



## Clase N°6 Tipos de argumentos

### Introducción:

Hasta ahora hemos visto qué es la argumentación y cuáles son sus principales objetivos: convencer y persuadir.

Hoy trabajarás en torno a los tipos de argumentos que pueden existir, en realidad, los más recurrentes, según sea el propósito.

La primera parte de la guía es teórica, puesto que ya lo has ejercitado en la ficha anterior sin saber los nombres de los argumentos. Posteriormente se proponen breves ejercicios para identificar estos argumentos.

#### **Lógico-rationales**

- Analogía
- Generalización
- Por signos
- Causalidad
- Criterio de autoridad

#### **Emotivo-afectivos**

- Afectivos
- Concreto
- Confianza del emisor
- “Argumento-eslogan”
- Recurso de la fama
- Fetichismo de masas
- Prejuicios
- Tradición
- Conocimiento general o de la experiencia personal



### **1. Lógico - racionales**

#### **1.1 Basados en relaciones causales**

Parte de la información funciona como causa, y otra como efecto de la anterior.

Ejemplo: El uso prolongado de este medicamento puede producir úlcera gástrica.

#### **1.2 Basados en la autoridad**

Se utiliza el nombre de una autoridad o de una institución de prestigio para apoyar una tesis.

Ejemplo: El cerebro humano tiene la capacidad para anticipar el peligro. Científicos de la Universidad de Washington han comprobado que una capacidad para poder leer claves en el medio ambiente, las que para otros pueden ser imperceptibles, sería la que permite que algunas personas intuyan lo que va a suceder. Los expertos identificaron un área del cerebro que actúa como un sistema de alerta temprana; este sistema, según ellos, habría sido la

razón, por ejemplo, de que aborígenes asiáticos siguiesen a los animales que escaparon del tsunami en diciembre de 2004.

### **1.3. Basados signos, hechos, datos y ejemplos**

Se llega a una conclusión a partir de indicios, señales, datos o ejemplos que se exponen a modo de prueba para sustentar la tesis.

Ejemplo de signos: Ese vehículo emite un humo negro y denso por el tubo de escape, por lo tanto, contribuye a la contaminación ambiental de la ciudad.

Ejemplo de hecho: La contaminación daña la salud, en consecuencia, en las ciudades contaminadas ha aumentado las enfermedades respiratorias.

Ejemplo de dato: La tesis existe una relación entre el aumento de la concentración de partículas contaminantes y el número de enfermedades respiratorias y muertes es apoyada con los siguientes datos: Cada vez que la concentración de partículas aumenta en diez microgramos por metro cúbico de aire, el número de muertes por ataques cardíacos aumenta en un 1,4% y los casos de enfermedades respiratorias, como la bronquitis, en un 3,4%. Los casos de ataques de asma se elevan en un 3%.

### **1.4 Basados en comparaciones o analogías**

Mediante la comparación se organiza la información en semejanzas y diferencias y a partir de esa comparación, se apoya la tesis.

Ejemplo: En el contexto de una campaña antitabaco, se realizó un seguimiento durante un año a un grupo de 340 fumadores. La mitad de ellos fueron sometidos a una intervención básica en los centros de salud, consistente en consejos médicos antitabaco y entrega de material informativo. Un año después, se han evaluado los resultados a través de una encuesta que revela que el 41% del grupo intervenido logró abandonar total o parcialmente el consumo de tabaco; en tanto, el grupo no sometido a intervención, mantuvo inalterable su consumo.

Este argumento puede ser utilizado para apoyar la tesis de la efectividad de las campañas antitabaco.

### **1.5 Basados en generalizaciones**

Este tipo de argumentación nos permite llegar a una conclusión general a partir de una serie de situaciones similares y específicas.

Ejemplo: Las mujeres son pésimas conductoras.

## **2. Argumentos retórico – afectivos**

**2.1 Argumento afectivo:** Se apela a los sentimientos del receptor, temores y dudas. Se busca la conmoción y obtener respuesta de rechazo o simpatía.

Ejemplo: La droga no sólo afecta al que consume, por lo tanto, si Ud. Lo hace, le hará daño a los seres más indefensos de su familia.

**2.2 Por lo concreto:** Se hace uso de ejemplos familiares, de modo que el receptor se sienta identificado porque les afecta directamente

Ejemplo: No puede ser que los narcotraficantes vivan con holgura y que además queden libres, mientras la gran mayoría nos esfrozamos por llegar a fines de mes honestamente, por lo tanto, las penas para quienes cometen estos delitos debieran ser más estrictas.

**2.3 Argumento eslogan:** El emisor utiliza frases hechas, tópicos o palabras recurrentes que sintetizan el tema o propósito de la argumentación

Ejemplo: La salud es lo primero, en consecuencia, su cobertura no puede depender de los ingresos económicos

**2.4. Recurso a la fama:** Se alude a personajes valorados socialmente para apoyar una tesis.

Ejemplo: Con jeans “Don Omar”, serás el alma de la fiesta. En el ejemplo anterior, se apela al cantante de reggaetón con ese deseo afectivo (“ser el alma de la fiesta”) para vender un producto (“jeans ‘Don Omar’”). Es importante señalar que este tipo de razonamiento es frecuente en publicidad y política.

**2.5 Fetichismo de masas:** Se utiliza la idea de que si la mayoría escoge, utiliza o piensa algo, esa es la decisión o creencia acertada.

Ejemplo: En la última elección a alcalde, el candidato a diputado obtuvo un 60% de los votos. En consecuencia, será por él por quien vote.

Ejercicios

**II. Determine el modo de razonamiento argumentativo en los siguientes enunciados.**

	ENUNCIADO	MODO DE RAZONAMIENTO
1.	“Las empresas turísticas, han visto una disminución de sus utilidades, debido a los estragos causados por el terremoto y post tsunami, que abarcó desde la zona Metropolitana hasta la región de la Araucanía”.	
2.	“Este estudio está respaldado por el INE, que es el Instituto Nacional de Estadísticas.”	
3.	“Si Esteban sigue con esa vida terminará enfermando; sale todos los fines de semana, come demasiado y no hace ejercicios”.	
4.	“Rita y Fidel trabajan en la misma empresa, tienen las mismas responsabilidades, ambos son ingenieros eléctricos. A José le aumentaron el sueldo. A María le deberían aumentar su sueldo”.	
5.	Mario Vargas Llosa, Octavio Paz y Gabriel García Márquez son escritores latinoamericanos que fueron galardonados con el premio Nobel de Literatura. Los escritores Latinoamericanos son excelentes.	

¿Qué tipo(s) de argumentación se utilizan en las publicidades y en la carta al director siguientes?

A)



b) “Más del 20% de la población sobre 20 años sufre de hipertensión arterial. No esperes a que el médico o la edad te digan que llegó el momento de cuidarse. Quiérete, cuídate, usa Biosal.”

c)

Una captura de pantalla de un artículo de opinión en el sitio web de Diario Uchile. El artículo está titulado "Experimentación in vivo" y fue escrito por Sebastián Moraga el miércoles 9 de mayo de 2018 a las 9:48 h. El texto del artículo discute el uso de animales en experimentos científicos y plantea preguntas sobre la conciencia y la empatía en la era del siglo XXI.

diarioUchile  
Año 52, 29 de septiembre del 2018

### Experimentación in vivo

Sebastián Moraga · Cartas al Director / Miércoles 9 de mayo 2018 9:48 h

Señor Director:

La «Experimentación in vivo» es el uso de animales en experimentos científicos con propósitos médicos, químicos, aeronáuticos y biológicos. Se calcula que cada año son utilizados entre 50 y 100 millones de animales vertebrados; de invertebrados no se tiene cuenta, pero sí de los ratones, que ronda los 80 millones.

Si bien es cierto que beneficia ampliamente a los estudios anteriormente mencionados, resulta muy perjudicial para los animales que son usados para pruebas de sustancias químicas que pueden producirles gran dolor, al igual que los que son o fueron utilizados en campañas espaciales, etcétera. Para colmo, los investigadores no se hacen cargo de su cometido y resuelven sacrificar a la gran mayoría de ellos.

Entonces si somos un siglo XXI en el que hay tanto desarrollo, ¿por qué no desarrollamos la conciencia?, ¿es que acaso el humano es antónimo de empatía? Le dejo la duda.

En DiarioUChile ([www.radio.uchile.cl](http://www.radio.uchile.cl)).

Cierre:

De lo que hemos trabajado hasta ahora, ¿qué es lo que entiendo claramente?

¿Qué dudas me quedan?

Registra tus preguntas para hacerlas en la próxima clase.