



Módulo de autoaprendizaje N°16
Tema: Tipos de argumentos Parte 2

Objetivo: Comprender las características específicas de los distintos argumentos dentro de la diversidad argumentativa para la legitimización del conocimiento que se efectúa a través de los tipos de argumentos presentes en un razonamiento.

Continuando con el módulo anterior, entendemos que, para influir en un receptor de manera argumentativa, lo podemos hacer utilizando dos mecanismos mediante los cuales desarrollamos nuestros argumentos. Los argumentos emotivo afectivos y los argumentos lógico racionales.

Argumentos emotivo-afectivos

Son razonamientos que buscan lograr la adhesión al punto de vista por medio de influir en los sentimientos del lector para, de este modo, cambiar su percepción del problema.



“Si vas a beber y conducir, piensa en tus seres queridos”.

Punto de vista implícito: no debes beber y conducir.

El argumento apunta al daño que podría causar un accidente de tránsito a las personas que más quiere el destinatario. De esta manera, se intenta convencerlo de no beber y conducir a partir de la apelación directa a las emociones.

Argumentos lógico racionales

Son razonamientos que buscan lograr la adhesión por medio de convencer racionalmente al lector, evidenciando las consecuencias lógicas de un determinado punto de vista.



“La realidad es que escuchar juicios de valor acerca de nuestro cuerpo por parte de desconocidos, vulnera nuestra libertad y tranquilidad, nos cosifica, pues nos convertimos para estos sujetos en objetos de carne en la que ellos refuerzan su virilidad y su posición jerárquica en la estructura de género”.

Punto de vista: escuchar juicios de valor acerca de nuestro cuerpo vulnera nuestra libertad.

Argumento: pues nos convierte en objetos de carne.

En este módulo aprenderemos sobre los tipos de argumentos emotivo afectivo, veamos...

Argumentos emotivo afectivos

Afectivos

Apelan a los sentimientos del auditorio, especialmente sus dudas, deseos y temores, con el fin de conmovir y provocar una reacción de simpatía o rechazo.

Por lo concreto

Se emplean ejemplos familiares a los oyentes, porque les afectan directamente.

Confianza en el emisor

Pone énfasis en la idoneidad o compromiso del emisor en el tema que defiende.

Slogan

Se trata de una frase hecha (cliché), un tópico o palabra que se repite constantemente y resume el tema o simplemente invita al receptor a creer en lo que se expone.

Recurso por la fama

La imagen o palabras de un personaje bien valorado socialmente.

Fetichismo de masas

Se sustenta en la idea de que la mayoría elige lo correcto o está en la opinión acertada.

Prejuicios

Empleo de razones apresuradas o discriminatorias: raza, estrato social, género, edad, apariencia física, etc.

De la tradición

La idea que se defiende se apoya en máximas, proverbios y refranes conservados por la tradición y cuyo valor de verdad se acepta sin discusión.

Experiencia personal o conocimiento general

Se basa en aquellas ideas que todo el mundo ha escuchado en relación con el conocimiento de la realidad o la experiencia personal.

Actividad

Observa el siguiente material audiovisual, y comprende cada mecanismo argumentativo de tipo emotivo afectivo que se presenta en el video, simultáneamente profundiza tu aprendizaje con los siguientes ejemplos.

https://www.youtube.com/watch?v=xbPyLGdyoeA&ab_channel=EcoKundera



Afectivo Ejemplo: Nadie está libre de padecer cáncer; tú puedes ser nuestro siguiente paciente. Dona tu vuelto a la Fundación López Pérez.
Por lo concreto Ejemplo: Como padres, todos sabemos lo que cuesta criar un hijo.
Confianza en el emisor Ejemplo: Yo, compañeros, dirigente sindical por más de 20 años, defendiendo sus derechos.
Slogan Ejemplo: Sodimac tu hogar en buenas manos
Recurso de la fama Ejemplo: El deporte no sólo colabora en el desarrollo físico de los jóvenes, sino también en el desarrollo de su temple moral y emocional, como lo afirma Arturo Vidal.
Fetichismo de masas Ejemplo: Todos tus amigos firmaron la carta para revocar el mandato del alcalde GUSTAVO PETRO, fírmala tú también: protegemos así el futuro de Estación Central.
Uso de prejuicios Ejemplos: Si vas mal vestido eres un vago. Las mujeres rubias son tontas y las feas son inteligentes. Los hombres que lloran son homosexuales. Los pobres son pobres porque son flojos.
Recurso por la tradición Ejemplo: El fin justifica los medios, por lo que es preferible asesinar a los pedófilos ipso facto sin juicio ni sentencia que sufrir el terrible drama de niños abusados y por lo tanto, adultos sicópatas.
Experiencia personal o conocimiento general Ejemplo: Nuestro proyecto es el mejor porque trabajamos en equipo: dos cabezas piensan más que una.