

El modelo argumentativo para la escritura académica



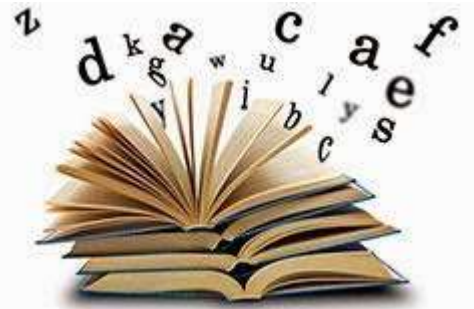
Mtro. Eduardo Nahin Acuca López

Modelo argumentativo



- Un “argumento” es una estructura compleja de datos que involucra un movimiento que parte de una evidencia y llega al establecimiento de una aserción (tesis, causa). El movimiento de la evidencia a la aserción es la mayor prueba de que la línea argumental se ha realizado con efectividad. La garantía permite la conexión.

Ejemplo:



- Aserción:
 - los resultados de las elecciones, posiblemente, no serán confiables.
- Datos:
 - Los partidos políticos tradicionales han hecho trampa en todas las elecciones.
- Garantía:
 - Si antes han actuado con trampa, probablemente siempre la volverán a cometer.
 - Creencia común.

Por lo tanto:

Los otros tres pasos del modelo son respaldo, cualificador modal y reserva.

- Así la garantía anterior tiene un respaldo en estudios realizados por expertos sobre el comportamiento de los políticos en las elecciones con base en datos estadísticos, en testimonios orales, historias de vida, entre otros.

El cualificador modal indica el grado de fuerza o de probabilidad de la aserción.

- La reserva habla de las posibles objeciones que se le puedan formular.

Ejemplo:



- Respaldo:
 - Portillo (un experto) concluye que los países acostumbrados al fraude electoral, tratan siempre de perpetuar sus prácticas.
- Cualificador modal:
 - posiblemente.

Ejemplo:



- Reserva:
 - A menos que (a) todos y cada uno de los partidos políticos tengan una representación en los escrutinios y que, además, (b) una comisión de ética vigile que los grupos minoritarios no vendan sus votos.

Elementos persuasivos en ensayos académicos.



- Un ensayo persuasivo es uno que sirve para convencer al lector sobre una idea o un enfoque en particular, que generalmente posee el autor.
- Se puede basar un ensayo persuasivo en cualquier tema sobre el que se tenga una opinión formada.

Los elementos principales para los ensayos persuasivos son:



- Escoger una posición sólida y defendible para el enunciado de tesis
- Desarrollar temas claros
- Entrelazar los hechos con las referencias para respaldar afirmaciones
- Utilizar oraciones cortas y directas
- Emplear diversas técnicas de persuasión para enganchar a los lectores
- Escribir con firmeza y autoridad
- Desafiar al lector a reevaluar sus concepciones
- Reconocer y refutar argumentos en contra del tuyo, de preferencia, en el penúltimo párrafo.

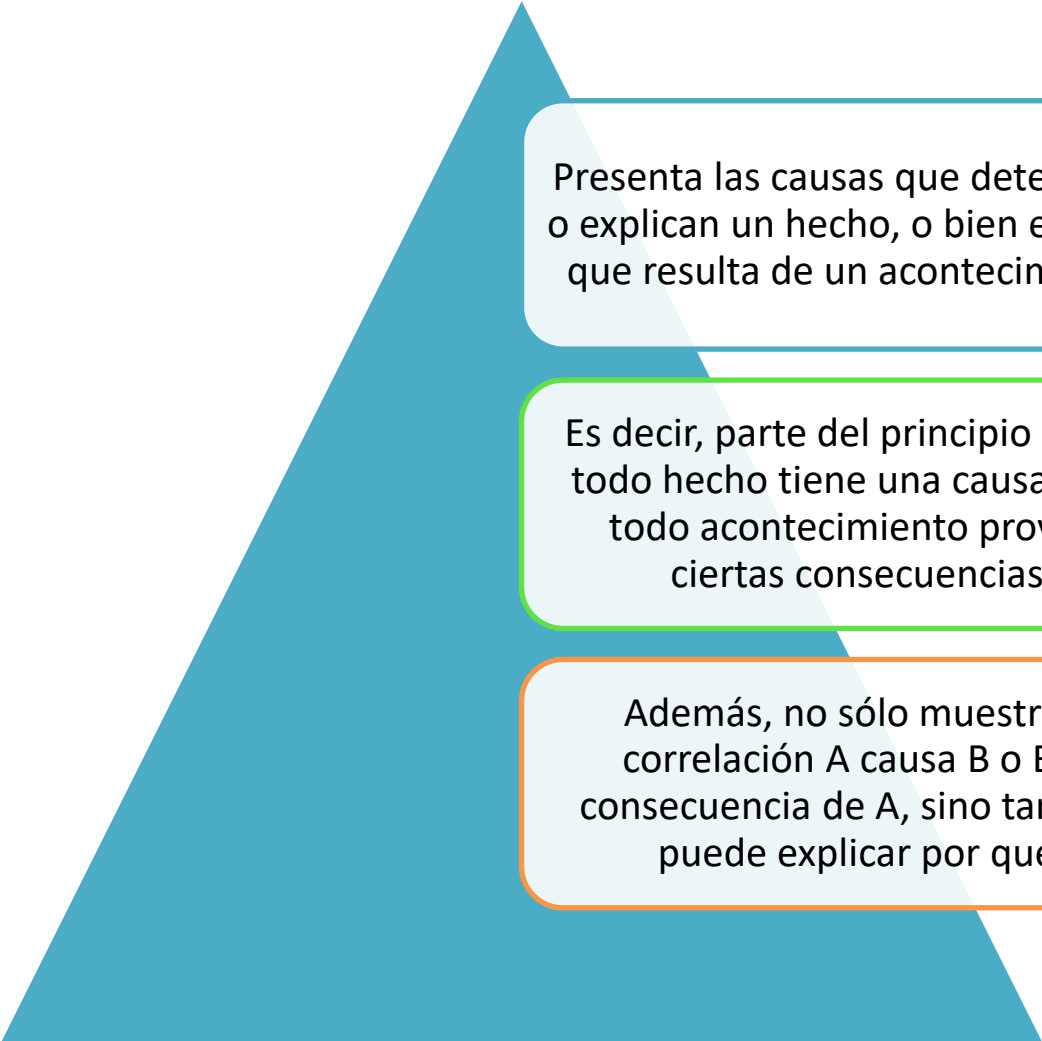
Estrategias retóricas para el desarrollo de argumentos

De autoridad.

Se basa en el prestigio de una persona, un grupo o una institución para fundamentar o favorecer una tesis. A mayor importancia o significatividad de la autoridad, más indiscutible y válido será el argumento.

Las autoridades citadas son casi siempre especialistas de un campo específico; se trata así de la autoridad de un experto, aunque también puede tratarse de una autoridad religiosa, de la autoridad de la masa, etc.

De causa-consecuencia



Presenta las causas que determinan o explican un hecho, o bien el efecto que resulta de un acontecimiento.

Es decir, parte del principio de que todo hecho tiene una causa y que todo acontecimiento provoca ciertas consecuencias.

Además, no sólo muestra la correlación A causa B o B es consecuencia de A, sino también puede explicar por qué.

De ejemplificación o mediante ejemplos.

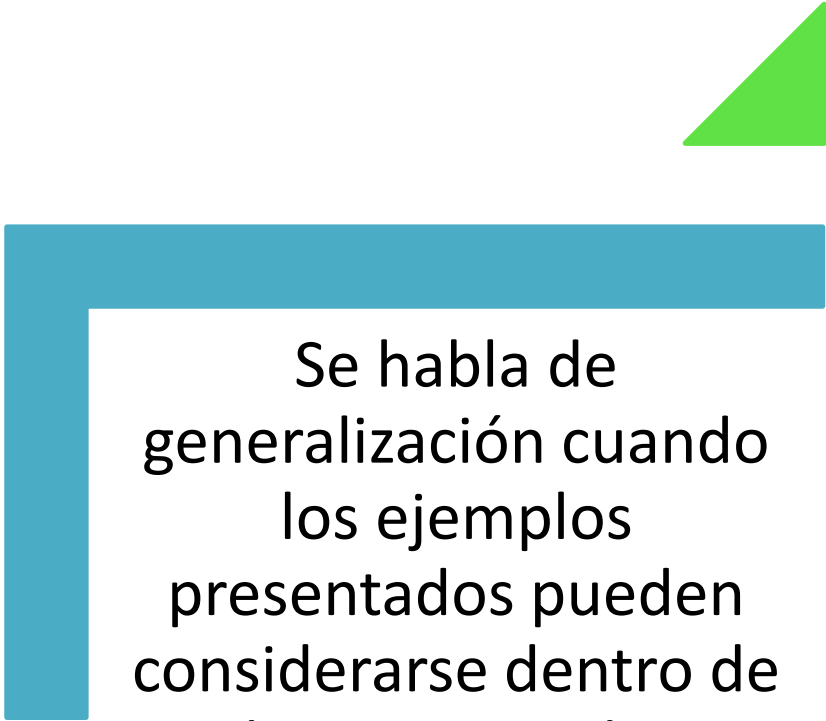
Se consideran argumentos de ejemplificación a los casos particulares que se utilizan de manera incuestionable para fundamentar una regla.

A veces el autor manifiesta explícitamente que un hecho es presentado como ejemplo, mientras que en otras, no.

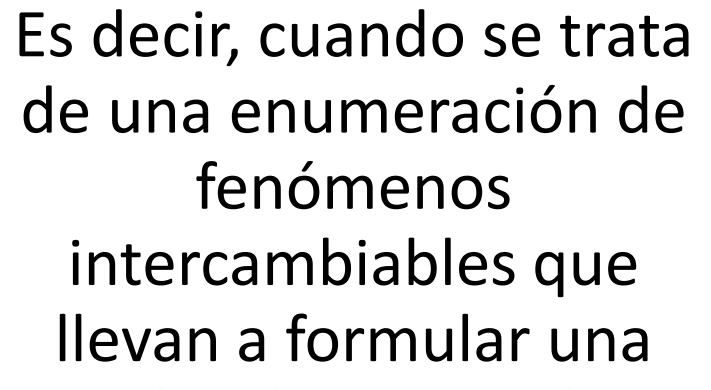
Este tipo de argumento permite - a partir de varios ejemplos- apoyar una generalización.

Esto es así porque un solo ejemplo no ofrece el fundamento para llegar a analizar.

De generalización



Se habla de generalización cuando los ejemplos presentados pueden considerarse dentro de la misma regla.

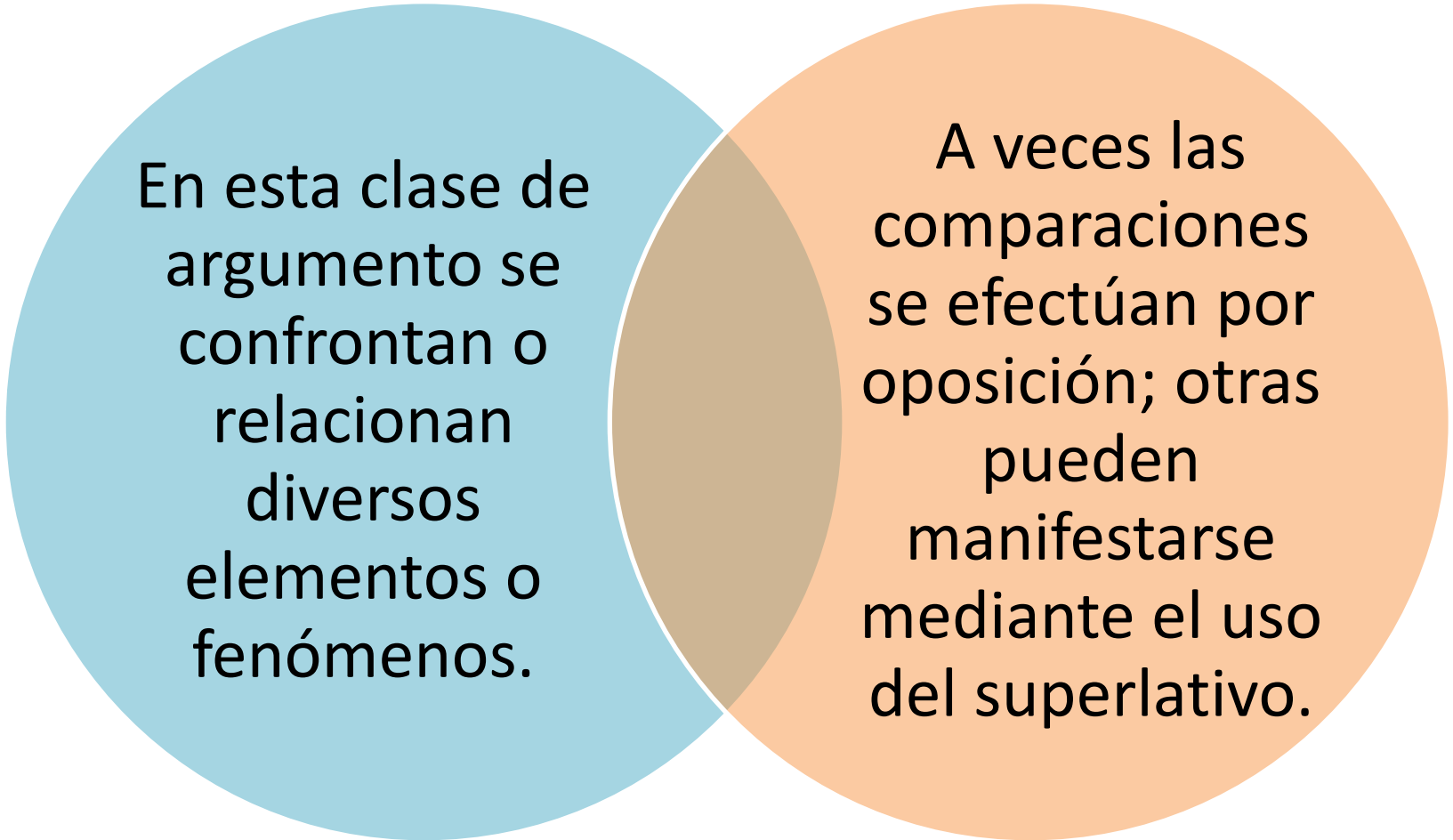


Es decir, cuando se trata de una enumeración de fenómenos intercambiables que llevan a formular una regla o ley general, o bien a fundamentarla.

De analogía o semejanza.



De comparación.



En esta clase de argumento se confrontan o relacionan diversos elementos o fenómenos.

A veces las comparaciones se efectúan por oposición; otras pueden manifestarse mediante el uso del superlativo.

De refutación:



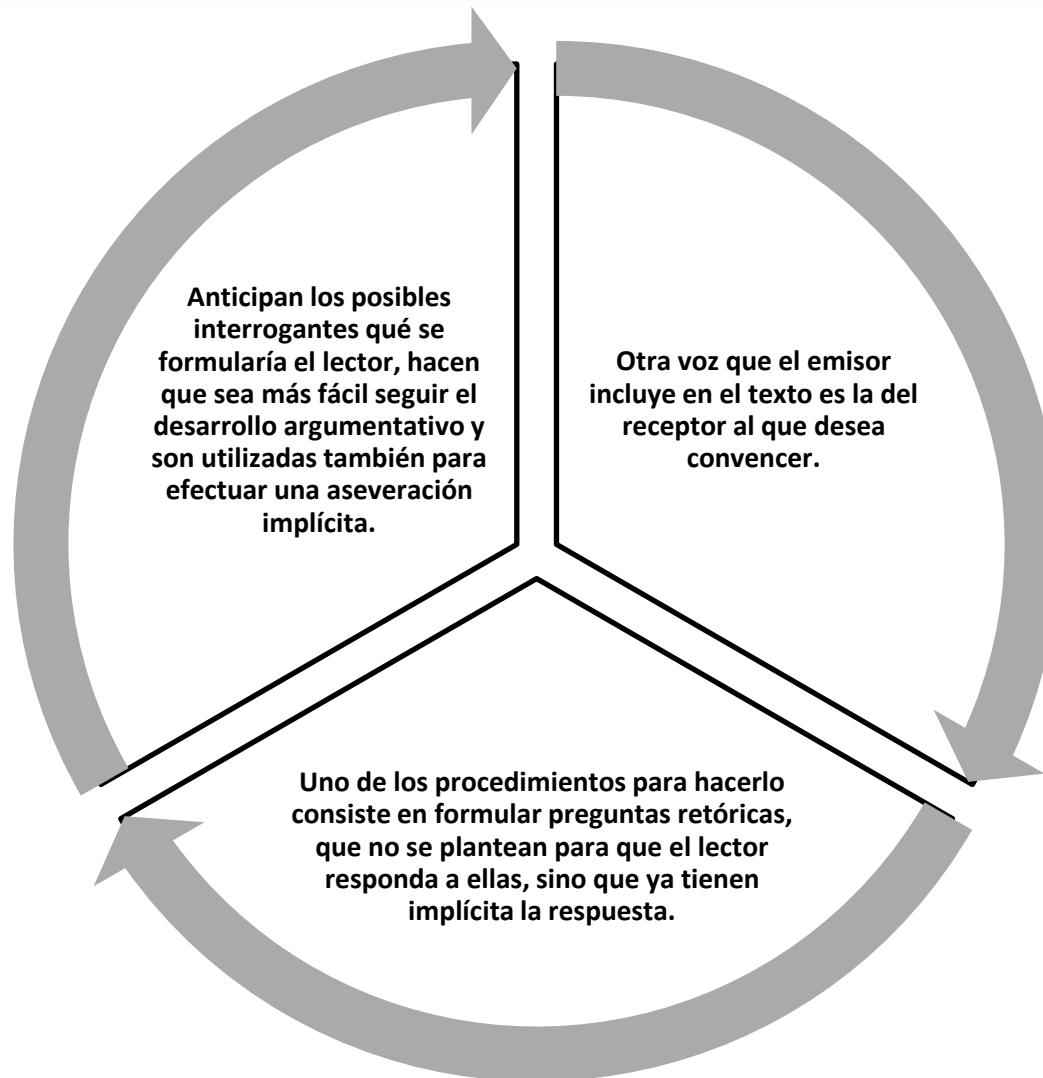
En su texto, el emisor incluye voces que se oponen a su tesis, para discutirlos, contradecirlos o descalificarlos.

De ironía.

Contraste que se produce casualmente entre dos cosas y que parece una broma.

Modo de expresarse en el que, mediante la entonación, los gestos o burlas, se da a entender algo distinto de lo que se dice.

De pregunta retórica



De concesión.

Reconocimientos
de ciertos puntos
de vista del otro
como válidos

Conectores discursivos en la argumentación

Porque

Pues

Puesto
que

Dado
que

Ya que

Por el
hecho
de que

En
virtud
de

Indican que los enunciados que los siguen explican o dan razón de los enunciados antecedentes.

Causa

Certeza

Indican que los enunciados que los siguen ya han sido probados por el autor (tesis validadas) o bien, son ampliamente aceptados por una comunidad.

Es evidente que

Es indudable que

No se puede
ignorar que

Es incuestionable
que

De hecho

En realidad

Está claro que

Condición

Siempre que en un texto aparece un condicional, éste va seguido de una consecuencia. Puede suceder que la palabra que introduce un enunciado como consecuencia de otro no vaya precedido de ningún conector. En éstos se ha de hacer explícito, en el análisis del razonamiento, un entonces (o cualquier otro conector de consecuencia) aunque en el texto no esté.

- Si
- Con tal que
- Cuando
- En el caso de que
- Según
- A menos que
- Siempre que
- Mientras
- A no ser que

Consecuencia

Que los enunciados que los siguen son efecto de los razonamientos antecedentes o de una condición.

- Luego
- Entonces
- Por eso
- De manera que
- De donde se sigue
- Así pues, así que
- Por lo tanto
- De suerte que
- Por consiguiente
- De ello resulta que
- En efecto

Oposición

Estos conectores señalan que los enunciados que vienen a continuación contienen alguna diferencia respecto de los que le preceden. La diferencia puede no ser más que un matiz o, por el contrario, puede ser algo totalmente opuesto a lo afirmado anteriormente.

- Pero
- Aunque
- Contrariamente
- En cambio
- No obstante
- Ahora bien
- Por el contrario
- Sin embargo
- Mientras que

Identificación de falacias y cómo evitarlas



Sí, en términos generales, las falacias son argumentos inválidos o incorrectos pero que parecen válidos y correctos; debemos primero tratar de reconocer o identificar el argumento.



Formado éste por premisas y conclusión se verá evidenciado la mayor de las veces por palabras de enlace entre esos elementos.



Debemos buscar en el lenguaje escrito u oral esos indicadores que nos señalan algún argumento; sea P premisas y C conclusión hay que poner atención en alguno de los siguientes indicadores: P en consecuencia C, P por lo tanto C, de P inferimos C, P luego C, P por lo cual C.

Debemos comprender en qué consiste el error lógico de las argumentaciones falaces.



Cuál es la falla que las hace inválidas: la mala, irrelevante, no pertinente o nula relación de implicación inferencial entre las premisas y la conclusión, como en las falacias de atinencia; los inadecuados usos del lenguaje como son en las falacias de ambigüedad; algún esquema de estructuración ya probado como inválido, caso es en las falacias formales.

Las falacias sin embargo nos parecen "buenos argumentos". En este punto hay que buscar qué elemento extraño se ha puesto en lugar de dar razones



Con las falacias informales de atinencia, por ejemplo, basta con mostrar esa falla o falta de implicación, a través de develar o establecer qué tipo de premisas presenta (la fuerza, la autoridad, la ignorancia, causas falsas, equívocos, emociones como la piedad, el temor o miedo u otros sentimientos), en lugar de dar razones para hacer valer la conclusión.

Ser cuidadosos con:



Las falacias informales de ambigüedad, en las que un mal uso del lenguaje lleva a la ambigüedad y hace irrelevantes o multívocas la conclusión y las premisas, hay que poner atención en definir y clarificar los conceptos que intervienen en el argumento y que se están manejando con varios sentidos; o bien delimitar el sentido de una proposición para evitar confusiones y ambigüedades