**ROBERTO MARAFIOTI**

**LOS PATRONES DE LA ARGUMENTACION**

**LA ARGUMENTACION EN LOS CLASICOS Y EN EL SIGLO XIX**

Si leemos la contratapa (paratexto) vemos que dice que esa argumentación es un conjunto de estrategias que aparecen en los ámbitos cotidianos como, por ejemplo, convencer a alguien de que nos acompañe a ver una película. Esto es algo que ya percibían los griegos en cuanto a estrategias argumentativas en donde el discurso argumentativo es una mezcla entre razón (lógica) y emoción (psicología).

En cuanto a la estructura global del libro está organizado según sus subtítulos:

La primera parte es la **argumentación de la antigüedad (clásicos)**: en donde el CAP1 habla de los sofistas, la primera corriente filosófica griega anterior a Sócrates (de la que de algún modo él también forma parte); Sócrates y Platón. El CAP2 habla de Aristóteles, filósofo de la antigüedad vinculado a la retórica. En el CAP3 hay un salto en el tiempo para ir hacia la modernidad: se habla de Kant y Hegel brevemente y de la visión de Schopenhauer sobre la argumentación.

La segunda parte es la **argumentación contemporánea (siglo XX)**: en donde el CAP4 está basado en un libro llamado *“El tratado de la argumentación”* Perelman y Olbrechts-Tyteca. El CAP5 está basado en un libro llamado *“Los usos de la argumentación”* Toulmin. En el CAP6 se desarrolla un aspecto particular del planteo de Toulmin que son los campos argumentativos.

**¡¡¡ATENCION!!! Queremos aclarar que todo lo que veas aquí sale directamente del libro y/o de las clases. Tratamos de seguir el orden del libro en cuanto a temas a tratar. En caso de que algún subtitulo no aparezca es por la simple razón de que tanto en clase como en el examen no tuvieron relevancia. Se recomienda leer las referencias numeradas a pie de página.**

**El apunte LETRA CHICA tiene como objetivo acompañar la lectura de la bibliografía oficial para comprender mejor la materia.**

**INTRODUCCION**

Arranca con un epígrafe que es una cita de Foucault en donde pone énfasis en un término que vimos en Benveniste: discurso. Para Foucault una sociedad es un conjunto de discursos que ordenan y dan sentido al mundo (“nos salvan de la terrible materialidad”) porque, en definitiva, el único marco de existencia real que tenemos de una sociedad son los discursos que esa sociedad genera. Por ejemplo, los discursos políticos, religiosos, científicos, etc.

Todo discurso se rige por **patrones**[[1]](#footnote-1) que sirven para reconocer y producir discursos. Es decir, que toda forma discursiva tiene como un conjunto de instrucciones implícitas; una vez que uno aprende ese conjunto de instrucciones puede producir y reconocer discursos. Luego dentro de ese modelo general hay lugar para la individualidad (por ejemplo, todos sabemos lo que es un cuento, pero pocos saben escribir uno) ya que, los patrones están vinculados a **instituciones** que generan un discurso específico.

Por otro lado, veamos las lecciones que nos dejaron los griegos:

1) “toda argumentación supone la pertenencia de dos **interlocutores** a una **misma** **comunidad** (real o ideal) que funciona sobre principios que oscilan entre lo universal y lo particular”. Es decir que, toda argumentación debe tener dos individuos de una misma comunidad que consideren ciertas ideas generales ya admitidas socialmente y ciertos casos particulares siempre poniéndose en el lugar del otro.

2) “no hay argumentación **pura**” es decir, si bien yo puedo tener una teoría general de la argumentación en abstracto, “un modelo ideal” de lo que es argumentar, al momento de ponerlo en práctica siempre adquirirá características particulares de la institución asociada; cada asunto, cada tema, cada época y cada tipo de discurso impone practicas particulares, es decir, “impurezas”.

Los griegos inventaron tres técnicas de verdad:

1. **Demostración**: corresponde al área de la ciencia pensando a la misma como un discurso transmitido. Por ejemplo, el ámbito de aula entre el profesor y los alumnos.
2. **Dialéctica**: corresponde al área de las convicciones personales. Por ejemplo, una discusión entre madre/padre e hijo/a de qué es lo correcto y lo que no.
3. **Retorica**: corresponde al área publica vinculado a instituciones. Por ejemplo, un discurso del Presidente de la Nación en la sesión anual.

En la actualidad se considera que hay más dialéctica porque los medios, las nuevas tecnologías explotaron aún más esos fenómenos argumentativos. Por ejemplo, la televisión tiene múltiples formas de argumentación. En un momento en esta introducción se habla del “fast thinking y del zappping” dado que vivimos en un medio donde las formas de argumentación están compactadas en pequeñas unidades. Por ejemplo, en los spots publicitarios de las campañas políticas se buscan estrategias de rapidez para que en 20 segundos el votante pueda captar la propuesta política.

“El arte de la persuasión está en la verosimilitud en donde algo nos convence si crea un universo creíble”, en donde creíble no es verdadero ya que eso es terreno de la ciencia.

**PRIMERA PARTE**

**LA ARGUMENTACION HASTA EL SIGLO XIX**

**CAPITULO 1**

**Siempre la argumentación**

Empieza con un epígrafe de Gracián; ¿Cómo se logra el efecto de la persuasión? Se logra por medio de un “endulzamiento de la verdad” en donde esa retórica tiene más fuerza de convencimiento que contenido. Veamos un ejemplo para entender el epígrafe: Alma va a ONASAEZ a comprarse una remera y la vendedora le termina vendiendo un vestido. Ese efecto de la persuasión tal vez hizo que la vendedora le diga a Alma que la remera no la favorecía, que no tenía talle, que no tenía color, etc.

Existen mecanismos argumentativos[[2]](#footnote-2) que están ligados a instituciones absolutamente inconscientes como por ejemplo, ¿se puede leer un diario como La Nación en 15 minutos? Sí, se puede leyendo cruzado, lo que se llama comúnmente “barrido”. El diario ofrece herramientas para poder hacerlo: tipografía más grande o más chica, letras en negrita, el uso de las comillas, etc.

**Persuadir y convencer**

¿Son sinónimos? No, dado que:

|  |  |
| --- | --- |
| **PERSUADIR** | **CONVENCER** |
| Idea activa | Idea pasiva |
| Orden del estar | Orden del ser |
| Orden dela fugacidad | Orden de lo permanente (convicción propia) |
| Es algo impuesto | Es algo obtenido |
| Se relaciona con la emotividad | Se relaciona con la razón |

La imagen de persuasión tradicional es la serpiente, una fuerza maléfica, que persuade a Eva para comer la manzana de la sabiduría. Por otro lado, está Pheitó, la diosa de la persuasión y en contraposición a ella los Dioses de la Guerra. En este sentido uno puede pensar a la persuasión en un sentido positivo o negativo; positivo porque no hace necesaria la imposición por la fuerza evitando la muerte y en sentido negativo porque ejerce la manipulación. También se cita el “Paraíso perdido” de Milton en donde Belial (otro nombre de Lucifer) pierde una batalla, es desterrado del cielo cayendo a la tierra en donde se dedica a persuadir a los hombres de las peores cosas. Estos no son más que ejemplos para “visualizar” la persuasión.

**Los primeros desarrollos: los antiguos y los sofistas**

Comienza con un epígrafe de Nietzsche que dice que para que exista la dialéctica se necesitan dos actores iguales, es decir, democracia[[3]](#footnote-3).

El contexto histórico planteado por Marafioti es el Siglo V en donde los griegos crean las grandes ciudades, las instituciones políticas, jurídicas, educativas, etc. En función de actuar en esas instituciones es que se necesita manejar con fluidez los patrones discursivos propios de cada una de ellas. Los **sofistas** capacitaban en función de lograr un **discurso elocuente y persuasivo** para esas **instituciones**. Sócrates y Platón se podría decir que son “enemigos” de los sofistas entre otras cosas porque veían mal la idea de que cobraran[[4]](#footnote-4) por enseñar.

Los sofistas más importantes son Gorgias, Protágoras y Zenón. Ellos fueron quienes “democratizaron el conocimiento desarrollando el arte de la oratoria con fines persuasivos” y dicho así es un campo amplio porque, en primer lugar, cuando uno dice de la oratoria se está refiriendo en particular a un quehacer del tipo discurso oral; es relevante marcarlo porque son civilizaciones en donde la oralidad es muy importante y en segundo lugar cuando uno dice de la oratoria no cubre la totalidad sino un aspecto.

Helena para la cultura griega tiene una figura fuertemente negativa ya que, en función de las actitudes de ella, se terminó destruyendo una gran ciudad como lo fue Troya. Sin embargo, Gorgias[[5]](#footnote-5) escribió *“Elogio para Helena”* que consiste en defenderla diciendo que por un lado, Paris la rapta separándola de su marido y por el otro, Paris la ha engañado/manipulado haciéndole promesas (por lo tanto es víctima).

Los sofistas sostienen que toda **opinión** es **válida** ya que, para ser buen argumentador hay que conocer la opinión pública, se debe conocer la sensibilidad común para poder generar herramientas de persuasión. Ellos son hábiles sobre temáticas prácticas y cotidianas, eluden los grandes fenómenos del cosmos y del hombre, trabajando sobre lo inmediato y particular.

Sócrates, Platón y Aristóteles miran a los sofistas negativamente:

Para Platón son stochastiké (miran el resultado), imponen una determinada idea independientemente si esa es buena, mala, verdadera o falsa, independiente de los resultados.

Para Aristóteles (al igual que Sócrates y Platón) tienen una sabiduría aparente pero no real, entiende a la erística como puro palabrerío. Son lo que en la actualidad llamamos opinologos; tienen un énfasis en el sujeto: “el hombre es la medida de todas las cosas” es decir que, se piensa en un interés propio en vez de uno colectivo; mantienen un énfasis en la realidad humana: ocupándose solo de lo inmediato y cotidiano.

**Sócrates y la dialéctica**

Aquí se desarrolla, nuevamente, un enfrentamiento con los sofistas porque Sócrates reconfigura la noción de dialéctica: ahora consiste en enfrentar opiniones. El **método de la dialéctica** permite ascender de la mera opinión (doxa) hacia el conocimiento fundado (episteme) utilizando la pregunta y refutación. La clave de ese asenso es el método dialectico que ya no está más puesto en función de pequeños objetivos de convencer al otro de mero palabrerío (como los sofistas) sino que se orienta en función de valores absolutos (que es el conocimiento fundamentado) recuperando todas esas preguntas que los sofistas eludían: ¿Qué es el hombre? ¿Qué es el ser? ¿Qué es el bien?

En cuanto a la erística y retorica están vistas con sentido también negativo al considerarlas pura opinión.

**La dialéctica platónica**

Él decía que la “palabra” es un pharmaco, es decir, una droga; la metáfora dice algo así como “como cualquier droga, la palabra puede curar el alma, pero si se usa indebidamente (sobredosis) mata” y esto es lo que Platón considera que hacen los sofistas, sobreabundan de palabras buscando la persuasión inmediata, utilizando indebidamente la palabra.

Toma el **método de la dialéctica** de Zenón[[6]](#footnote-6). Entiende a la dialéctica enfrentada a los términos erística y retorica (al igual que Sócrates): el corazón de la dialéctica es la refutación en donde siempre tiene la función de aprender los principios. “Cuando se refuta con refutaciones benévolas, haciendo uso de preguntas y respuestas sin hostilidad, brillan la comprensión y la inteligencia alrededor de cada cosa” Con esta frase se quiere decir por ejemplo que los docentes ante el error del alumno no deben tener una refutación agresiva ya que deben evitar la resistencia del alumno.

**CAPITULO 2**

**Aristóteles y la argumentación**

Hay un capitulo completo para Aristóteles porque no hay ningún pensador de la antigüedad que haya dejado tantas obras de técnicas discursivas. Él mira a la manera de Foucault: ¿qué es una sociedad? Es un conjunto de discursos donde cada área de la vida social se organiza sobre un discurso particular. Sobre esta definición hace una especie de clasificación de los diferentes tipos de discursos ya que, volvemos a repetir, cada área está asociada a una institución particular.

Aristóteles sostiene que el estudio de las técnicas discursivas lleva a que uno sea capaz de defender la tesis propia y refutar la del otro con el que se está debatiendo. Por ejemplo: grupo 1 y grupo 2 impone cada uno su postura, el objetivo es **argumentar**[[7]](#footnote-7) con **técnicas** **discursivas** como lo son : elegir bien los argumentos, ordenar el discurso, aprender a persuadir al otro, etc. Recordar que todo esto se hace bajo reglas del debate civilizado: no se alza la voz, se escucha al otro, etc. Cada tipo de discurso social remite a un conjunto de técnicas que pueden ser incorporadas o fijadas en un tratado (una especie de manual) para que queden asentadas.

**La verdad y las tres técnicas**

Los dichos de Aristóteles se ordenan en función de lo que en la introducción se llamaba 3 técnicas de la verdad que son: **RETORICA – DIALECTICA- DISCURSO EPISTEMICO**. Recordar que siempre que se habla de verdad es una verdad discursiva: la verdad mezclada con verosimilitud.

Técnicas de la verdad:

1. La **retórica** se define por el marco social en donde se utiliza que en este caso es en las asambleas, las reuniones fúnebres o conmemorativas, los tribunales, la escuela, etc. Es decir, en todos los sitios clave de la democracia porque son aquellos en donde los ciudadanos entran en contacto entre sí. La retórica se subdivide en tres géneros que son: el **JUDICIAL** (ej. Tribunales en donde se debate la justicia), el **DELIBERATIVO** (ej. Parlamento en donde se debate la política) y el **EPIDICTICO**[[8]](#footnote-8) (ej. Fechas conmemorativas: 25 de mayo o el adiós colectivo a un artista como Cerati).

Lo que mueve a la discusión retorica es una meta regla (también llamada regla mayor) que es el debate contradictorio en donde lo justo implica que todos deben tener igual derecho a emitir opiniones y justamente estas son las reglas típicas del debate democrático.

Barthes elabora el siguiente cuadro, revalorizando la retórica aristotélica:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Géneros** | **Auditorio** | **Finalidad** | **Objeto** | **Tiempo** | **Razonamiento** | **Lugares comunes** |
| **JUDICIAL** | Jueces | Acusar/defender | Justo/injusto | Pasado | Entimemas | Real/no real |
| **DELIBERATIVO** | Asamblea | Aconsejar/desaconsejar | Útil/perjudicial | Futuro | Exempla | Posible/imposible |
| **DEMOSTRATIVO** | Espectadores | Elogiar/reprobar | hermoso/feo | Presente | Comparación amplificatria[[9]](#footnote-9) | Más/menos |

1. La **dialéctica** se define por el marco social en donde se utiliza que en este caso es en el espacio privado. Entonces, ¿las opiniones son, como decían los sofistas, del orden de lo subjetivo y arbitrario? No, porque si así fuese no se persuadiría a nadie. Aristóteles cuando dice el otro/ el público/ el auditorio se refiere a una especie de garante de que el discurso sea persuasivo y por sobretodo racional (siempre tiene que haber principio de racionalidad).

¿Por qué se separa Aristóteles de Platón[[10]](#footnote-10)? (seguramente pensaras que esto es irrelevante pero no) se separan entre otras cosas por esta discusión: para Platón había un abismo entre la doxa (opinión) y la episteme (conocimiento fundado), en cambio para Aristóteles no porque consideraba que la doxa (opinión) tenía cierta fundamentación racional acotada que se termina sancionando en función del consenso/acuerdo, no es un mero capricho.

Por ejemplo: en una discusión entre madre e hija por el horario de regreso a la casa.

MADRE: da sus argumentos de por qué no a las 4 de la mañana: inseguridad.

HIJA: da sus argumentos de por qué si a las 4 de la mañana: a las amigas las dejan.

CONSENSO: llegar a la casa a las 2 de la mañana.

Existen tres usos posibles de la dialéctica[[11]](#footnote-11):

* Sirve para adiestrarse en la práctica de la argumentación, es decir, que en esto coincide con los sofistas. Por ejemplo: la escuela nos enseña a argumentar bien.
* Permite conducir de modo correcto las discusiones que cada uno emprende.
* Es útil en relación a las ciencias filosóficas.

Para Aristóteles el método de la dialéctica tiene un fin ético y político porque nos enseña a ser tolerantes con la opinión del otro (método ético) y arma un funcionamiento de una sociedad tolerante (método político).

Por ultimo un concepto que Aristóteles rechaza de los sofistas es el de Erística (al igual que Sócrates y Platón) porque él es uno de los fundadores de la lógica tradicional formal y ve a la erística como un conjunto de falacias[[12]](#footnote-12).

1. El **discurso epistémico** se define por el marco social en donde se utiliza que en este caso son instituciones específicas: escuelas, universidades, academias, etc. Lo particular de estas instituciones es el vocabulario técnico especifico. Es la enseñanza, la transmisión del saber (es la ciencia en términos de TRASMISION no de creación).

Lo que distingue el discurso epistémico de la retórica y la dialéctica es la relación asimétrica en cuanto a la circulación del saber.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **DISCURSO RETORICO** | **DISCURSO DIALECTICO** | **DISCURSO EPISTEMICO** |
| **MARCO SOCIAL** | Espacio publico | Espacio privado | Enseñanza |
| **OBJETIVO** | Persuadir | Refutar | Enseñar |

**¡¡¡ATENCION!!! Se decidió, al igual que en la cursada, modificar el orden de los subtítulos restantes del capítulo para entender con mayor facilidad los conceptos.**

Bueno, ya presentamos los tres discursos RETORICO, DIALECTICO Y EPISTEMICO. Ahora veremos el modelo ideal elaborado por Aristóteles para un discurso retórico efectivo, es decir, persuasivo. Él ordena el conjunto de las operaciones en cinco zonas (digo zonas porque con posterioridad los latinos [[13]](#footnote-13)le pusieron los nombres que nosotros debemos estudiar).

Las técnicas (ex zonas) retóricas en el discurso son:

1. **INVENTIO** (que se pronuncia inguentio)
2. **DISPOSITIO**
3. **ELOCUTIO**
4. **ACTIO**
5. **MEMORIA**

Parece difícil pero no lo son, es crucial estar atento/a al momento de los ejemplos.

Comencemos:

1. **INVENTIO**

La técnica retorica inventio sirve para enseñarle al argumentador a buscar y seleccionar buenos argumentos en el conjunto de la cultura a la cual va a ir dirigido. La búsqueda siempre se da en relación a un **TEMA** (quaestio) que es el primer filtro importante. Para Aristóteles el tema puede aparecer de dos maneras[[14]](#footnote-14):

* Manera general: **TESIS**. Ej.: La guerra debe ser evitada por los altos costos de vidas humanas y bienes materiales que causa.
* Manera particular: **HIPOTESIS**. Ej.: La guerra de Siria debe ser evitada por los altos costos de vidas humanas y bienes materiales que causa.

Una vez que se obtiene el tema, ya sea en cualquiera de sus dos maneras, hay que ponerlo a prueba ¿Cómo? Buscando argumentos/razones que dependiendo su destino pueden aparecer de dos maneras:

* **PRUEBAS SUBJETIVAS (ETHÉ) Y PRUEBAS LOGICAS (PATHÉ)**: son pruebas destinadas a conmover.
* **RAZONES (PRUEBAS) EXTERIORESY RAZONES INTERIORES AL DISCURSO**: son pruebas destinadas a convencer.

Desmenucemos esta bomba de información. El buen argumentador, en función al tema que esté desarrollando, debe encontrar la proporción justa de las fuerzas conmover (relacionado con la pasión) y convencer (relacionado con la razón) que son las que se entrelazan en un discurso persuasivo. Si solo pone la fuerza del conmover quedará como demagogo y si solo pone fuerza de convencer el argumentador quedará pedante/frio.

Volvamos:

Las pruebas destinadas a conmover se organizan en dos bloques que son:

* En las **PRUEBAS SUBJETIVAS (ETHE)** se ponen en foco los valores subjetivos del argumentador. Son los valores morales del propio locutor como la PRUDENCIA (fundamentar bien) – la VIRTUD (demostrar que no teme a las consecuencias) – y la BENEVOLENCIA (simpático/a).

Ej. Mirtha Legrand en su programa dice: Hace 78 años que estoy en los medios, ustedes saben todo de mí… pero cada vez que hago una pregunta contundente a alguien del Gobierno me veo atrincherada y perseguida. Soy argentina, amo mi país y cuando algo no me gusta lo diré públicamente haciéndome cargo.

* En las **PRUEBAS LOGICAS (PATHE)** se ponen en foco los sentimientos del auditorio.

Ej. Ante las elecciones presidenciales 2015 Mauricio Macri dice: el pueblo argentino está frente a un momento de gran decisión. Está en mano de todos y cada uno de los argentinos saber qué se va a hacer: continuar en decadencia con el gobierno anterior o apoyarnos y cambiar. Cambiemos juntos, ¡esto necesita la Argentina!

Las pruebas destinadas a convencer se organizan en dos bloques que son:

* **RAZONES EXTERIORES AL DISCURSO RETORICO**[[15]](#footnote-15): son los prejuicios-confesiones-rumores-citas (ej. El preconcepto de la gente sobre algo tiene un valor popular “la gente dice que la Argentina va para peor”; los tabulae que son los contratos y acuerdos (son los documentos de cualquier tipo) y por último los juramentos (jurar por algo ya tiene cierto valor de verdad).
* **RAZONES INTERNAS AL DISCURSO RETORICO**[[16]](#footnote-16): son las más importantes porque tienen una fuerza lógica. Se subclasifican en **EXEMPLUM** (actúa la fuerza lógica de la inducción) Y **ENTIMEMA** (actúa la fuerza lógica de la deducción).

Ej. De EXEMPLUM: hace ya unas décadas hubo una guerra fatal en Kosovo que dejo una gran cantidad de pérdidas humanas y bienes materiales. Hubo luego más enfrentamientos de este tipo en diferentes lugares. Esto está ocurriendo ahora en Siria (…).

Al decir esto y dar varios ejemplos de lugares en donde pasó y pasa lo mismo se pretende que el auditorio llegue a una conclusión general (un juicio general) que es el rechazo por los conflictos bélicos por dejar una gran cantidad de pérdidas humanas y bienes materiales.

Ej. De ENTIMEMA: hace ya unas décadas hubo una guerra fatal en Kosovo que dejo una gran cantidad de pérdidas humanas y bienes materiales. Hubo luego más enfrentamientos de este tipo en diferentes lugares. Imagínense si esto ocurriera en Argentina (…).

Al decir esto genera que el auditorio complete en sus cabezas el qué podría pasar. Un entimema es un silogismo incompleto, es decir, un razonamiento al que le falta la conclusión

en general.

**El caso de las “máximas”**

Las máximas son aforismos que se explican por si mismos sin necesitar desarrollo, que al imponerse como verdaderos tienen una gran eficacia persuasiva. Se podría decir que son una forma de entimema. Ej. “Carrefour, los precios más bajos”.

* El universal es: la gente necesita los precios más bajos.
* La conclusión es: la gente necesita ir a Carrefour.

1. **DISPOSITIO**

Aristóteles dice que estratégicamente hay un caso de simetría en el armado de la técnica retorica dispositio que hace que la forma de sensibilización se ubique a comienzo y al final del discurso. Se comienza por la EXORDIO (o introducción), se sigue con la NARRATIO (o exposición), luego con la CONFIRMATIO (o demostración) y por último la PERORACION (o epilogo).

* **EXORDIO**: que se subdivide en

-CAPTATIO que consiste en seducir/cautivar dentro del orden subjetivo. Y;

-PARTITIO que es una especie de índice en donde el locutor anticipa las partes del discurso)

*APARECE FUERZA CONMOVER*.

* **NARRATIO**: es en donde se vuelcan los hechos y descripciones, es decir, elementos informativos. Consiste en seducir/cautivar dentro del orden objetivo.
* **CONFIRMATIO**: es en donde se expone el tema (tesis/hipótesis) con sus respectivas pruebas[[17]](#footnote-17). La idea central del discurso se llama PROPOSITIO; las pruebas se llaman ARGUMENTATIO; la parte polémica del discurso se llama ALTERCATIO.
* **PERORACION**: es en donde se resume o aclara lo que se dijo en el discurso. *REAPARECE FUERZA CONMOVER*.

1. **ELOCUTIO**

Es el momento de elegir (ELECTIO) las palabras apropiadas y reunirlas (COMPOSITIO) en el discurso.

1. **ACTIO**

Ligada a la oralidad. Remite a los aspectos histriónicos de un buen locutor/argumentador: debe ser un buen actor, debe tener un buen uso de la voz (hacer pausas y hablar más fuerte o no dependiendo del énfasis que se desee), debe tener un buen uso de la gestualidad (aparato paralingüístico), debe fijarse en la vestimenta (por ej. Los políticos argentinos utilizan camisa sin corbata para demostrar que son uno de los trabajadores).

1. **MEMORIA**

Ligada a la oralidad. Remite a la memoria que tiene que tener el argumentador y la capacidad de recordar otros textos que operan como estereotipos.

**CAPITULO 3**

Aquí en este capítulo vemos que Marafioti realiza un gran salto ya que, estamos hablando del siglo XVIII y con Aristóteles (cap. anterior) hablábamos del siglo IV. Si bien en este capítulo se habla de Kant, Hegel y Schopenhauer este último es el más importante y el más desarrollado.

**La dialéctica de Kant**

Empecemos por Kant, que es uno de las grandes figuras del Iluminismo. Utiliza el termino dialéctica retomando conceptos de Aristóteles. Su visión sobre la dialéctica es **negativa** porque dice que la dialéctica se convierte en erística. La retórica junto con la dialéctica es lo mismo desde una mirada peyorativa. La retórica es, según Kant, “un arte insidioso” porque no surge para saber sino para sugestionar.

En relación al termino argumentación realiza una clasificación:

* Argumentación OBJETIVA: es del orden de la convicción. Kant tiene una visión positiva al respecto porque aspira a universales, es decir, apunta a algo que es para el conjunto de los hombres.
* Argumentación SUBJETIVA: es del orden de la persuasión. Solo sirve para beneficio propio.

**La dialéctica de Hegel**

La visión de Hegel sobre la dialéctica es**positiva** y le da una configuración moderna al concepto rescatándola como el gran método del pensamiento. La dialéctica es como el gran cuadro de la filosofía, un modo de inspeccionar la esencia misma de lo real que siempre es contradictoria. El concepto dialéctico es, a diferencia de Kant, heredado por el Marxismo y lo convertirá en un concepto materialista.

**La dialéctica de Schopenhauer**

Él tiene una imagen particular del hombre: dice que son esencialmente malos, buscan imponer su deseo/voluntad y ese es el gran motivador de sus acciones.

Funde los términos RETORICA -DIALECTICA -ERISTICA resumiéndolos en **DIALECTICA ERISTICA**: el arte de tener razón (sin importar el cómo). Schopenhauer relaciona la dialéctica erística con la técnica de la esgrima en donde hay que enseñarla sin importar las causas por las cuales se bate a duelo.

Realiza una distinción entre verdad objetiva y la dialéctica erística (o también llamado el arte de tener razón):

* **VERDAD OBJETIVA**: es asunto de la lógica. Existe solo para la ciencia.
* **DIALECTICA ERISTICA**: en la vida cotidiana los hombres no se relacionan en términos de esa verdad objetiva sino en términos de imponer su deseo/voluntad.

**La base de toda dialéctica**

Tiene como objetivo fortalecer las afirmaciones propias y refutar las del adversario. Existen tres modos y dos vías para refutar.

**MODOS**:

* AD REM: referente al tema.
* AD HOMINEM: referente al adversario.
* EX CONCESSIS: referente a los presupuestos del adversario.

**VIAS DE REFUTACION**:

* DIRECTA: es un no como respuesta. Ejemplo:

Sujeto A - ¿el problema de la argentina es la inflación?

Sujeto B -No.

* INDIRECTA: se subdivide en INSTANCIA y APAGOGE.

La INSTANCIA es un contraejemplo de la afirmación del adversario. Refuta la tesis por aportar casos particulares. El ejemplo es el mismo que vimos para el exemplum[[18]](#footnote-18).

La APAGOGE es una aceptación de los argumentos del adversario para demostrar que las consecuencias de lo que plantea son negativas. Ejemplo:

Un economista y sindicalista un debaten:

Economista – hay que achicar los gastos del Estado.

Sindicalista – está bien, cerremos escuelas, hospitales, etc.

**Listado de estratagemas**[[19]](#footnote-19)

**Amplificación (1)**

Ampliar o disminuir el contenido de nuestra exposición, o llevar más allá de sus límites naturales la afirmación del contrincante o interpretarla del modo más general, tomarla en sentido más amplio. El antídoto, nos cuenta Schopenhauer, es la estipulación exacta de los puntos en discusión (o estado de la discusión).

Ejemplo  
A: Los ingleses son la primera nación dramática.   
B: Es sabido que, en la música, y por tanto en la ópera, no han logrado nada.   
A: La música no está comprendida en lo dramático, que se refiere únicamente a la tragedia y a la comedia. 

B, que sabe perfectamente los géneros dramáticos, intenta generalizar para de esta manera conseguir que la ópera, carente en el panorama inglés, se entienda como algo dramático y ganar la dialéctica.

**Homonimia (2)**

Utilizar palabras homónimas (que no sinónimas) o cambiar el sentido para lograr hacer extensible la afirmación, y de esta manera negarla sin problemas.

Ejemplo   
A: Usted no está iniciado en los misterios de la filosofía kantiana.   
B: Ah, no quiero saber nada de algo donde hay misterios.   
La palabra misterio en la afirmación no tiene el mismo sentido que en la negación. Es misterioso porque es desconocido, mientras que B interpreta misterioso como místico (algo oscuro). 

**Tomar a afirmación formulada de manera relativa como si hubiera sido en general o, por lo menos, entenderla de un modo diferente del de su verdadera intención para refutarla (3)**  
Una afirmación relativa plantearla como algo absoluto, o entenderla en un sentido diferente, para así poderla refutar.   
Ejemplo   
A: Soy un gran defensor de los quietistas.   
B: A mí también me encanta el pensamiento de Hegel.   
A: Pues yo, la verdad, odio sus escritos porque el lector tiene que interpretar sus palabras.   
B: ¿Pero no has dicho que elogiabas a los quietistas? Y Hegel es quietista.   
A: Sí, pero solo como personas, no como escritores.   
  
El elogio se entiende de una forma distinta, es un elogio relativo que se hace absoluto. Como si por el hecho de que te guste una faceta tengan que gustarte todas.   
  
**Apelación a la aceptación de premisas parciales (4)**  
No permitir que llegue a una conclusión, alejarlo al máximo disipando los silogismos sin que él, ni otros, se den cuenta.   
  
**Uso de premisas falsas (5)**  
Puede usar tesis que en sí mismas son falsas pero verdaderas ad hominem, y arguméntese ex concessis a partir del modo de pensar del adversario. Y contra argumentar tesis falsas con otras argumentaciones falsas.   
  
**Petición de principio (6)**  
Se encubre la tesis mediante otro lenguaje. De esta manera es más complicado verificarlo o llegar a buen puerto. Hablamos de buen nombre, en vez de honor o de virtud en vez de virginidad. Y también intercambiamos conceptos, logrando una visión general de lo particular (o vice versa).   
  
**Argumentación a partir de preguntas (7)**   
Preguntar detalladamente muchas cosas a la vez, para ocultar lo que uno realmente quiere que se admita. Por el contrario, exponer rápidamente la propia argumentación a partir de lo que se ha admitido: pues quienes son lentos de entendimiento no pueden seguir con precisión la demostración y pasan por alto sus eventuales errores o lagunas.   
  
**Provocar la irritación del adversario (8)**   
Encolerizar al contrincante puesto que la cólera nublará su manera de pensar. Un método es mediante la insolencia.   
  
**Desorden en la interrogación** **(9)**  
Desprevenir al adversario mediante preguntas desorganizadas, de esta manera no sabrá por dónde van los tiros y será vulnerable.   
  
**Pregunta contraria** **(10)**  
Presentar tesis, similares o parecidas, afirmativas y negativas mediante interrogaciones de una misma cosa al adversario, de esta manera el contrincante, no entenderá nuestra posición sobre el tema.   
  
**De lo particular a lo general sin escalas (11)**   
Utilizar la inducción para plantear nuestra tesis, sin preguntarle sobre la verdad general, sino afirmándolo como si ya hubiera quedado plenamente demostrado.   
  
**Nominalización** **(12)**  
Usar términos que apoyen a nuestros argumentos. Al hablar de la religión alguien que quiere hablar a su favor lo denominaría «piedad», «devoción» y un adversario «beatería», «superstición».   
  
**Estratagema 13**   
Presentar el opuesto a nuestro pensamiento y dale a elegir, de esta manera podemos forzarle a que elija nuestra misma opinión para no ser paradójico.   
  
Por ejemplo, el adversario ha de admitir que uno tiene que hacer todo lo que le diga su padre, de modo que preguntamos: ¿Se debe ser obediente o desobediente a los padres en todas las cosas?.  
  
**Conclusión sin fundamentos** (14)  
Un truco es proclamar que mediante tus silogismos has conseguido una tesis válida, aunque no lo hayas conseguido. Debes sobreponer tu voz y ser contundente, esta táctica funcionará si el otro es tímido o estúpido. Es una falacia de hacer pasar la causa por lo que no es.   
  
**Estratagema 15**   
Si hemos expuesto una tesis paradójica que no sabemos cómo demostrar, proponemos a la aceptación o rechazo del adversario cualquier tesis correcta, cuya corrección no sea, sin embargo, en exceso manifiesta, como si quisiéramos extraer de ella la demostración: si la rechaza por desconfianza, le reducimos ad absurdum y triunfamos: si la acepta, por lo pronto ya hemos dicho algo razonable, y luego ya veremos.   
  
**Argumenta ad hominem o ex concessis (16)**Argumenta ad hominem o ex concessis, buscar si existe alguna pequeña contradicción con lo que ha dicho anteriormente, con cualquier cosa que haya admitido anteriormente, o algún elogio que haya dicho.   
Si, por ejemplo, defiende el suicidio, se exclama de inmediato ¿por qué no   
te ahorcas tú?   
  
**Presentación de la diferencia sutil (17)**   
Si el adversario nos muestra una contrapuerta podemos decir que nuestro anterior discurso no se ha entendido bien, buscarle un doble significado. O que no nos ha entendido.   
  
**Escape a la derrota por el cambio de tema** (18)  
Si percibimos que la argumentación del contrincante puede vencernos debemos interrumpirle con divagaciones para que de esta manera no llegue al final. Podemos plantear nuevas discusiones y creando controversia. (Parecido a apelar a la aceptación de premisas parciales).   
  
**Escape por generalización** (19)  
Llevar el asunto del contrincante a un terreno general y hablar en contra de ello. (Parecido a la amplificación).   
  
**Conclusión inmediata** (20)  
No preguntes por su conclusión cuando tengas sus premisas, descúbrela tu mediante la abstracción. (Aplicación de la conclusión sin fundamentos).   
  
**Estratagema 21**   
Contrarrestar un argumento sofístico con un contrargumento sofístico.   
  
**Estratagema 22**   
Por tal de no admitir algo como tal lo presentaremos como algo parecido, y así evitar que use su mejor argumento.   
  
**Estratagema 23**   
Debemos refutar una exageración, para que así parezca que refutamos su tesis original. También debemos prever sus ataques e intentos de refutar exageraciones diciendo: eso es todo lo que he dicho, nada más”.   
  
**Uso abusivo de la deducción** (24)  
Forzar consecuencias mediante tergiversaciones y engaños se desprenderán tesis que no corresponderán en absoluto a la suya.   
  
**Instancia** (25)  
Apagoge, mediante una instancia. Es decir, con un solo caso refutar la tesis.   
Ejemplo   
Todos los rumiantes tienen cuernos. Pero el camello es un rumiante y no tiene cuernos.   
  
**Dar la vuelta al argumento (26)**   
Ejemplo   
Abogado : «Es un niño, hay que tener paciencia con él»; fiscal: «precisamente porque es un niño hay que corregirle para que no se empecine en sus malas costumbres». 

**Insistir e irritar** (27)  
Si el adversario se enfada con nuestro argumento debemos continuar con dicho argumento, puesto que no solo es bueno sino que le ha tocado algún punto débil.   
  
**Apelación al auditorio** (28)  
Ante oyentes incultos podemos usar el argumento ad auditores, es decir, una objeción sin validez cuya invalidez solo reconoce el conocedor de la materia: tal es el adversario, pero no los oyentes.   
  
**Empleo de la distracción (29)**  
Conecta con el escape a la derrota por el cambio de tema. Cambiar el tema y atacar personalmente al adversario, y podemos usar argumentos “a falta de algo mejor”, por tal de no perder.   
  
**Argumento por el respeto (30)**  
Se cita a una autoridad de la materia para hacer valer nuestra tesis.   
  
**Empleo de la ironía y la cortesía** (31)  
Cuando uno no sabe qué objetar a las razones expuestas por el adversario, declárese incompetente con fina ironía: «Lo que dice usted desborda mi débil comprensión; puede ser muy acertado, pero yo no alcanzo a entenderlo y renuncio a cualquier juicio».   
  
**Incluir el argumento presentado dentro de una categoría aborrecible**[[20]](#footnote-20) (32)  
Descartar una afirmación otorgándole una categoría peligrosa o aburrida.   
Ejemplo   
«Eso es maniqueísmo, eso es arrianismo; eso es pelagianismo; eso es idealismo; eso es espinosismo; eso es panteísmo; eso es brownianismo; eso es naturalismo; eso es ateísmo; eso es racionalismo, eso es espiritualismo; eso es misticismo; etc.».   
  
**Contraponer teoría y práctica** (33)  
«Eso puede ser cierto en la teoría, pero en la práctica es falso.». Se admiten razones se niegan consecuencias.   
  
**Estratagema 34**   
Si el adversario no responde directamente una pregunta, nos da evasivas, o bien no contesta mediante preguntas puede ser que hayamos tocado un punto flaco.   
  
**Argumento desde la utilidad** (35)  
En lugar de actuar mediante razones sobre el intelecto, actúese mediante motivos sobre la voluntad, y el adversario, como también los oyentes, si comparten el mismo interés con él, quedarán ganados de inmediato para nuestra opinión. 

**Desconcertar y aturdir al adversario** (36)  
Aturdir, desconcertar al adversario mediante palabrería sin sentido.   
Ejemplo   
«Suele creer el hombre cuando solo oye palabras, que deberían, sin embargo, tener algún sentido».   
  
**Uso de la prueba inadecuada** (37)  
A pesar de que el adversario tenga razón si elige una mala prueba que nos sea fácilmente refutable, y ninguno de los oyentes da otra, habremos vencido.   
  
**Argumentum ad personam** (38)  
Si tienes por seguro que no vencerás, debes ser grosero. Personaliza, que consiste en apartar el objeto de la discusión y atacar a la persona.

**EJEMPLOS DADOS EN CLASE**

**ESTRATAGEMA 16 = AD HOMINEM**

**Ej. En el noticiero vemos un juicio oral y público. Están enfocando a un señor de 40 años acusado de traficar drogas. En un momento el fiscal (que lo está juzgando) dice: este señor tiene frondosos antecedentes; por ejemplo, a los 15 años robó 3 motos en Pinamar… a los 20, 2 autos… El fiscal es interrumpido por el grito de OBJECION del abogado del acusado. ¿por qué dijo objeción? Porque en este juicio al señor de 40 años se lo está juzgando por el tráfico de drogas, no por los delitos anteriores. Entonces esa acusación que hizo el fiscal es AD HOMINEM porque atacó el saber que tiene el abogado sobre los delitos anteriores.**

**ESTRATAGEMA 12= NOMINALIZACION**

**Ej. Una cosa es decir que el Che Guevara fue un guerrillero heroico y otra es decir que fue un asesino serial.**

**SEGUNDA PARTE**

**LA ARGMENTACION CONTEMPORANEA**

**Introducción**

Comienza con un epígrafe de Blas Pascal que dice “el arte de persuadir consiste en agradar y en convencer” (esto nos remite a los dichos de Aristóteles).

En la introducción vemos el cuento *“Dos palabras”* de Isabel Allende que si lo resumimos trata de Belisa Crepusculario quien trabaja como los sofistas vendiendo su saber; ese saber consiste en utilizar las palabras más adecuadas.

Tanto Allende como Pascal apuntan a mostrar cómo las palabras, según quien las diga y cómo cumplan con una función, son capaces de alterar los estados más adormecidos.

Esta segunda parte ronda en dos libros:

* Uno de Perelman y Olbrechts-Tyteca llamado ***“Tratado de la argumentación: la nueva retórica”***.
* Otro de Toulmin llamado ***“Los usos de la argumentación”***.

La similitud de estos dos libros es el año de publicación (1958) en donde según Marafioti hay un reflorecimiento del estudio de la argumentación por salir de la Segunda Guerra Mundial. La diferencia entre estos dos libros es que el de Perelman al ser un especialista en el área de derecho su mirada apunta sobre discurso escrito y formalizado mientras que en el libro de Toulmin la mirada esta sobre el lenguaje.

**Las técnicas argumentativas**

Algo a tener en cuenta es la definición de Christian Plantin sobre la argumentación: “es la operación por la cual un enunciador busca transformar por medios lingüísticos el sistema de creencias y de representaciones de su interlocutor”; aquí podemos ver una definición más “fuerte” que las anteriores vistas ya que habla de modificar un sistema de creencias. Se enfoca en convencer para acceder a un universo de ideas.

**CAPITULO 4**

**La nueva retórica y la argumentación**

Este capítulo se basa en el libro de Perelman y Olbrechts-Tyteca ***“Tratado de la argumentación: la nueva retórica”*** (1958). El marco global de ideas de Perelman es que la argumentación se mueve lejos (o mejor dicho en contra) de opiniones filosóficas tajantes e irreductibles como las que presentan los absolutismos. Su método busca ver en la argumentación ideas implícitas.

**Argumentación y lenguaje jurídico**

Perelman se relaciona con Aristóteles por un lado en el título de su libro *“Tratado de la argumentación”* y por el otro en que organiza a la argumentación en tres géneros DELIBERATIVO – JUDICIAL – EPIDICTICO. También se relaciona en la importancia que le da al auditorio (recordar esto ya que, es una gran diferencia con Toulmin).

Marafioti dice que si bien Perelman aclara que los tres géneros “valen lo mismo” cuando uno ve como están desarrollados nota que el género JUDICIAL es el más importante.

**Los principios de la argumentación**

El concepto de “justo” (justicia) tiene dos sentidos:

* Conforme a la ley y equidad – de lo jurídico a lo cotidiano -.

La meta-regla de justicia es el trato justo para todos los seres de una misma categoría. La ley de justicia encierra el RECURSO AL PRECEDENTE (y éste también es un concepto tomado de Aristóteles) ej. En 1991 se sentenció a cadena perpetua a los que mataron a menores de 13 años. Ahora, que estamos en 2018 se debería hacer lo mismo.

* Algo será “justo” si el locutor/argumentador lo puede debidamente justificar.

Recordar que “la situación argumentativa se da en un marco conflictivo” (a diferencia de la lógica).

**Argumentación y demostración**

¿Qué diferencia hay? La argumentación corresponde a la razón práctica (fines inmediatos) mientras que la demostración corresponde a la razón demostrativa (ritmo propio de las teorías científicas; son atemporales).

**El control del auditorio**

Aquí encontraremos la definición de auditorio “es el conjunto de aquellos en quienes el orador quiere influir con su argumentación”. El auditorio siempre funciona como una garantía para que el locutor/argumentador no diga cualquier pavada.

Clasificación del auditorio:

* **AUDITORIO UNIVERSAL**: constituido por toda la humanidad. Ej. Escribir una nota en el diario Clarín.
* **AUDITORIO DE ELITE**: constituido por un grupo selecto. Ej. Un congreso de médicos.
* **AUDITORIO PARTICULAR**: constituido por un único interlocutor al que se lo considera el delegado del grupo, el portavoz. Ej. En la cámara de senadores y diputados todos se dirigen hacia el presidente al hablar.

**Las bases del acuerdo**

Los acuerdos sobre los cuales el orador construye su argumentación se organizan, por un lado, a partir de hechos, verdades y presunciones; por otro de valores, jerarquías y lugares de preferencia.

Los hechos y valoresforman objetos sobre los que el auditorio universal se ha puesto de acuerdo y no es necesario incrementar la adhesión. Hechos, cuando se alude a objetos de acuerdo precisos, limitados. Verdades, enlaces entre hechos, se trata de teorías científicas o concepciones filosóficas o religiosas que trasciendan la experiencia.

Las presunciones, brindan bases suficientes para conformar una convicción razonable. Permiten la construcción de lo verosímil.

Los valores brindan razones para preferir un tipo de conducta frente a otra. La mayoría de los valores son particulares y aceptados por un grupo particular. En el funcionamiento argumentativo se distinguen los valores concretos (los de un régimen social y político, los de un país o religión, etc.) de los valores abstractos (como la justicia, la verdad, etc.)

A partir de los valores se organizan las jerarquías, como por ejemplo la superioridad de los hombres sobre los animales, en algunas sociedades el reconocimiento del anciano sobre el adulto, etc.

Los lugares de la preferenciason proposiciones que sirven para justificar valores o jerarquías, pero también tienen la característica especial de evaluar aspectos complementarios de la realidad.

Recordar que en todos los casos el argumentador considera la opinión de la audiencia acerca de los temas a tratar. Ello hará que se considere un argumento como débil o sólido y que el orador/argumentador esté en condiciones de construir una estrategia argumentativa.

Ej. De Hechos, verdades y presunciones: Darío Lopérfido (ex ministro de Cultura de la Ciudad) hizo polémicas declaraciones sobre el terrorismo de Estado. Dijo "En Argentina no hubo 30 mil desaparecidos”. Para el funcionario porteño, esa cifra "se arregló en una mesa”.

Ej. De valores, jerarquías y lugares comunes: Ante un incendio en donde quedan atrapados una anciana y un gatito, se rescata primero a la anciana.

**Estructura de los argumentos**

Un argumento no formal consiste en una redformada por todos los argumentos y todas las razones que se combinan para alcanzar el resultado deseado. El propósito del discurso es llevar a la audiencia a conclusiones ofrecidas por el orador, a partir de premisas ya aceptadas. Una argumentación es siempre dirigida por una persona (orador) que habla o escribe a una audiencia (oyente o lector) tratando de reforzar su adhesión a una tesis.

El orador dispone de distintas estructuras argumentativas. Se pueden agrupar en cinco clases:

1. **ARGUMENTOS CUASILOGICOS**

Estos argumentos tienen la apariencia de un enunciado científico peor no lo son. Los recursos argumentativos son varios por eso los veremos con ejemplos:

* **CONTRADICCION** ej.

-Diputado: “en la Argentina bajo muchísimo el desempleo”

-Periodista: “Qué raro diputado que diga esto… hace unos años cuando estaba en campaña dijo lo contrario”.

* **PRINCIPIO DE IDENTIDAD** ej.

-Diputado: “Yo siempre fui igual, el que me votó sabe por qué lo hizo. Saqué el 2% muchas veces, ahora que saco el 50% sigo siendo el mismo”.

* **PRINCIPIO DE INCOMPATIBILIDAD**

Tener acciones en una empresa privada y formar parte del sector público que regula ese sector privado. Ej. Juan José Aranguren Ministro de Energía y Minería de la Nación Argentina.

* **DEFINICION**

La ciencia lo utiliza constantemente ya que, utiliza las definiciones como argumento persuasivo. Aunque también se puede aplicar en la política para seguir con los ejemplos: “Quienes vayan a votar recuerden que el sufragio universal es el sistema electoral en el que tienen derecho a votar todas las personas mayores de edad, sea cual sea su sexo o condición”.

* **ANALISIS**

Es el procedimiento científico básico en donde se separan en partes algo complejo. Ej.

–Periodista: “¿qué pasa en la Argentina?”.

-Diputado: “pasan muchísimas cosas… hay inflación, inseguridad, desempleo, etc.”.

* **TAUTOLOGIA**

Es no decir nada, pero jugar con la evidencia de lo que significa para el auditorio que se diga eso. ej.

- “Bueno, pero Maradona es Maradona”.

* **REGLA DE JUSTICIA** ej.

- “No puede ser que (poner el nombre del político que le plazca) siga en libertad cuando todavía hay detenidos por la protesta del otro día”.

* **REGLA DE LA RECIPROCIDAD** ej.

“La Gobernadora de Buenos Aires pide un suplemento presupuestario que la Provincia no está recibiendo desde hace muchísimos años en su totalidad; ella lo exige porque la Provincia de Buenos Aires aporta mucho más de lo que recibe”.

* **TRANSITIVIDAD** ej.

“Sujeto A es delincuente. Sujeto B es delincuente. Si el sujeto C aparece con el sujeto A y B, la conclusión será que C también es delincuente”.

1. **ARGUMENTOS BASADOS EN LA ESTRUCTURA REAL**

Estos argumentos se organizan a partir de enlaces formulados. Los recursos argumentativos son tres, pero igualmente los veremos con ejemplos así es más sencillo:

* **ENLACES DE SUCESION** ej.

-Docente: “éste curso era hermoso hasta que llegó Rodríguez que desarticulo el grupo”.

* **ENLACES DE COEXISTENCIA**

Se otorgan ciertas características de una época en una actual. ej.

- “él es ochentoso”.

* **DOBLES JERARQUIAS Y DIFERENCIAS DEL ORDEN** ej.

- “El Ministro de economía acepta que los jubilados ganen 7 mil pesos por ser un valor que está por debajo de las fianzas públicas y así preservar otras cosas más importantes”.

1. **ARGUMENTOS QUE FUNDAN LA ESTRUCTURA REAL (¡no confundir con el anterior!)**

Estos argumentos comienzan a partir de casos particulares y luego son generalizados o puestos en otra esfera de la realidad. Los recursos argumentativos son cuatro:

* **ARGUMENTACION POR EL EJEMPLO**

Es literal argumentar por medio de ejemplos. Se asemeja a lo que vimos en exemplum aristotélico[[21]](#footnote-21) y en instancia[[22]](#footnote-22).

* **ILUSTRACION**

Se asemeja al anterior. Se dan ejemplos para reforzar una regla general.

* **MODELO Y ANTIMODELO** ej.

El modelo a seguir seria el hincha y el anti modelo seria en barra brava.

* **ANALOGIA Y METAFORA** ej.

-Presidente: “llegamos justo antes de ser Venezuela”.

1. **DISOCIACION DE LAS NOCIONES**

Los esquemas argumentativos anteriores están basados en relaciones entre los argumentos. Ahora se considerarán los argumentos organizados a partir de la **ruptura de los enlaces** y la **disociación de nociones**.

La técnica de **ruptura de enlace** consiste en afirmar que están indebidamente asociados elementos que deberían permanecer separados e independientes. Por el contrario, la **disociación** presupone la unidad primitiva de los elementos confundidos en el seno de una misma concepción, designados por una misma noción.

La **disociación de nociones** consiste en una transformación provocada siempre por el deseo de suprimir una incompatibilidad nacida de la confrontación de una tesis con otras. A cualquier idea se la puede someter a una disociación. Este recurso permite basarse en la opinión de la audiencia y comenzar a fundar una nueva opinión por parte del que argumenta a partir del establecimiento de nuevos parámetros de valores.

1. **INTERACCION ENTRE LOS ARGUMENTOS**

Es una red argumentativa en donde aparecen todos lo que vimos anteriormente.

**CAPITULO 5**

**El modelo argumentativo de Toulmin**

Este capítulo se basa en el libro de Toulmin ***“Los usos de la argumentación”*** (1958). Este profesor estadounidense habla de la racionalidad práctica aplicada a campos específicos. Él apunta a la lógica para separarla de la lógica matemática[[23]](#footnote-23). El problema de la lógica Aristotélica (la lógica formal/matemática/clásica) es que no tiene contacto con la vida es decir que ésta lógica en el único lugar en donde funciona es en los manuales. A Toulmin le interesa la jurisprudencia porque es en donde se puede ver más claramente “el proceso racional”. Afirma que la racionalidad practica es similar a la jurisprudencia[[24]](#footnote-24) generalizada.

Toulmin rescata el termino MODALIDADES de la lingüística porque la racionalidad práctica, a diferencia de la otra, permite graduar el porcentaje de fuerza que uno le puede asignar al razonamiento[[25]](#footnote-25). ¿Cómo es esto? Los adverbios de modo tales como posiblemente, seguramente, etc. nos ayudan a modalizar (según el contexto) lo que se está diciendo. ej.

-Argentina ganará el Mundial Rusia 2018.

-Posiblemente Argentina gane el Mundial Rusia 2018.

Toulmin distingue en el funcionamiento de las modalidades como posible, cierto, etc., por una parte, un componente performativo o de “fuerza” que marca el compromiso del locutor con su enunciado, como una promesa y, por otra parte, un componente de criterio que depende del área considerada.

**El modelo de argumentación**

Lamentablemente con esto de las modalidades Toulmin no logró el éxito, pero si lo hizo con el diseño del argumento, es decir, con el modelo de argumentación. Este modelo es JUSTIFICADOR (también se puede decir veri condicional) en donde algo será más o menos verdadero según el locutor pueda justificar aquello que dice. No hay nada a priori que sea buen o mal argumento. Será un buen o mal argumento si el locutor demuestra que puede justificar debidamente lo que su tesis. Para llegar a esta idea toma elementos de la lingüística nuevamente y realiza una clasificación del lenguaje:

* LENGUAJE INSTRUMENTAL: Es el caso de dar una orden o una afirmación simple. Ej. Si la puerta del aula está cerrada la profesora dice: ¿Rodríguez puede abrir la puerta?
* LENGUAJE ARGUMENTATIVO: Es la secuencia de opiniones y razones encadenadas que, entre ellas, establecen el contenido y la fuerza de la posición para la cual se argumenta un particular hablante.

Pese a toda esta explicación a Toulmin le interesa más lo pragmático, lo performativo antes que lo lingüístico porque ve a la argumentación en términos de la interacción humana en donde los sujetos pueden ser abiertos o cerrados al argumento.

**Componentes del modelo de Toulmin**

Desarrollemos un poco este esquema:

1. La célula básica son los **DATOS** (grounds) y la **CONCLUSION** (claim). Los datos permiten o alimentan una determinada conclusión y este pasaje es posible por las GARANTIAS (warrant). Los datos son los que justifican un enunciado general y la conclusión es la relación entre los datos.
2. Las **GARANTIAS** funcionan como un universal. Son reglas o principios generales que sirven como fundamento para hacer el pasaje de D a C.

En toda argumentación uno para medir la fuerza de su argumento está atento a la fuerza en contra que se pueda llegar a tener de eso que está planteando y esto se llama:

1. **RESTRICCIONES** (rebuttals) que son ataques a la/las garantía/s. ej. “salvo que”.

Entonces según yo tenga más o menos restricciones y estas sean más o menos fuertes tendré que modalizar.

Los **MODALIZADORES** (modality) funcionan como una perilla de volumen regulando la fuerza de las descripciones a enfrentar. Son adverbios de generalización.

1. Los **SOPORTES** (backing) refuerzan la garantía. Sn del orden de las leyes o de lo cuantificable.

Por si aún no se logra entender todo esto veamos un ejemplo:

**DATO:** “la selección argentina es cabeza de serie”.

**GARANTIA**: “la FIFA coloca como cabeza de serie aquellos equipos más prestigiosos y por lo tanto, los que más chances tienen de ganar el Mundial”.

**CONCLUSION:** “la selección argentina saldrá campeón del mundo Rusia 2018”.

**RESTRICCION:** “la Argentina no clasifico cómodamente, por lo tanto, difícilmente pueda pensar en ser campeón del mundo”.

**MODALIZADOR:** “la selección argentina posiblemente sea campeón del mundo Rusia 2018”.

**SOPORTE:** “una estadística del diario Olé dice que todas las selecciones cabeza de serie fueron campeonas del mundo”.

**Garantía y campo argumentativo**

Si bien lo que vimos anteriormente es un modelo general, en cada campo necesariamente hay que “ajustar” el cómo opera la garantía.

Los TOPOS (lugares comunes aristotélicos) pueden funcionar como garantías. Ej. “la mejor pasta es la italiana”.

**La red argumentativa**

El esquema DATOS-CONCLUSION-GARANTIA nutre el centro de la argumentación y se puede relacionar con los otros elementos del esquema como argumentaciones secundarias que sostienen la argumentación principal.

**Una aproximación vericondicional**

Aquí veremos otro punto de contacto con Perelman: la idea es que nunca algo va a ser blanco o negro, sino que siempre habrá distintos tonos de grises por ser un gradualismo. A ellos no les interesan los dualismos, las verdades definidas e indiscutibles.

¿Te acordás que habíamos dicho que el modelo de argumentación de Toulmin[[26]](#footnote-26) es vericondicional? Bueno, si la respuesta es no recordemos: el modelo habla de una verdad sometida a condiciones en donde algo será verdadero si cumple con ciertas condiciones, es decir, si está correctamente justificado. El grado de verdad está vinculado a un “indicador de fuerza” y este en definitiva está apoyado sobre un “cuadro de interacción humana”.

**Pretensiones de validez y contextos**[[27]](#footnote-27) **de acción**

¿Cuán verdadero puede aspirar un argumento a ser? Dependerá del ámbito en el que se encuentre.

Toulmin hace una distinción entre los diferentes contextos de acción. La primera distinción que hace es que hay un modelo de organización orientado al conflicto y otro al consenso.

**La fuerza de los argumentos**

“Que un argumento sea lógico o acertado depende de que haya establecido las conexiones requeridas en todas sus partes”. A Toulmin a diferencia de Aristóteles y Perelman NO le interesa el auditorio. lo fundamental es esta idea: debe haber una conexión lógica sólida entre las partes y eso es lo que generara la fuerza de verdad y persuasión. En contra posición tenemos a la matemática en donde esa conexión entre las partes es absolutamente necesaria; en la vida cotidiana esas conexiones NO pueden tener la misma fuerza.

* ENUNCIADOS CALIFICADORES

Es similar a lo que vimos en MODALIZADORES. Son los adverbios de modo. Ej. Posiblemente, indudablemente, seguramente, etc.

* EXCEPCIONES Y CONDICIONES DE PRESTACION DE LOS ARGUMENTOS

Ej. “”la selección argentina saldrá campeón del mundo Rusia 2018 si Messi no se lesiona”.

* CONCEPTO DE CARGA DE PRUEBA

El que denuncia debe justificar lo que está denunciando. (prestar atención a lo que veremos en argumentación jurídica).

* ARGUMENTACION RELEVANTE

Siempre lo relevante estará en relación con la CARGA DE PRUEBA.

**Los distintos campos argumentativos y sus procedimientos**

* **GRADOS DE FORMALIZACION:**

Alto grado de formalidad CAMPO JURIDICO.

Bajo grado de formalidad CAMPO ETICO.

* **GRADOS DE PRECISION:**

Alto grado de precisión CAMPO CIENTIFICO.

Bajo grado de precisión CAMPO ARTISTICO.

* **MODOS DE RESOLUCION:**

El CAMPO JURIDICO es un campo adversativo.

El CAMPO CIENTIFICO es un campo consensuado.

El CAMPO ARTISTICO es un campo clarificativo.

* **OBJETIVOS ARGUMENTATIVOS:**

El argumento “Juan está loco” será bueno/malo, fuerte/débil según cual sea su objetivo. Ej. En el CAMPO JURIDICO servirá para su libertad, mientras que en el CAMPO CIENTIFICO (medico) será para lo contrario.

* **ARGUMENTOS REGULARES Y CRITICOS:**

Un argumento regular es aquel que mantiene el paradigma (conserva la teoría).

Un argumento critico es aquel que modifica el paradigma (genera una revolución científica).

**CAPITULO 6**

Este capítulo se basa en desarrollar cada uno de los campos que nombramos en el capítulo anterior pero tranquilo/a que es un repaso de todo lo visto. ¡Si hasta ahora no lograste entender a Toulmin con esto lo lograras!

**Los cinco campos argumentativos de Toulmin**

Los campos argumentativos de Toulmin son: JURIDICO, CIENTIFICO, ARTISTICO (o también llamado estético), CONDUCCION DE EMPRESAS y ETICO.

**LA ARGUMENTACION JURIDICA**

* Comencemos diciendo la definición de ley: “sistema de procedimientos y principios destinados a tomar decisiones sistemáticas[[28]](#footnote-28)”.
* Las sociedades son conflictivas por eso se necesita un sistema jurídico (cabe destacar que hay instituciones intermedias de mediación para evitar llegar a este sistema).
* El sistema jurídico tiene foros específicos (es decir, instituciones especificas) que le dan un grado de formalidad a los debates.
* El sistema jurídico es REVISABLE ya que, si la decisión está tomada, es apelable en la cámara y cada una de esas instituciones revisan la fundamentación que ha tomado el tribunal anterior.
* En el foro de razonamiento legal se debaten CUESTIONES DE HECHO (relacionada con los tribunales más bajos) y de LEY (relacionada con los tribunales más altos).

Ej. De cuestiones de hecho: sujeto A denuncia a sujeto B por calumnias e injurias. El sujeto A para reforzar la denuncia que hace contra sujeto B presenta DATOS que pueden ser un testigo, una grabación, etc. El tribunal tiene la “tarea” de resolver si el hecho realmente existió.

Ej. De cuestiones de ley: ¿se trata de un hecho pasible a la ley?,¿qué ley se debe aplicar?,¿se presentó el sujeto A al tribunal correcto?, etc.

Todas estas preguntas acerca de la ley que cubriría el delito detrás de ese hecho deben hacerse una vez establecido que el hecho verdaderamente existió.

Marafioti realiza una distinción: un asunto se puede empezar en un juzgado, pero se puede terminar en las cámaras de apelación. Aquí, lo que es cuestión de ley se presenta como ASUNTOS DE LEY cuando se plantea la conflictividad del caso (apelar).

* La toma de decisiones en la instancia de apelación tiene que ver con que una vez que se emite el fallo se apela y se aplica lo que se llama stare decisis en donde el tribunal revisa todo lo actuado para ver si es coherente lo que se ha hecho. Básicamente es una revisión del fallo.
* Los tres conceptos centrales del razonamiento legal son:

1. La idea de la presunción por excelencia es la de inocencia.
2. Por eso cae en el demandante la carga de pruebas (aportar suficientes datos).
3. El caso prima facie (traducido seria “a primera vista”) es tener los suficientes datos para que sea un asunto judicial y ahí el Juez ver los hechos y leyes que correspondan.

* Son asuntos esencialmente polémicos porque se trata de un campo adversativo. Nunca hay un “empate” entre el abogado y el fiscal, se impone uno por sobre el otro y viceversa.
* Precisamente por ser un asunto conflictivo ese foro tiene en su centro la figura del Juez que tiene la característica de ser imparcial.
* Lo que se debate en este campo es si se aplicó la norma correcta ya que, esto determina la culpabilidad y la inocencia. La norma funciona como un recurso al precedente.
* Las características de los argumentos legales:

DATOS: salen de las versiones del testimonio de los testigos (deben ser narraciones solidas); salen de objetos tales como grabaciones, armas, manchas de sangre, etc.

GARANTIAS: en relación a los testimonios, se necesitan peritos que son personas capacitadas para atestiguar.

MODALIDADES: en el campo jurídico NO HAY NINGUNA porque tanto el abogado como el fiscal afirman sus posturas fuertemente.

RESTRICCIONES (también llamadas refutaciones): en el campo jurídico HAY TODAS las restricciones posibles porque tanto el abogado como el fiscal sobre cada cosa que diga su respectivo adversario va a contradecirlo.

**LA ARGUMENTACION CIENTIFICA**

* Toulmin piensa en particular en las ciencias físico-naturales (fenómenos de la naturaleza).
* Es un campo orientado hacia el consenso.
* Es un campo abierto a la crítica por tratar asuntos tan amplios como la naturaleza del mundo.
* Cuando se dice la empresa científica se refiera a un emprendimiento colectivo humano, a una comunidad científica en función de un conjunto de preguntas: ¿Cuál es el objeto de estudio? ¿el objeto es simple o complejo? ¿Cuál es la historia del objeto? Son cuestiones epistemológicas básicas que son polémicas.
* El objetivo del campo científico es producir un cuerpo sistemático de ideas. La empresa científica realiza dos cosas al mismo tiempo, por un lado, va generando hacia “adentro” un cuerpo sistemático de ideas, por otro, va generando hacia “afuera” demostrar que ese cuerpo sistemático de ideas compagina perfectamente con el mundo.
* Las organizaciones científicas son una comunidad de investigadores (como diría Peirce) o una comunidad científica con paradigmas comunes (como diría Kant).
* Los FOROS de la argumentación científica son específicos: universidades, instituciones de investigación, revistas especializadas como Nature, congresos, papers, etc.
* Los tipos de explicaciones son fundamentales en la argumentación científica:

1. **Por tipo de objeto tratado**

En donde se explica un tipo particular en uno general. Ej. Se encuentra un nuevo animal en la provincia de Misiones. Solo se sabe que es mamífero. Entonces se le adoptan todas las características de los mamíferos a ese nuevo animal.

1. **Por su constitución material**

Se utiliza en la química. Ej. En un taco de oro y plata, la plata se funde a los 900°C mientras que el oro a los 1000°C.

1. **Por su historia**

Ej. Los argentinos somos latinoamericanos, pero no tanto ¿por qué? Porque tenemos baja incidencia en pueblos originarios.

1. **Por su finalidad**

¿para qué sirve la lengua? La lengua sirve para comunicarnos.

* Los argumentos científicos regulares son:

DATOS: surgen de informes facticos.

GARANTIAS: surgen de leyes naturales/científicas.

SOPORTES: surgen de los modelos cuantificables por ej. Modelos matemáticos.

RESTRICCIONES: van a existir porque si bien es un campo orientado al consenso siempre se van a querer demostrar mejores conocimientos que mejoren la comunidad científica. Cuando se prefiere la teoría científica A en vez que la B para explicar un fenómeno es porque enfrenta menores refutaciones (restricciones). Por lo tanto, hay

MODALIDADES que en este caso son excepciones a leyes generales.

Ej. El agua hierve a 100°C salvo que se modifique la presión atmosférica.

* Una particularidad de los argumentos científicos es la distinción que realizan entre:

ARGUMENTOS CRITICOS cuando desafían el conocimiento básico.

ARGUMENTOS REGULARES cuando conservan el conocimiento básico.

**LA ARGUMENTACION ARTISTICA**

* Toulmin piensa en particular en la música.
* Es uno y tres campos a la vez ¿por qué? Porque hay tres tipos de personajes distintos involucrados que son los artistas, el público y los críticos.
* Lo importante no es la persuasión (jurídico) ni el descubrimiento (científico), sino la creatividad en donde el artista trabaja solo[[29]](#footnote-29).
* ¿se puede comparar el campo artístico con el jurídico y el científico? No, porque primero tiene baja formalización, segundo no hay FOROS, tercero tiene un personaje adicional (el artista), cuarto en cuanto a la creación remite a un acto individual.
* En este campo se distinguen tres instancias (se asemeja lo que llamaríamos en los anteriores campos el foro):

1. Los ARTISTAS discuten asuntos técnicos.
2. El PUBLICO discute cuestiones de gusto o interpretativas.
3. Los CRITICOS discuten asuntos teóricos.

Los lugares en donde se debate sobre el arte son múltiples. Ej. Museos, teatros, etc.

* Marafioti no habla específicamente de DATOS, GARATIAS, SOPORTES, etc. porque es un campo en donde todo está subjetivizado. Un premio artístico como garantía no genera nada en el espectador.

Ej. Que la película “Call me by your name” gane un Oscar no significa que todo el mundo la haya visto o piense en verla.

* La argumentación artística es clarificativa. Esto quiere decir que es creadora de sentido ante la negativa del otro.

Ej. Sujeto A y B están en un café charlando. El sujeto A dice que no le gusta Babasónicos. El sujeto B se debe esforzar en argumentar por qué le gusta Babasónicos.

**LA ARGUMENTACION EN LA CONDUCCION DE EMPRESAS**

* Toulmin piensa en cierto desarrollo que han tenido las empresas; piensa llevarlas a una dimensión tal que amerita un cuerpo colegiado en su conducción. Básicamente él está hablando de los CEOs (antes llamado los ejecutivos) que rinden cuenta entre ellos y los accionistas justificando las acciones llevadas adelante.
* Los objetivos que lo distinguen muy bien del campo jurídico y científico es que las decisiones son inmediatas y prácticas, teniendo una fundamentación menor que estos dos campos. Se diría que la justificación es intuitiva.
* El foro son las reuniones ejecutivas, la empresa en sí. Es formal.
* Los procedimientos habituales de los que habla Toulmin son incrementalistas y secuenciales.

Ej. Abrir una sucursal en Villa Crespo. Si funciona bien, se abre otra en Palermo. Es decir que se va de a poco por tener mucho en juego.

* El elemento central de este campo son los DATOS que en este caso saldrán de los balances de la empresa.

GARANTIAS: se buscan mayores beneficios con menores riesgos económicos.

RESTRICCIONES: hay por haber caminos alternativos.

MODALIDADES: en este caso serán las excepciones como por ej. La inflación o el dólar.

SOPORTES: puede ser por ej. Un modelo de simulación en una computadora de las inversiones que se harán en un mes, en un año y en diez años. Es en donde se pone en marcha el presupuesto.

**LA ARGUMENTACION ETICA**

* Hay una actividad que incluye a todos los campos anteriores, la conciencia ética. Esta contiene dentro de sí un cierto número de principios en virtud de los cuales los hombres organizan su vida, y a partir de ellos pueden argumentar acerca de si mismos y de otros. Es el campo en donde se debate lo bueno/malo, lo correcto/incorrecto, etc. Los asuntos éticos aparecen de manera distinta en las diferentes situaciones. Tanto en el ámbito legal, como en el científico o la conducción de empresas, existe una ética profesional; en la vida privada existe una ética diferente.
* Según Toulmin no tiene foros específicos. Sin embargo, cada sociedad tiene su propia perspectiva sobre lo que es lo correcto y que lo incorrecto. La forma en que se juzgue cualquier acción desde el punto de vista ético está vinculado a la forma como se describa la acción, es por esto que es muy importante la presencia de MODALIZADORES.
* El componente fundamental son los DATOS[[30]](#footnote-30).
* Las RESTRICCIONES son infinitas e importantísimas.

Te dejamos un cuadrito para que veas cuales son los puntos clave en cada uno de los campos. Falta el campo ético porque se considera que incluye a los demás.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **JURIDICO** | **CIENTIFICO** | **ARTISTICO** | **CONDUCCION DE EMPRESAS** |
| **Ámbito** | Adversativo | Consensuado | Clarificativo | Adversativo. |
| **Conflicto de intereses** | Si | No | No | si |
| **Finalidad** | Persuasión | Descubrimiento | Creatividad | Estrategias |
| **Actores**[[31]](#footnote-31) | +2 | +2 | 1 | +2 |
| **Competencia** | Si | No | No | si |
| **Grado de formalización** | Alto | Alto | Bajo | Alto |
| **Tiempo de decisiones** | Lento | Lento | Lento | Inmediato |
| **Foro** | Tribunal | Académico | No | Empresa |
| **Importante** | DATOS | GARANTIAS | No | DATOS |

FIN.

**Esperamos que te haya sido útil este apunte. ¡Éxitos! :)**

1. Sinónimos de patrones: reglas, técnicas, normas, estructuras, sistemas, modelos, mecanismos argumentativos. [↑](#footnote-ref-1)
2. Recordar que es sinónimo de patrón. [↑](#footnote-ref-2)
3. Recordar que los griegos tienen una visión de democracia diferente. [↑](#footnote-ref-3)
4. Los sofistas cobraban ya que entendían su quehacer como una práctica profesional. [↑](#footnote-ref-4)
5. Recordar que es sofista. [↑](#footnote-ref-5)
6. Recordar que es sofista. Formalizó el método creado por Protágoras) [↑](#footnote-ref-6)
7. Es decir, que se asemeja a lo que decían los sofistas. [↑](#footnote-ref-7)
8. También llamado genero demostrativo. [↑](#footnote-ref-8)
9. Es la figura de exageración. Ej. “estoy muerto/a de hambre”. [↑](#footnote-ref-9)
10. Recordar que Sócrates tiene un discípulo que es Platón, Platón tiene un discípulo que es Aristóteles. [↑](#footnote-ref-10)
11. Estos usos coinciden con un método pedagógico. [↑](#footnote-ref-11)
12. Falacia: tipo de razonamiento que en superficie engaña porque parece una deducción, pero no es más que un razonamiento forzado. No es un verdadero razonamiento. [↑](#footnote-ref-12)
13. Son los traductores al latín de Aristóteles. [↑](#footnote-ref-13)
14. Se puede articular la hipótesis como un modo para reforzar luego una cuestión más genérica como lo es una tesis. [↑](#footnote-ref-14)
15. También llamadas razones técnicas. [↑](#footnote-ref-15)
16. También llamadas razones extra técnicas. [↑](#footnote-ref-16)
17. Recordar la clasificación de pruebas que vimos en páginas anteriores. [↑](#footnote-ref-17)
18. Ver técnica retorica inventio. RAZONES INTERNAS AL DISCURSO RETORICO. [↑](#footnote-ref-18)
19. Las estratagemas no las hemos visto todas en clase por tal razón los ejemplos dados son de un post de internet. Los ejemplos dados en clase los destacaremos en negrita al final. [↑](#footnote-ref-19)
20. Sinónimo: repugnante. [↑](#footnote-ref-20)
21. Ver razones internas al discurso retorico. Capítulo 2. [↑](#footnote-ref-21)
22. Ver vía de refutación indirecta. Capítulo 3. [↑](#footnote-ref-22)
23. También llamada lógica clásica. [↑](#footnote-ref-23)
24. Vemos que tanto Toulmin como Perelman toman el ámbito jurídico como modelo. [↑](#footnote-ref-24)
25. Recordar que nunca puede ser el 100% porque si no estaríamos en la lógica matemática. [↑](#footnote-ref-25)
26. Recordar que el modelo de Perelman es retórico, en donde la verdad de un enunciado se mide por el grado de adhesión que brinda el auditorio. [↑](#footnote-ref-26)
27. Sinónimo de campo argumentativo. [↑](#footnote-ref-27)
28. Con sistemática nos referimos a que son fundamentadas y no azarosas. [↑](#footnote-ref-28)
29. En comparación al campo jurídico y científico. [↑](#footnote-ref-29)
30. En la argumentación ética hay una interdependencia entre los DATOS y las GARANTIAS, por lo cual es difícil a veces diferenciarlas. [↑](#footnote-ref-30)
31. Número de personas involucradas. [↑](#footnote-ref-31)