

Clases de argumentos para sustentar una tesis

¿Qué es un argumento?

Dar un argumento significa “ofrecer un conjunto de razones o de pruebas en apoyo de una conclusión”. (Weston, 2006, p. 13)

En este sentido, los argumentos:

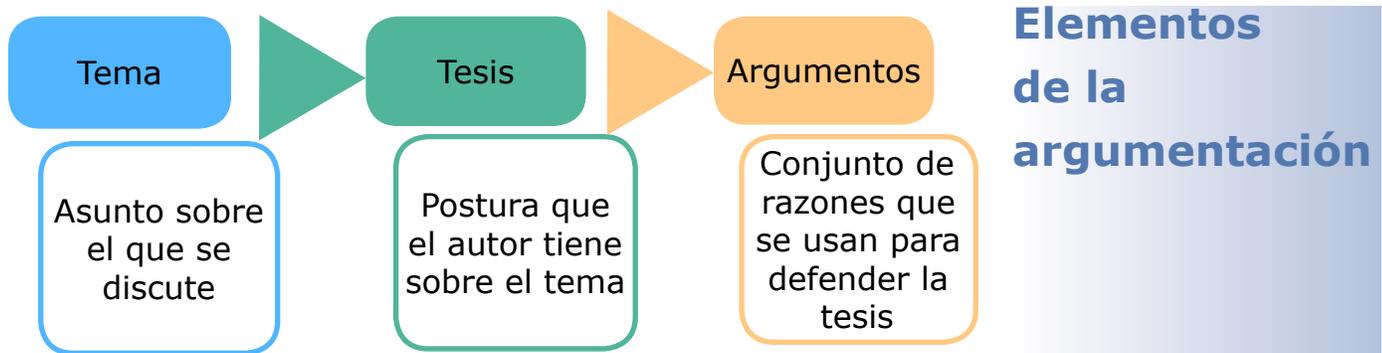
- Son herramientas que se usan para demostrar por qué se apoya una opinión.
- Demuestran qué opiniones están más informadas que otras.
- Son un medio para indagar, explicar y defender cómo se llega a un punto en una discusión.
- Contribuyen a que las personas puedan defender sus propias opiniones. (Weston, 2006)

Los argumentos están formados por:

- Premisas: conjunto de afirmaciones mediante las cuales se apoya una conclusión.
- Conclusiones: afirmaciones en favor de las cuales se dan las premisas.

¿Por qué argumentamos?

Argumentar es importante porque es la manera apropiada de defender nuestras ideas, con el fin de convencer a quienes nos escuchan. Si no sustentamos con razones fiables nuestras afirmaciones, estas solo serán opiniones. Esto significa que los argumentos son los que permiten justificar y dar soporte a las ideas para que logren el efecto de persuadir. Además, resultan esenciales en la vida para evaluar las distintas opciones y elegir la mejor.

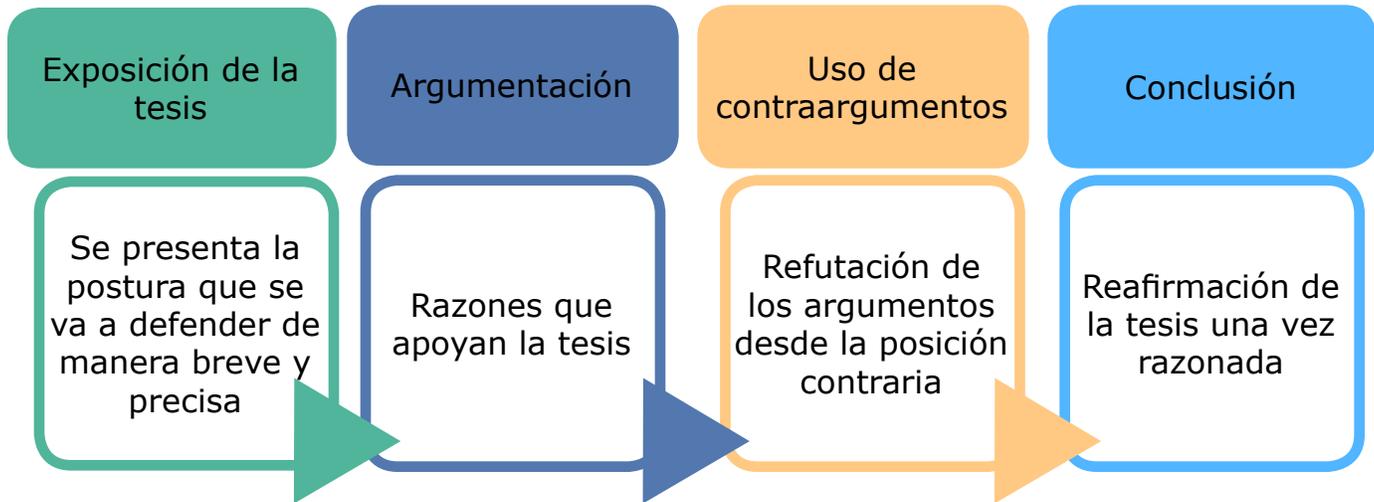


Perspectivas de argumentación

La argumentación positiva o a favor: respalda nuestra postura ante el tema del cual se argumenta.

La argumentación negativa o en contra: refuta o rechaza los argumentos contrarios a nuestra postura sobre el tema del cual se argumenta.

Organización de una argumentación académica



Reglas generales de la argumentación

Establezca con claridad la tesis: la idea que se pretende defender desde el principio debe ser clara, concreta y directa.

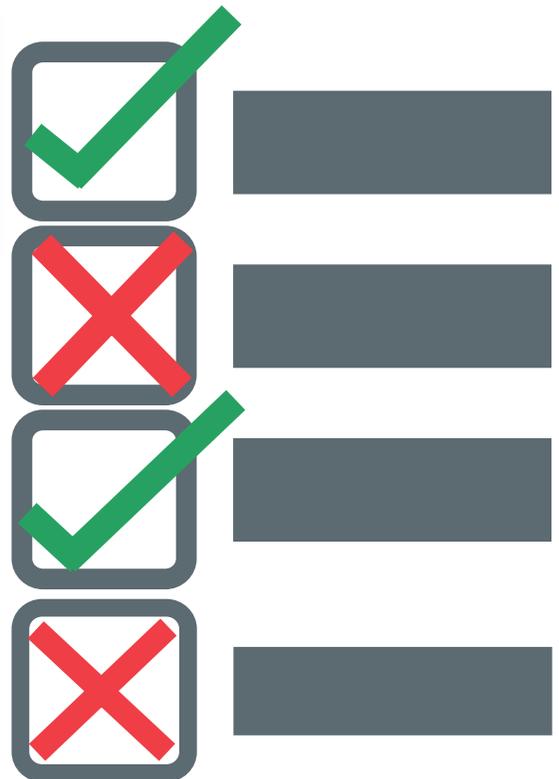
Identifique al auditorio o audiencia: toda argumentación tiene destinatarios. Permítalos conocer el esquema u orden de presentación de las ideas y reiterar su posición o tesis.

Use un lenguaje concreto y adaptado al público: evite el lenguaje emotivo, coloquial, ambiguo e informal.

Presente sus ideas en un orden natural: las estructuras complejas confunden al lector u oyente. Ponga primero la conclusión seguida de sus propias razones, o exponga primero sus premisas y extraiga la conclusión final.

Use palabras, términos y conceptos de forma consistente con un único y claro significado: defina cuidadosamente los términos clave y no utilice palabras en más de un sentido para no incurrir en la falacia de ambigüedad. Evite también términos vagos, abstractos y generales.

Parta de premisas fiables: use premisas fuertes primero o admitidas por el auditorio y luego las menos confiables. Prevea las debilidades de sus ideas y adelántese a los contraargumentos.



Clases de argumentos según Weston (2006)

Referencias:

WESTON, A. (2006). LAS CLAVES DE LA ARGUMENTACIÓN. ESPAÑA: EDITORIAL ARIAL S.A.

ZUBIRÍA, S. (2006) ¿QUÉ ES ARGUMENTAR? EN: COMPETENCIAS ARGUMENTATIVAS: LA VISIÓN DESDE LA EDUCACIÓN (P. 105 - 136). BOGOTÁ: COOPERATIVA EDITORIAL MAGISTERIO.