revolcarse apasionadamente en la realidad humana que en la obra está aludida.

José ORTEGA Y GASSET

La deshumanización del arte

Revista de Occidente-Alianza Editorial

ARGUMENTO DE CAUSA-EFECTO

Azuga un hecho por las consecuencias que produce: en una parte de la información se expone la causa, y en otra, el efecto.

Es imposible disociar el éxito mundial de las novelas que Verne dedicó al viaje a la Luna de la auténtica «fiebre lunar» que recorrió el mundo entre finales del XIX y principios del XX.

Miguel A. DELGADO

«Julio Verne, el hombre que anticipó el siglo XX»

www.quo.es, 4 de noviembre de 2015

ARGUMENTO DE DATOS Y ESTADÍSTICAS

Se basa en hechos demostrados o datos estadísticos, que proporcionan rigor científico al texto.

La discriminación laboral es un hecho creciente. Según la última Encuesta de Población Activa (EPA) las mujeres sufren una mayor tasa de desempleo (24,7 %) que los hombres (22,8 %), los trabajos más precarios son para ellas y, lejos de alcanzar la paridad, la brecha salarial se acentúa.

Alicia JUSTO

«El papel de la mujer en una sociedad desigual»

eldiario.es/canariasahora, 6 de marzo de 2015

LA CONTRAARGUMENTACIÓN

Consiste en plantear los errores de la argumentación contraria como apoyo de la propia tesis. Cuando se trata de ataques a la persona más que de razonamientos, se trata de un argumento *ad hominem*, considerado como una falacia argumentativa, pues plantea argumentos engañosos.

El de masacrar las humanidades es un discurso que se ha instalado hace tiempo en Europa. La idea que sostiene este proyecto es un mito: que el pasado, pasado está; y que por tanto está muerto. Y eso no es cierto: el pasado siempre es problemático y vive en la memoria actual, forma parte del proyecto de futuro.

José Andrés ROJO

«Europa se destruye al marginar la filosofía»

elpaís.com, 22 de noviembre de 2015

Tipos de estructuras de los textos expositivos y argumentativos

Los textos pueden presentar una organización variada, con finalidad de facilitar su comprensión.

Los **expositivos** suelen tener introducción, desarrollo y conclusión; los **argumentativos**, introducción, cuerpo de la argumentación y conclusión. No suele haber equivalencia entre estas partes y los párrafos de un texto, pues el desarrollo de los expositivos y el cuerpo de la argumentación de los argumentativos suele abarcar varios párrafos.

En general, ambas tipologías pueden organizarse según las siguientes estructuras:

- **Deductiva o analizante:** se parte de una tesis, desarrollada en el cuerpo del texto, que se trata de demostrar o corroborar con datos. Va de lo general a lo particular.
- **Inductiva o sintetizante:** la tesis aparece al final del texto. Varias ideas llevan a una última idea conclusiva. Va de lo particular a lo general.
- **Encuadrada:** se parte de una tesis y al final del texto se produce la reformulación de dicha tesis.
- **Paralela:** se establecen ideas que no están subordinadas entre sí y que presentan el mismo grado de importancia.

FALACIAS

Son razonamientos incorrectos pero que aparentan lo contrario. Pueden ser:

- formales: se deben al incumplimiento de alguna ley de deducción
- informales: se deben a cuestiones relacionadas con el contenido, el significado, la cantidad de información...

Algunas de las falacias informales más frecuentes son:

1) **FALACIA DE LAS PREGUNTAS COMPLEJAS.** Se trata de preguntas que conllevan presuposiciones. Ej. ¿Has dejado ya de hacer el vago? Se esta dando por supuesto la verdad de "Tu has estado haciendo el vago"; de hecho, tanto se conteste si o no a la pregunta el resultado es el mismo. En algunas ocasiones puede ser adecuado hacer este tipo de preguntas, pero constituye una falacia cuando las preguntas se hacen de un modo agresivo para tender una trampa y confundir al interlocutor y así conseguir que admita afirmaciones que pueden ser usadas en su contra.

2) **FALACIA "AD IGNORANTIAM"** (por apelación a la ignorancia)
Se presupone que un argumento es o bien falso porque nadie ha conseguido probar su verdad, o bien verdadero porque nadie ha conseguido probar su falsedad. Ej. No se ha podido demostrar hasta ahora la existencia de extraterrestres, por tanto no existen. Puede ser aceptado en algunos casos, como por ejemplo en la presunción de inocencia ("se es inocente hasta que no se demuestre lo contrario"). Pero es falaz cuando se pretende que el interlocutor que recibe el argumento sea el que aporte la correspondiente prueba. (ejem. fotocopia-preguntas)

3) **FALACIA DEL ARGUMENTO CIRCULAR.** Hacer una declaración (afirmación) y defenderla presentando "bases" que significan lo mismo que la aserción original. Ej. La causa de que la porcelana se rompa fácilmente es que es frágil; Se odia a los de otra raza porque se es racista.

4) **FALACIA "AD HOMINEM"** (contra el hombre). Pretender refutar una opinión atacando a la persona que la mantiene. Ej. No es cierto que la mujer está discriminada en la sociedad actual, lo que pasa es que las feministas son todas unas exageradas. No te fies de Luis, su hermana no es muy sincera.

5) **FALACIA DEL "TU QUOQUE"** (tu también). Intentar rebatir las razones del otro alegando que él padece el mismo defecto o vivió que nos pretende corregir. No se entra en cuestiones de fondo (de si lo que se dice es verdadero o falso) sino que se pone de manifiesto la incongruencia entre lo que se dice y lo que se hace. Ej. ¿Por qué tengo que estudiar si tu tampoco lo hiciste?

6) **FALACIA "AD VERECUMDIAM"** (por apelación a la autoridad). Se trata de defender una opinión sin presentar las pruebas pertinentes, apelando únicamente a una autoridad que la defiende. Ej. Lo han dicho en la televisión así que ha de ser verdad. Puede ser adecuado si es una autoridad aludida reconocida en el tema de discusión y por todos los interlocutores. Por el contrario su uso es falaz si se recurre a ella para evitar demostrar algo y si la autoridad mencionada pertenece a otro campo o no es reconocida por todos.

7) **FALACIA "AD BACULUM"** (del bastón). Los que presentan algún tipo de amenaza como razones para hacer que los oyentes acepten una determinada opinión, consejo o prescripción (es decir, en lugar de razones se dan amenazas o coacciones). Ej. Has de saber esta lección para mañana, porque sino ¿cuantas veces la vas a copiar?

A veces es razonable intentar convencer al interlocutor utilizando cierto tipo de amenazas, como por ejemplo en las advertencias de trafico.

8) **FALACIA "AD POPULUM"** (por apelación a los sentimientos del auditorio). Intento de conseguir la aprobación, asentimiento... de los demás apelando a la simpatía o piedad de las personas en lugar de ofrecer argumentos válidos. Ej. Prohibiremos la emigración porque no podemos consentir que los extranjeros roben el pan a nuestros hijos.

9) **FALACIA "EX POPULO"**. Defender un determinado punto de vista alegando que todo el mundo está de acuerdo con esa opinión. Ej. Todo el mundo admite que la Tierra está en el centro del Universo (por ejemplo en la Edad Media), luego es verdad que Tierra está en el centro del Universo.

10) **FALACIA DE LA FALSA CAUSA**. Se sostiene que A es la causa de B porque A precede temporalmente a B (cuando la sucesión temporal es una condición necesaria pero no suficiente para poder establecer un nexo causal entre ellos. Ej. Suspendí el examen porque me crucé un gato negro.

11) **FALACIA DE LA GENERALIZACIÓN INDEBIDA**. Inferir una conclusión general a partir de unos pocos casos que no son suficiente para justificarla (por eso puede ser desmentida fácilmente con un contraejemplo). Ej. La mejor manera para saber el porcentaje de parados que hay en España es preguntarse cuantos parados hay en su familia.

12) **FALACIA DEL FALSO DILEMA**. Plantear una argumentación como si sólo hubiese la opción de elegir entre dos opciones (cuando en realidad hay más)