

TIPOS DE ARGUMENTOS

SEGÚN SU CAPACIDAD PERSUASIVA:

- **Argumentos pertinentes:** Son los que están relacionados con la tesis y la refuerzan. No lo sería por ejemplo: "*Señor juez solicitó la absolución del acusado porque su madre se llevará un disgusto si lo condena*"
- **Argumentos sólidos:** Son los que se rebaten con dificultad. Lógicamente los que se rebaten con facilidad son argumentos **DÉBILES**. Las generalizaciones y frases hechas son argumentos poco sólidos. "*la propiedad es sagrada*" (¿siempre?), *todos los políticos son corruptos* (¿todos?), *la mujer es intuitiva por naturaleza* (indemostrable). Si no puede ser rebatido es un argumentos **IRREFUTABLE**.

SEGÚN SU CONTENIDO. El contenido de los argumentos se basa en los **TOPICOS**: (Los argumentos se apoyan en unos valores creencias o premisas que se suponen aceptadas por la mayor parte de los miembros de la comunidad. Tales premisas compartidas reciben el nombre de tópicos y permiten clasificar los argumentos según su contenido.

- **Lo útil y beneficioso** es preferible a lo inútil: lo no perjudicial es preferible a lo perjudicial.(al individuo o a la sociedad), por ejemplo: la salud, el bienestar económico... (argumento pragmático)
- **Lo moral y ético** es preferible a lo inmoral. Por moral entendemos aquello que está bien según nuestros principios, es decir nuestra conciencia. Por ejemplo hacer el bien, no causar daño. Dentro del "argumento ético" entra todo lo que corresponde a nuestras convicciones morales (religiosas o no). Hay cosas que son moralmente indiferentes: comer chicle... (Argumentos ético)
- **La cantidad:** El argumento de cantidad presupone que si algo es positivo, mejor es mucho que poco (y si es malo al revés: La herida que le causó mi defendido fue muy leve: un rasguño que en dos días se curó -luego la culpa es menor-): Este delantero es mejor más goles. *Este detergente lava más blanco y es más barato*. Muchas argumentaciones se basan en mostrar que algo es "grande" o "pequeño" o "mayor" o "menor que otra cosa, que poseen en mayor o menor grado una propiedad positiva o negativa: "*Madrid tiene más habitantes que Barcelona*". Las argumentaciones basadas en cifras son muy frecuentes hoy en día. Las estadísticas se usan para deducir conclusiones de todo tipo: "*En esta clase aprueba el 85% y en esa solo el 50%*. Esto demuestra que... Con el argumento de cantidad se relaciona el "argumento de la mayoría" o "argumento del consenso :El argumento de la mayoría presupone que una afirmación es verdad o una costumbre están bien cuando "todo el mundo" o "mucha gente" lo dice (o lo hace): *Todos lo pueblos creen en algún dios. Todos mis amigos beben alcohol*.
- **Lo agradable es preferible a lo desagradable:** Es agradable lo que nos produce una sensación de placer, tanto físico como espiritual. Puede ser beneficioso o perjudicial. (Argumento hedonista)
- **Lo justo es preferible a lo injusto.** Por justo entendemos que hay que tratar igual a quienes tienen el mismo derecho. (lo que es injusto es, además, inmoral)
- **Lo posible a lo imposible:** El que algo sea realmente imposible es argumento de peso para probar que no es verdad. "*Es imposible que el sol se ponga a bailar realmente en el cielo porque eso contradice todas las leyes de la astronomía. Debe ser una alucinación colectiva.* " "*No puedes coger el tren de las siete; son menos cinco y estamos a diez kilómetros*"
- **Lo razonable a lo estúpido.** Es razonable lo que corresponde al sentido común, a lo sensato. El ser humano es un ser racional y esperamos que se comporte como tal, Ej : *hacer el payaso en clase, perder el tiempo en vez de estudiar, malgastar el dinero en tonterías, es una estupidez: "No te compres ese chándal: gastarse el triple por la marca es una tontería"*

SEGÚN SU FINALIDAD: Las finalidades básicas de los argumentos son la demostración y la persuasión.

Para la primera se utilizan los **argumentos racionales**, que se fundamentan en **hechos** y para la segunda los **argumentos afectivos**.

➤ **Racionales:**

- **Argumentos lógicos:** 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.

- **Argumentos mediante ejemplos:**

Los argumentos mediante ejemplos ofrecen uno o más ejemplos específicos en apoyo de una generalización. *En épocas pasadas, las mujeres se casaban muy jóvenes. Julieta en Romeo y Julieta de Shakespeare, aún no tenía catorce años. En la edad Media, la edad normal del matrimonio para las jóvenes judías era de trece años. Y durante el Imperio romano muchas mujeres romanas contraían matrimonio a los trece años, o incluso más jóvenes.*

- **Argumentos por analogía:**

Los argumentos por analogía, en vez de multiplicar los ejemplos para apoyar una generalización, van de un caso o ejemplo específico a otro ejemplo, argumentando que, debido a que los dos ejemplos son semejantes en muchos aspectos, son también semejantes en otro aspecto más específico. *G.B afirmó una vez que el papel del vicepresidente en apoyar las políticas del presidente, este o no de acuerdo con ellas, porque "Usted no puede bloquear a su propio quarterback"*

- **Argumento de causa y consecuencia:** establece una relación lógica entre los hechos. Es la argumentación más usada de todas. Aparece por todas partes expresada de una forma o de otra.

- Como hace *buen tiempo*, vámonos de *excursión*.

- *No merece que lo castiguen porque lo ha hecho sin querer.*(el argumento es la causa. La conclusión es la consecuencia)

- También esta argumentación puede presentarse bajo la forma de finalidad: *Hay que incrementar las becas para que pueda estudiar más gente..*

- bajo la forma de condición: *Si no respetamos la naturaleza, la tierra se hará inhabitable.*

- **Argumento de autoridad:** cita a una autoridad aceptada por el destinatario. El argumento "esto es cierto porque lo dice Fulano" o "porque lo pone en tal sitio", es válido si Fulano es "emisor cualificado". La mayoría de de nuestros conocimientos proceden del argumento de autoridad (lo hemos leído en los libros, nos lo ha dicho nuestro profesor, lo hemos leído en el periódico) "El director de la Central Nuclear dice que no hay motivo de alarma" Este argumento no basta, habrá que buscar otras fuentes o comprobar por otros caminos.

- **Argumento del beneficio:** justifica una tesis a partir del beneficio que proporciona una acción determinada.

➤ **Afectivos:** pretende convencer apelando a sentimientos de compasión, benevolencia, piedad, honor, lástima, simpatía, ternura, admiración, deseo, indignación, horror, odio, inquietud, miedo, repugnancia, desprecio, vergüenza, repulsa. Es decir, se dirige a los SENTIMIENTOS, del destinatario para provocar reacciones afectivas que le hagan aceptar la conclusión. Este argumento, empleado a menudo, es habitualmente falaz y demagógico.

- **Argumentación por lo concreto:** como lo concreto nos llega mucho más que lo abstracto, el discurso retórico recurre a la selección y a la descripción de objetos, hechos o situaciones, aportando detalles que permitan imaginarnos la escena, que nos hagan sentir el problema. En vez de resumirlo, se describe exactamente el hecho, resaltando los elementos que convienen a la tesis: *Está probado que el acusado dio muerte a la víctima con un objeto punzante. El criminal arrastró por los cabellos a la víctima hasta la habitación y, luego, mientras ella gemía y suplicaba, la fue apuñalando lentamente con saña...*

- **La elección de palabras:** uso de palabras cargadas de connotaciones de acuerdo con la impresión que quiere suscitar: *¿Quién será el verdugo?, genocidio sangriento, repugnante ejemplo, admirable acción;* uso de sufijos descalificadores: *medicucho, gimoteos, tiparraco.*

FALACIAS

Se trata de operaciones hechas con la finalidad de satisfacer las condiciones del **éxito del discurso** más que las condiciones de sinceridad, de objetividad y de buen razonamiento.

Muchas de ellas son tan tentadoras y tan comunes que incluso tienen nombres propios. Decir de algo que es una falacia es decir que viola las reglas de los buenos argumentos.

- **El ataque (*ad hominem*) y la descalificación personal (*ad quogue*)** cuestiona la credibilidad del adversario mediante el insulto, la descalificación. Si arguyes contra una afirmación atacando a la persona que la plantea, se habla de falacia *ad hominem* abusiva: el ateísmo es una filosofía maligna, la practican comunistas y asesinos. Si arguyes que alguien debería aceptar una afirmación a causa de sus circunstancias personales, entonces se habla de la clase circunstancial del argumento *ad hominem*: Es perfectamente aceptable matar animales para alimentarse ¿qué otra cosa podrías sostener tú, que alabas tus zapatos de piel?
- ***Ad Ignorantiam***: Significa argumento basado en la ignorancia. Tiene lugar cuando se arguye que algo debe ser verdad, simplemente porque no se ha probado que sea falso. O sea, que algo debe ser falso porque no se ha demostrado que sea cierto: "Claro que lo que cuentan en la Biblia es verdad. Nadie podrá probar lo contrario" "Evidentemente, el hombre no es sólo un cuerpo. Nunca nadie ha demostrado que sólo sea eso" "Como no hay pruebas irrefutables de que los ovnis no visiten la tierra, deben estar visitándola"
- **El recurso a la misericordia (*Ad misericordiam*)**: se procura convencer provocando la compasión del destinatario, en lugar de demostrar la validez de lo que se defiende. Se recurre a la misericordia con el fin de que se apruebe una conclusión. "No maté a mis padres con un hacha. ¡Por favor, no me condenéis, ya sufro bastante con ser huérfano."
- **El argumento basado en una falsa autoridad (*Ad verecundiam*)**: Se fundamenta una opinión en la palabra de una persona o de una institución que no son una autoridad en la cuestión que se discute. "Isaac Newton era un genio y él creía en Dios"
- **El argumento demagógico (*Ad populum*)**: se fundamenta una opinión en los intereses de un grupo, más que en su validez racional. Se trata de apelar al pueblo, o a "la galería". Se trata de ganar aceptación para una afirmación, apelando a un gran colectivo. A menudo se caracteriza por el lenguaje emocional: "La pornografía debe ser prohibida, es violencia contra la mujer" "Durante miles de años, la gente ha creído en Jesús y en la Virgen. Esta creencia tuvo un gran impacto en sus vidas. ¿Qué otra prueba necesitas de que Jesús era hijo de Dios? ¿Estás tratando de decir que toda esa gente eran locos equivocados?"
- **El argumento basado en el abuso de poder (*Ad baculum*)**: Se quiere convencer el auditorio no tanto con el razonamiento argumentativo como la amenaza.
- ***Ad antiquitatem***: Lo tradicional es más valioso que lo reciente: considera que si hasta ahora se ha hecho algo, hay que seguir haciéndolo. Es un argumento que tiende a que las cosas no cambien: *Pues en mi familia siempre hemos llevado luto.*
- ***Ad novitatem***: Lo novedoso es más valioso que lo antiguo. El argumento opuesto al anterior se denomina de PROGRESO. Es el argumento a favor de la innovación y el cambio. Presupone que la humanidad evoluciona y que hay que abandonar costumbres *inadecuadas*. *¿Cómo es posible que en pleno siglo XX sigas llevando luto?*
- **La pendiente resbaladiza (jabonosa)**: este argumento sostiene que si una cosa sucede, otras cosas perniciosas también sucederán. No existe prueba de que los eventos perniciosos son causados por la primera cosa: *«Si legalizamos la marihuana, cada vez más gente tomará heroína y crack, y al final también los tendremos que legalizar. En poco tiempo la nación estará llena de drogadictos cobrando subsidios de la seguridad social. Por todo ello, no podemos legalizar la marihuana.*
- **Tu quoque**: Se trata de la falacia de "tú también..." Ocurre cuando arguyes que una acción es aceptable porque tu oponente la ha realizado. *"Estás siendo arbitrariamente injusto. -Si? Pues tú también eres injusto"*