



Módulo de autoaprendizaje N°17
Tema: Tipos de argumentos Parte 3

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 nuestros módulos sobre tipos de argumentos, hoy aprenderemos sobre los argumentos de tipo lógico racional, los cuales apelan a la veracidad de hechos comprobables, teorías científicas o criterios de otras personas con determinada autoridad en la materia. Estos se relacionan con la estrategia de convencer; vale decir, influir en la conducta del receptor a través de la utilización de argumentos dirigidos a la razón.

Argumentos lógico racionales

Razonamiento por Analogía

Se establece una semejanza entre dos conceptos, seres o cosas diferentes. Se deduce que lo que es válido para uno es válido para otro. En los argumentos por analogía se comparan dos casos. En el caso de los argumentos por analogía, se trata de establecer una comparación entre el caso o la opinión que se defiende y otro caso u otra situación similar. Es como decir: "Lo que es válido o se acepta en un caso debe valer también en este caso que estoy exponiendo".

Razonamiento por Generalización

Este tipo de argumentación, consiste en que a partir de varios casos similares se puede generar una tesis común para ellos. Es decir, desde la observación de algunos elementos se establece una tesis que considera la generalidad de dichos elementos. Para que la tesis sea válida, se deben considerar casos verdaderamente representativos.

Razonamiento por signos

Se entiende por signo cualquier objeto, fenómeno o acción material que, por naturaleza o convención, representa o sustituye a otro. De acuerdo con esta idea, se emplea este tipo de razonamiento cuando se verifica una relación confiable entre un fenómeno y su representante. Es decir, se utilizan indicios o señales para establecer la existencia de un fenómeno.

Razonamiento por causa

Se establece una relación causal entre dos hechos. Más específicamente se sostiene que la base es la causa de la tesis. se establece una conexión causal entre los hechos que fundamentan la tesis.

Criterio de autoridad

Se recurre al prestigio de que goza una autoridad o un experto en la materia para fundamentar la tesis, ya sea por medio de una cita o una reseña de su opinión. En el uso del criterio de autoridad se alude a la opinión de expertos en el tema o personajes consagrados para sustentar la tesis.

Actividad

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

https://www.youtube.com/watch?v=FkPKykZl8nM&ab_channel=PatricioCruzMorgado

Razonamiento por Analogía

Ejemplo:

"Las vasijas encontradas en este sector son similares en figura y materiales a los empleados en esta otra, por lo tanto, pertenecen a la misma cultura".

Razonamiento por Generalización

Ejemplo:

"Todas las personas que trabajan en horario nocturno presentan déficit de vitamina D. Amelia trabaja de noche, debe tomar un suplemento vitamínico".

Razonamiento por signos

Ejemplo:

"Este individuo presenta malestar, sensación de frío, fiebre ligera, dolor de espalda y muscular, dolor de garganta y tos, por lo tanto, padece una bronquitis aguda".

Razonamiento por causa

Ejemplo:

"La madre de Juanito fumó durante su embarazo, por eso Juanito es un niño débil y con bajo peso".

Criterio por la Autoridad

Ejemplo:

Las medidas sanitarias deben ser respetadas por los ciudadanos ya que esa es la única vía que nos asegura cuidar la vida de cada uno de los seres humanos que componemos la sociedad. Esta fue la afirmación acuñada por el Ministro de Salud.

El objetivo fundamental del discurso argumentativo es influir en el receptor para que éste acepte o adhiera a nuestro punto de vista, realice cierta acción, reafirme alguna convicción ya existente, o la modifique, 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. Se emplean para ello fórmulas que procuran convencerlo mediante argumentos (ámbito de la racionalidad y razones) y/o conmoerlo apelando a sus emociones (ámbito de influencia y motivos). El primer componente está presente como predominante, por ejemplo, en el discurso científico; el segundo, a su vez, en el discurso publicitario.

El componente lógico-racional otorga un rol protagónico al lenguaje verbal, ya sea oral o escrito; el componente retórico-afectivo, en cambio, presenta junto con el lenguaje verbal una importante presencia del lenguaje no verbal ya en sus aspectos kinésicos (una sonrisa o una mirada), proxémicos (en una argumentación judicial, acercarse al jurado para crear una atmósfera de intimidad y confianza) o icónicos (en el mismo caso anterior, mostrar una fotografía como prueba).