

Argumentación

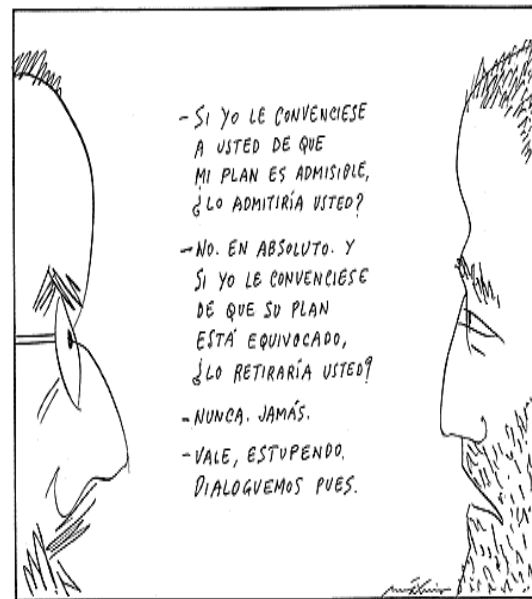
La teoría de la argumentación, o la argumentación, es el estudio de la forma en que se obtienen conclusiones a través de la lógica, o sea, mediante premisas.

La teoría de la argumentación incluye:

- El debate y la negociación, las cuales están dirigidas a alcanzar conclusiones de mutuo acuerdo aceptables.
- También incluye el diálogo erístico, una rama del debate social en el cual la principal motivación es la victoria sobre un oponente. Medio por el cual algunas personas protegen sus creencias o propios intereses en un diálogo racional, en simples coloquios o durante el proceso de argumentación o defensa de ideas.

Motivaciones

Desde la antigüedad, la argumentación ha sido objeto de interés en todas las áreas donde se practica el arte de hablar y de



escribir de manera persuasiva. En la actualidad, el estudio de la argumentación ha recobrado vigencia debido a la gran influencia que los medios de comunicación tienen sobre la sociedad. Esta influencia se manifiesta en el planteamiento de estrategias argumentativas para convencer al público acerca de ciertos valores e ideas. Ejemplo de esto son los discursos argumentativos relacionados con la publicidad o el pensamiento político. Así pues, la principal motivación del estudio de la argumentación (por parte de los argumentadores), consiste en establecer si el razonamiento planteado es verosímil, es decir, si quien es objeto de la argumentación estará dispuesto a aceptarla.

LAS CLAVES DE LA ARGUMENTACIÓN.

Anthony Weston.

¿Por qué argumentar?

Algunas personas piensan que argumentar es, simplemente, exponer sus prejuicios bajo una nueva forma. Por ello piensan que los argumentos son inútiles. Esto es algo común y sin embargo, falso.

"Dar un argumento" significa *ofrecer un conjunto de razones o de pruebas en apoyo de una conclusión*. Así, un argumento *no* es simplemente la afirmación de ciertas opiniones, ni se trata simplemente de una disputa. Los argumentos son intentos de *apoyar* ciertas opiniones con razones. En este sentido, los argumentos no son inútiles, son, en efecto, esenciales.

El argumento es esencial, en primer lugar, porque es una manera de tratar de informarse acerca de qué opiniones son mejores que otras. No todos los puntos de vista son iguales. Algunas conclusiones pueden apoyarse en buenas razones, otras tienen un sustento mucho más débil. Tenemos que dar argumentos a favor de las diferentes conclusiones y luego valorarlos para considerar cuán fuertes son realmente. En ese sentido, un argumento es un medio para *indagar*.

Argumentar es importante también por otra razón. Una vez que hemos llegado a una conclusión bien sustentada en razones, la explicamos y la defendemos mediante argumentos. Un buen argumento no es una mera reiteración de las conclusiones. En su lugar, ofrece razones y pruebas, de tal manera que otras personas puedan formarse sus propias opiniones por sí mismas.

Hay personas que pueden emitir opiniones pero son incapaces de dar razón de las mismas, de exponer cómo han llegado a esas conclusiones. Debemos usar argumentos para exponer nuestras opiniones. No es un error tener opiniones. El error es no tener nada más.

Reglas generales para componer un argumento corto.

Regla nº1: Distingue entre premisas y conclusión.

Al construir un argumento es preciso preguntar: ¿Qué estoy tratando de probar? ¿Cuál es mi conclusión? Recuerda que la conclusión es la afirmación en favor de la cual estás dando razones. Las afirmaciones mediante las cuales vas a ofrecer tus razones se llaman "premisas".

Considera esta broma de Winston Churchill: Sea optimista. No resulta de mucha utilidad ser de otra manera.

Éste es un argumento porque se está dando una razón para ser optimista: su premisa es que "no resulta de mucha utilidad ser de otra manera".

Cuando utilices argumentos como un medio de indagación, puedes comenzar, a veces, tan sólo con la conclusión que quieres defender. Antes que nada, exponla con claridad. A partir de ahí, pregúntate a ti mismo qué razones tienes para extraer esa conclusión.

- ¿Qué razones puedes aportar tú para probar que debemos ser optimistas?-

Regla nº 3: Parte de premisas fiables.

Aun si tu argumento es válido, si sus premisas son débiles, tu conclusión será débil. Si encuentras que no puedes razonar adecuadamente en favor de tus premisas, entonces debes darte por vencido, y comenzar de otra manera.

Nadie en el mundo es realmente feliz en la actualidad. Por lo tanto, parece que los seres humanos no están hechos para alcanzar la felicidad. ¿Por qué deberíamos esperar lo que nunca podemos encontrar?

Pregúntate si la premisa: "Nadie en el" necesita alguna justificación, y si hay alguna, considera si es verdadera.

Regla nº 4: Usa un lenguaje concreto, específico, definitivo.

Evita los términos generales, vagos y abstractos.

ARGUMENTOS MEDIANTE EJEMPLOS.**Argumentos por inducción.**

La inducción nos permite obtener una conclusión universal a partir de premisas singulares. Si bien la conclusión no se sigue deductivamente de las premisas, de alguna manera es apoyada por ellas.

El razonamiento científico que va de las observaciones a las teorías es considerado inductivo.

Solemos distinguir entre inducción completa e inducción incompleta. En la primera se parte del conocimiento individual de todos los casos que componen un universo y se obtiene una conclusión válida para la totalidad. Imagínate una clase de 30 alumnos de 2º de Bachillerato D. Cada uno de ellos cursa la asignatura de Filosofía. Si escribimos 30 premisas con el nombre correspondiente de cada alumno, al final podemos escribir como conclusión que "Todos los alumnos de 2º de Bachillerato D cursan Filosofía." Como hemos recogido todos los casos, nuestra inducción es completa. Pero la mayoría de las veces no es así.

Regla nº 8: Usa más de un ejemplo.

Argumentos mediante ejemplos ofrecen uno o más ejemplos específicos en apoyo de una generalización. Un ejemplo simple puede ser usado, a veces, para una ilustración. Pero sólo un ejemplo no ofrece prácticamente ningún apoyo. Se necesita más de un ejemplo.

NO:

El derecho de las mujeres a votar fue ganado sólo después de una lucha.

Por lo tanto, todos los derechos de las mujeres son ganados sólo después de una lucha.

SÍ:

El derecho de las mujeres a votar fue ganado sólo después de una lucha.

El derecho de las mujeres a asistir a los colegios secundarios y a la universidad fue ganado sólo después de una lucha.

El derecho de la mujer a la igualdad de oportunidades en el trabajo está siendo ganado sólo con la lucha.

Por lo tanto, todos los derechos de las mujeres a votar son ganados sólo después de luchar.

Regla nº 9: El ejemplo tiene que ser representativo.

Cuando ponemos un ejemplo que apoye nuestra opinión no podemos confiar en el primer ejemplo que nos venga a la mente. El ejemplo tiene que ser representativo. Debes hacer algunas lecturas para informarte adecuadamente.

Si te dicen. “En mi barrio, todos apoyan a X para alcalde de la ciudad. Por lo tanto, es seguro que X ganará.

Este argumento es débil porque un barrio aislado rara vez representa el voto del conjunto de la población. Un barrio acomodado puede apoyar a un candidato que es impopular en los demás barrios. Un buen argumento acerca de que “es seguro que X ganará” requiere una muestra representativa del voto del conjunto de la población. No es fácil elaborar semejante muestra. Las encuestas de opinión pública, por ejemplo, elaboran sus muestras de una manera muy cuidadosa porque es posible que esté sesgada. Por ejemplo, un examen de las actitudes de los estudiantes no debe limitar la muestra a los estudiantes que, digamos, salen los jueves por la noche. Así que no aceptes los argumentos de cualquier persona si los ejemplos no son representativos.

Regla nº 14: Las fuentes deben ser citadas.

Sin embargo, confiar en otros resulta, en ocasiones, un asunto arriesgado. Los productos de consumo no siempre son probados adecuadamente; las fuentes históricas tienen sus prejuicios como también pueden tenerlos las organizaciones de derechos humanos. De ahí que es conveniente citar el origen para mostrar la fiabilidad de la premisa (Regla nº 3) y permitir que el otro pueda encontrar la información por sí mismo.

ARGUMENTOS DEDUCTIVOS.

Todos los argumentos que hemos considerado hasta ahora son inciertos de una u otra manera. Los argumentos deductivos correctamente formulados son aquellos en los cuales la verdad de sus premisas garantiza la verdad de sus conclusiones.

Si en el ajedrez no hay factores aleatorios, entonces el ajedrez es un juego de pura destreza.

En el ajedrez no hay factores aleatorios.

Por lo tanto, el ajedrez es un juego de pura destreza.

Si estas dos premisas son verdaderas, también lo será la conclusión En la vida real es preciso sopesar la verdad de las premisas, pero cuando es posible encontrar premisas fuertes, los argumentos deductivos son muy útiles. Aun cuando las premisas sean inciertas, las formas deductivas ofrecen una manera efectiva de organizar un argumento, especialmente si se trata de una disertación.