

EL DISCURSO ARGUMENTATIVO

La **argumentación** es el medio a través del cual expresamos con fundamento nuestras posiciones o puntos de vista sobre diversos asuntos con el propósito de **convencer razonadamente** o **persuadir afectivamente** a los receptores acerca de la validez de nuestras posiciones.

El objetivo fundamental del discurso argumentativo es **influir en el receptor para que éste acepte o adhiera a nuestro punto de vista**, vale decir, la argumentación no es sólo una operación lógica, pues el argumentador siempre quiere actuar sobre las opiniones del otro, quiere obtener alguna acción (física o mental) a partir de su discurso.

El discurso argumentativo está formado, entonces, por dos componentes:

- El componente **lógico-racional** destinado a convencer (apela al intelecto).
Este otorga un rol protagónico al **lenguaje verbal**, ya sea oral o escrito.
- El componente **retórico-afectivo** destinado a persuadir (apela a las emociones y la voluntad).

Este incluye también el **lenguaje no verbal**. Ej: sonrisa, mirada, manos levantadas; acercarse al público para crear intimidad; mostrar una foto impactante como prueba.

LAS CARACTERÍSTICAS DEL DISCURSO ARGUMENTATIVO

Carácter polémico

Para que exista la argumentación debe haber un campo problemático o un tema respecto del cual haya diversos puntos de vista.

La función de la argumentación es, entonces, sostener nuestra opinión afirmando una tesis que influya sobre el receptor.

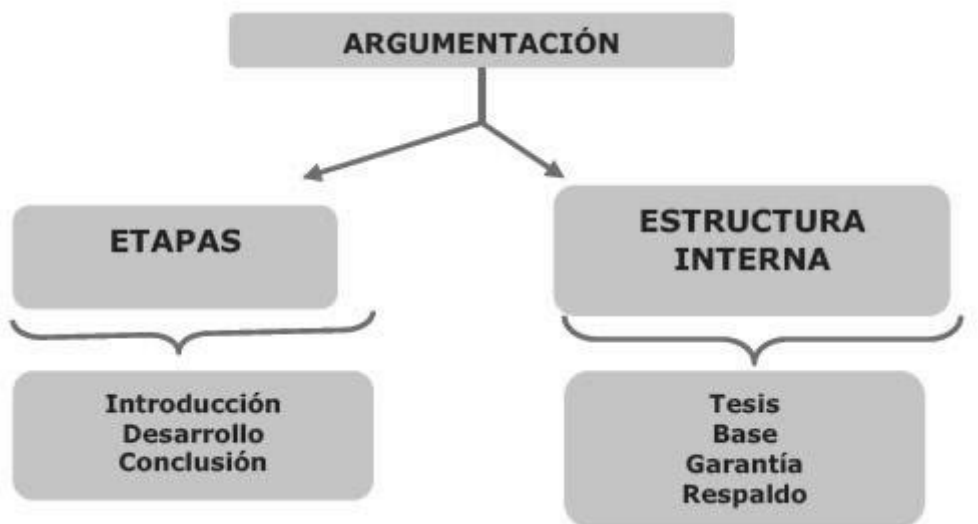
A diferencia de una demostración, es decir, la prueba sin ambigüedad basada en reglas de un sistema formalizado para la cual no importa si el auditorio acepta o no los axiomas, **la argumentación es un razonamiento que no es enteramente cierto, sino probablemente cierto**.

Carácter dialógico o dialéctico

Aunque la lleve adelante un solo expositor, toda argumentación es un diálogo implícito. Esto significa que el expositor debe suponer en todo momento las posibles objeciones de parte del receptor, aunque no las explicita.

Tengamos en cuenta que en el MODELO ONU la argumentación se realiza como parte de un proceso de interacción comunicativa, en el que los roles de emisor y receptor se alternan. Por lo tanto, es posible que en algún momento los hablantes estén en **desacuerdo** con el mensaje emitido y, por ende, se produzca una “**disputa**”. En este caso, el receptor responderá con un **CONTRAARGUMENTO**, es decir, con un argumento para refutar el punto de vista y las razones esgrimidas por el emisor. Se establece así una situación dialéctica.

ETAPAS Y ESTRUCTURA DE LA ARGUMENTACIÓN



- a) **Introducción:** aquí se plantea el **tema** y la **tesis** que se quiere exponer.
- b) **Desarrollo:** aquí se exponen los **argumentos** que apoyan la tesis.
- c) **Conclusión:** aquí se resume el tema y se **reafirma** o **amplía** la tesis.

- d) **La tesis:** es una información propuesta, discutible, no necesariamente verdadera, con la que se pretende lograr aceptación general sobre un **tema** de importancia. Es una opinión

sostenida por alguien con fundamentos, el punto de vista desde el cual se aborda un tema.

La tesis puede ser retomada o incluso ampliada de nuevo en la **conclusión**. Por ello, se dice que la **conclusión** es la “imagen espejo” de la tesis.

- a) **La base:** es el primer argumento que sustenta la tesis y que responde a la pregunta ¿por qué?, planteada inmediatamente después del problema.
- b) **La garantía:** es **una afirmación de valor general no controvertible**. Con ella, se apela al sentido común, a cosas que tengan aceptación general. Por ej: que ninguno de nosotros acepta la violencia de género.
- c) **El respaldo:** es un principio o dato documentado entendido como muy aceptable: estadísticas, censos, mediciones, datos científicos, citas de autoridad/organismos especializados.

TIPOS DE ARGUMENTOS SEGÚN EL TIPO DE RAZONAMIENTO

- **Razonamiento por la analogía.** Se establece una semejanza entre dos conceptos, seres o cosas diferentes. Se deduce que lo que es válido para uno es válido para el otro.

Ejemplo: Daniela y Diego son estudiantes con capacidades similares. Daniela obtiene bajas calificaciones de cualquier índole. Tesis: Diego tampoco obtiene altas calificaciones.

- **Razonamiento por generalización.** A partir de varios casos similares, se genera una tesis común, que es aplicada a un nuevo caso del mismo tipo.

Ejemplo: Pablo Neruda, Vicente Huidobro y Gabriela Mistral son excelentes poetas. Todos ellos son chilenos. Tesis: Los poetas chilenos son excelentes.

- **Razonamiento por signos o sintomáticos.** Se utilizan indicios o señales para establecer la existencia de un fenómeno.

Ejemplo: A María ya no le interesan las fiestas, pasa mucho tiempo en su casa, lee muchas novelas de amor. Tesis: María está enamorada.

- **Razonamiento por causa.** Se establece una conexión causal entre dos hechos que fundamentan la tesis.

Ejemplo: La carne de ballena es muy codiciada. Las ballenas fueron cazadas indiscriminadamente y, a pesar de la existencia de leyes de protección, aún se las caza. Tesis: Las ballenas están en peligro de extinción.

LAS FALACIAS EN LA ARGUMENTACIÓN

Una falacia es un argumento que parece válido, pero no lo es. Algunas falacias se cometen intencionalmente para persuadir o manipular a los demás, mientras que otras se cometen sin intención debido a descuidos o ignorancia. En ocasiones, las falacias pueden ser muy sutiles y persuasivas, por lo que se debe poner mucha atención para detectarlas.

El que un argumento sea falaz no implica que sus premisas o su conclusión sean falsas ni que sean verdaderas. Un argumento puede tener premisas y conclusión verdaderas y aun así ser falaz. Lo que hace falaz a un argumento es la invalidez del argumento en sí.

De todos modos, como en el MODELO ONU estaremos ante exposiciones de carácter político (en la que los expositores intentarán convencer a sus oyentes de que todo lo que dice es irrefutable y ganar ventajas para su país o región), siempre habrá un nivel de inexactitud en lo que se diga, pero aún así hay que estar muy atentos a no realizar generalizaciones o deducciones apresuradas, justamente, para evitar caer en las falacias más comunes.

Las falacias más comunes

Petición de principio

Es la falacia de **tautología**, es decir, la que ocurre cuando la conclusión del argumento se encuentra implícita o explícitamente entre las premisas. Por ejemplo, el siguiente argumento es una petición de principio:

Yo siempre digo la verdad.

Por lo tanto, yo nunca miento.

Afirmación del consecuente

Se comete al razonar del siguiente modo:

- 1) Si A, entonces B

- 2) B
- 3) Por lo tanto, A

Por ejemplo:

- 1) La gente honrada está en libertad.
- 2) Yo estoy en libertad.
- 3) Por lo tanto, soy honrado.

La primera premisa solo nos da información de qué pasará si se es honrado, pero no dice nada sobre qué sucederá si se está en libertad. Uno puede no ser honrado pero estar en libertad por no haber sido descubierto y juzgado.

Lo falaz de este argumento se puede ver con mucha claridad en la siguiente variación.

Todos los perros son bonitos.

El Sol es bonito.

Por lo tanto, el Sol es un perro.

El peligro radica en que la conclusión puede llegar a ser verdadera de manera casual, es decir que de haber dicho Doggy en lugar del Sol, podríamos haber creído que el razonamiento era correcto.

Generalización apresurada

Es una falacia lógica en la que se llega a una generalización inducida basada en muy pocas pruebas.

Ejemplo: «Me encanta esta canción, por lo tanto me gustará también todo el álbum en el que está».

Es una falacia porque el álbum puede no ser tan bueno como la canción escuchada.

Los medios masivos de comunicación caen recurrentemente en esta falacia. Expresiones como “la gente”, “el pueblo”, “los trabajadores”, “los políticos” contribuyen a generar este error.

Los sondeos en línea y las muestras por llamadas voluntarias también son un tipo particular de este error, porque las muestras están implícitamente preseleccionadas o autoseleccionadas.

Argumento ad hominem

Consiste en replicar al argumento atacando o dirigiéndose a la persona que realiza el argumento más que a la sustancia del argumento. Por ejemplo:

«Tú dices que este hombre es inocente pero no eres creíble porque tú también eres un criminal».

En el caso del MODELO ONU, sería la confrontación directa con el representante de un país o región alegando sus pecados privados. Ej: cuestionar la validez de un argumento porque su expositor es un ex convicto o porque fue infiel en su matrimonio, etc. . .

