

BLOQUE 2:
COÑECEMENTO E REALIDADE

UD 6: LINGUAXE NATURAL E LÓXICA



1.- COMUNICACIÓN HUMANA

Moitas especies establece medios de comunicación entre eles. Non pode existir un grupo se non hai algún tipo de comunicación entre os seus membros. Pero cal é a diferenza entre estes grupos e a especie humana? A LINGUAXE.

A linguaxe humana é un sistema de comunicación:

- Simbólico: porque o significado e o significante non gardan ningún tipo de parecido nin relación lóxica entre eles
- Convencional: porque a relación establecida entre significado/significante a establecemos nós de maneira arbitraria; por iso cada lingua ten significantes distintos para os mesmos significados
- Articulado: está aberto; son pezas que se conminan entre elas sen límite.

As especies superiores de mamíferos teñen sistemas sonoros de comunicación bastante complexos pero aínda afastados do humano. Pode ser por:

- 1) O volume do neocórtex é menor nestas especies e por tanto o pensamento abstracto está menos desenrolado
- 2) O seu sistema fonador é moito máis precario (poden producir fisioloxicamente menos sons)

Pero vendo a evolución da especie humana, nada fai pensar co seu sistema non estea evolucionando e que sexamos a especie humana quen dificulte esa evolución.

Pode ser ca diferenza entre esas especies e a humana sexa máis cuantitativa que cualitativa.

Factores que interveñen na comunicación humana:

FACTORES PRIMARIOS DA COMUNICACIÓN	EMISOR
	MENSAXE
	RECEPTOR
FACTORES SECUNDARIOS DA COMUNICACIÓN	CÓDIGO
	CANAL
	CONTEXTO
	SITUACIÓN
	RUIDO

1.1.- A RETÓRICA

É a practica de analizar e desenrolar os recursos lingüísticos necesarios para facer un discurso eficaz. A linguaxe comunícanos e informa pero tamén ten a potestade de convencer e facer cambiar de opinión ao oínte.

PARTES DA RETÓRICA	COMPOSICIÓN DO DISCURSO
<i>INVENTIO</i>	Atopar de que falar. Ter a idea na que se vai basear o argumento.
<i>DISPOSITIO</i>	Organización das ideas.
<i>ELOCUTIO</i>	Pulir e perfeccionar o discurso usando as nosas ferramentas para convencer ao outro: - Corrección gramatical - Claridade expositiva - Utilización de recursos literarios
MEMORIA	O orador ten o discurso na súa cabeza e realiza unha análise psicolóxica do seu receptor/ores para saber como usalo
<i>ACTIO</i>	Representación escénica: ton, volume, rostro, movemento pola sala, linguaxe corporal, iluminación, música, fondo

1.2.- A ARGUMENTACIÓN

A argumentación ten unhas normas que cumprir para ser eficaz:

REGRAS DE CANTIDADE	Debemos evitar tanto a información incompleta como a excesiva; moi importante evitar repeticións e argumentos que non conclúen
REGRAS DE CUALIDADE	Ningún participante debe aportar ao diálogo información falsa. Podemos usar os argumentos intentando influír nos demais pero non aportar mentiras
REGRAS DE RELACIÓN	A información ten que ser o máis relevante posible axustándose ao tema a debater. Debemos evitar soliloquios e digresións por aburridas e pouco eficientes. Un discurso eficaz é un discurso lucido, orixinal e vivo
REGRAS DE MODALIDADE	As intervencións deben ser: claras, breves, áxiles e ordenadas

1.2.1.- FERRAMENTAS DA ARGUMENTACIÓN

Un diálogo discursivo ten ao seu dispor unhas ferramentas que, dependendo de como sexan usadas, reforzarán ou deterioraran o discurso.

TÉRMINOS ASEGURADORES	Úsase para presentar unha idea como segura e obxectiva cando só é unha opinión. Desta maneira evitamos cos interlocutores pidan xustificacións dos nosos argumentos
TÉRMINOS PROTECTORES	Úsanse para protexer un argumento débil e pouco traballado. O debilitamos voluntariamente para evitar o ataque feroz do contrincante
TÉRMINOS NESGADOS	Existen palabras cargadas de connotacións tanto positivas como negativas. Debemos ter moito coidado con elas porque poden inclinar aos espectadores ao noso favor imperceptiblemente pero tamén en contra. Debemos estar sempre informados da connotación para o grupo/persoas a que falamos.
TÉRMINOS PERSUASIVOS	Consiste en presentar unha opinión como unha definición

1.2.2.- ARGUMENTOS

A argumentación forma parte da vida diaria. Non é posible expoñer os nosos argumentos e convencer a alguén sen argumentos que fundamenten o noso razoamento. Os usamos desde que somos moi pequenos e en todos os ámbitos.

Podémolos clasificar en dous grupos:

- Razoamento Indutivo: dos casos particulares á unha norma xeral
- Razoamento Dedutivo: dende unha norma xeral deduzo unha argumento dunha situación concreta.

(Ver cadro da pax. 213 do libro de texto)

1.2.3.- DEFICIENCIAS ARGUMENTATIVAS

É moi importante que saibamos detectar no argumento do noso opositor os erros, “trampas” argumentais e incorreccións máis comúns. Saber identificalos e desmontalos xoga a favor da nosa argumentación.

- **Falacias**: son argumentos falsos ou incorrectos que teñen aspecto de correctos. Intentan establecer unha conexión (que non é certa) entre os enunciados de partida (que poden ser certos e correctos) e a conclusión. A pretensión de quen as usa é que pase desapercibida esa conexión falsa. É moi importante que podamos detectalos e desmontalos.

(Ver pag 214 do libro de texto).

- **Paradoxos**: son argumentos aparentemente correctos pero que inclúen unha contradición aparentemente sen solución.
- **Nesgos cognitivos**: son interpretacións semigratuitas que facemos de argumentos e asuntos en función da nosa “mochila” cultural e persoal. A listaxe de nesgos é inmensa e en realidade poderíamos dicir que ningunha interpretación é obxectiva. Os nesgos cognitivos “axúdannos” a tomar decisións cando non temos toda a información para tomala pero tamén fan cas nosas interpretacións e respostas sexan subxectivas e, as veces, tendenciosas.

(Ver pag 215 do libro de texto)

2.- LÓXICA

A linguaxe natural e rica e subxectiva. Grazas a iso existe a literatura, a letra das cancións, as películas Obras que nos compracen, fanos sonar e nos levan a mundos ignotos. Pero a linguaxe natural tamén é inexacta, pouco práctica e fonte de interpretacións e confusións.

Os filósofos analíticos ou filósofos da linguaxe do século XX (Bertrand Russell ou Wittgenstein) poñen de manifesto a dificultade da linguaxe natural para algúns problemas e declaran ca gran maioría de problemas da humanidade son problemas de comunicación. Propugnan a necesidade dunha linguaxe formal aséptica e sistemática que sexa semanticamente perfecta. A lóxica é isa linguaxe.

A lóxica nace con Aristóteles na súa obra *Organum* que con algunhas aportacións da escolástica, perdura ata o século XVI con Bacon e o *seu Novo Organum*. Pero é no século XX onde a lóxica moderna despega e confórmase como a linguaxe moderna que é hoxe en día.

2.1.- ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DA LÓXICA

<u>Enunciados</u>	é cada unha das oracións informativas que se usa nun argumento. Os enunciados poden ser verdadeiros ou falsos. <i>“Xan é louro” “Todos os cans son mamíferos” “As vacas non nadan”</i> Representase con <i>as</i> seguintes letras <i>e en minúscula</i>: p/q/r/s/t/v
<u>Conectores</u>	enlazan os enunciados e constrúen os argumentos. Negador $\neg$ Conxuntor Disxuntor $\vee$ Condiciona $\rightarrow$ Bicondiciona $\leftrightarrow$
<u>Parénteses</u>	úsanse como signos de puntuación. Ex. $(p \wedge q) \vee r$

2.2.- TÁBOA DE VERDADE

O seu obxectivo é establecer os posibles valores que pode ter un enunciado. Un enunciado só pode ter dous valores: V ou F. Por tanto cada argumento ten o 50% de posibilidades de ser V e o 50% de ser F. Os enunciados V describirémolos como 1 e aos falsos como 0

p	
V	1
F	0

Pero os enunciados moleculares (simples) pode combinarse de múltiples maneiras, por tanto os valores de verdade tamén variarán. Para saber exactamente cantas combinacións hai en cada caso debemos aplicar a fórmula:

2^n
$2 =$ número de valores de verdade (V ou F)
$n =$ número de enunciados atómicos

┐

Exemplos

p	q
1	1
1	0
0	1
0	0

p	q	r
1	1	1
1	1	0
1	0	1
1	0	0
0	1	1
0	1	0
0	0	1
0	0	0

Ademais de coñecer as posibles combinacións debemos coñecer como se comportan os valores dos enunciados moleculares dependendo dos conectores cos unen.

TÁBOA DE VERDADE DE ENUNCIADOS MOLECULARES BÁSICOS

Tipo de enunciado	Táboa			Regra															
Negación	<table><tr><th>p</th><th>¬ p</th></tr><tr><td>1</td><td>0</td></tr><tr><td>0</td><td>1</td></tr></table>			p	¬ p	1	0	0	1	O valor de verdade dunha negación é sempre o contrario ao do enunciado sen negador									
p	¬ p																		
1	0																		
0	1																		
Conxunción	<table><tr><th>p</th><th>q</th><th>p ^ q</th></tr><tr><td>1</td><td>1</td><td>1</td></tr><tr><td>1</td><td>0</td><td>0</td></tr><tr><td>0</td><td>1</td><td>0</td></tr><tr><td>0</td><td>0</td><td>0</td></tr></table>			p	q	p ^ q	1	1	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	Unha conxunción só é verdadeira se os dous enunciados son verdadeiros
p	q	p ^ q																	
1	1	1																	
1	0	0																	
0	1	0																	
0	0	0																	
Disxunción	<table><tr><th>p</th><th>q</th><th>p V q</th></tr><tr><td>1</td><td>1</td><td>1</td></tr><tr><td>1</td><td>0</td><td>1</td></tr><tr><td>0</td><td>1</td><td>1</td></tr><tr><td>0</td><td>0</td><td>0</td></tr></table>			p	q	p V q	1	1	1	1	0	1	0	1	1	0	0	0	Unha disxunción só é falsa cando os dous enunciados son falsos
p	q	p V q																	
1	1	1																	
1	0	1																	
0	1	1																	
0	0	0																	
Condicional	<table><tr><th>p</th><th>q</th><th>p → q</th></tr><tr><td>1</td><td>1</td><td>1</td></tr><tr><td>1</td><td>0</td><td>0</td></tr><tr><td>0</td><td>1</td><td>1</td></tr><tr><td>0</td><td>0</td><td>1</td></tr></table>			p	q	p → q	1	1	1	1	0	0	0	1	1	0	0	1	Un condicional é falso só no caso de co antecedente sexa V e o consecuente F
p	q	p → q																	
1	1	1																	
1	0	0																	
0	1	1																	
0	0	1																	
Bicondicional	<table><tr><th>p</th><th>q</th><th>p ↔ q</th></tr><tr><td>1</td><td>1</td><td>1</td></tr><tr><td>1</td><td>0</td><td>0</td></tr><tr><td>0</td><td>1</td><td>0</td></tr><tr><td>0</td><td>0</td><td>1</td></tr></table>			p	q	p ↔ q	1	1	1	1	0	0	0	1	0	0	0	1	Un bicondicional é verdadeiro sempre cos seus dos membros teñan idéntico valor de verdade
p	q	p ↔ q																	
1	1	1																	
1	0	0																	
0	1	0																	
0	0	1																	

