

LA ARGUMENTACIÓN COMO HABILIDAD FUNDAMENTAL EN EL PROCESO DE REDACCIÓN ACADÉMICA

Araque Escalona, Juan Carlos*
Viera Zambrano, Ángel Manuel Rodrigo **
Corrales, Nelson***
Universidad Técnica de Cotopaxi
Urrego, Ana Jacqueline****
Universidad Iberoamericana del Ecuador
Ecuador

Resumen

El presente trabajo tuvo como propósito fundamental solventar problemas evidentes de argumentación avanzada en el tercer y cuarto nivel de formación académica, el mismo se ha apoyado en la retórica clásica y la lógica formal. Para ello fue necesario poner en práctica habilidades del pensamiento lingüístico haciendo énfasis en la capacidad de persuasión por parte de quien pretende escribir de manera académica y científica. Siendo así, la presente propuesta tuvo como fin último brindar herramientas argumentativas para que el estudiante aprenda a utilizar las distintas tipologías de argumentos, todos ellos necesarios e imprescindibles a la hora de elaborar un trabajo de grado o una tesis doctoral. La metodología utilizada para este caso fue la investigación documental, por medio de ella fue posible revisar autores más representantes de la argumentación y la retórica clásica, gracias a ello es posible rescatar principios de redacción y argumentación que hoy día son obviados en su mayoría por parte de tesis y ensayistas. Autores como Chaïm Perelman (1997), Christian Plantin (1998) y Anthony Weston (2005) proporcionaron las teorías fundamentales para hacer esta propuesta cuyo norte fue alcanzar un buen nivel de escritura argumentativa y por ende persuasiva en los niveles de educación superior de postgrado y doctorado.

Palabras clave: Argumentación, persuasión, lógica, retórica y escritura académica.

Abstract

The present work had as its fundamental purpose to solve evident problems of argumentation at a general level, especially thinking about the academic formation of the first levels of education, it has been supported by classical rhetoric and formal logic, for this it should be put in practice linguistic thinking skills, emphasizing the ability of persuasion on the part of those who intend to write academically. Thus, the purpose of this proposal was ultimately to provide argumentative tools for the student to learn to use the most appropriate way to write and argue, all necessary and essential at the time of writing an academic paper. The methodology used for this case was documentary research, through which it was possible to review the authors more representatives of the argumentation and classical rhetoric, thanks to this it is possible to rescue principles of writing and argumentation that today are mostly ignored by part of essayists and essayists. Authors such as Chaïm Perelman (1997), Christian Plantin (1998) and Anthony Weston (2005) provided the fundamental theories to make this pedagogical proposal.

Keywords: Argumentation, persuasion, logic, rhetoric and academic writing.

*Profesor en Lengua y Literatura de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador. MSc. en Literatura Latinoamericana. Universidad de Los Andes. Doctor en Cultura Latinoamericana y Caribeña. Universidad Pedagógica Experimental Libertador. E-mail: juan.araque9454@utc.edu.ec

**Licenciado en Ciencias de la Educación Mención Administración y Supervisión Educativa. Universidad de Guayaquil. Mgs: Planeamiento y Administración Educativa. Universidad Técnica de Cotopaxi. E-mail: angel.viera@utc.edu.ec

*** Licenciado en Ciencias de la Educación. Universidad Técnica de Ámbato. MSc. en Ciencias de la Educación. Universidad Técnica de Cotopaxi. Phd. en Ciencias Pedagógicas. Universidad de Oriente. Santiago de Cuba. E-mail: nelson.corrales@utc.edu.ec

****Profesora En Educación Integral. Mgr. en Educación Superior de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador. Doctora en Ciencias de la Educación. Universidad Fermín Toro. E-mail: anaurrego70@gmail.com

Finalizado: Ecuador, Septiembre-2018 / **Revisado:** Noviembre-2018 / **Aceptado:** Noviembre-2018

Introducción

El lenguaje en el ser humano es un elemento de primera necesidad, su uso cotidiano determina cada actividad que hace en función de sus responsabilidades, para eso es necesario esgrimir razones válidas que posibiliten cada acción a realizar, claro está, desde las distintas formas comunicativas. Si bien es cierto, acerca de la comunicación como proceso, se hace mayor énfasis en la educación que en otros ámbitos ya que la labor del docente es de permanente interacción con el entorno educativo. Por ello, el docente debe valerse de la argumentación y la retórica, elementos estos muy importantes dentro de la historia de la humanidad y sobre todo en la cognición; la cual permite pensar y actuar de manera acorde, prudente y razonada. En consecuencia, tanto la argumentación como la retórica deben ser temáticas fundamentales en las aulas de clases a los fines de asimilar técnicas y destrezas persuasivas a través del pensamiento y el lenguaje.

La argumentación como arte y ciencia está indisolublemente unida a la retórica, de allí que no se le pueda tratar a una sin mencionar a la otra, su evolución histórica está imbricada a grandes autores que al margen de la filosofía se han hecho eco de ella. Hoy día se le trata desde la lingüística, sin embargo, su origen se remonta a tiempos antiguos en los que aún no se hablaba bajo esta terminología, en lo sucesivo será necesario hacer una síntesis antes de abordar dicho tema bajo las perspectivas escolares y académicas. Siendo así, el presente texto tiene como finalidad brindar una ayuda significativa a las personas –sean éstos estudiantes o no– a la hora de escribir textos argumentativos, diferenciando y aplicando las distintas tipologías de argumentos filosóficos y retóricos.

El docente y el proceso de argumentación

En cualquier parte que se hable o se escriba estará presente la argumentación como técnica persuasiva, la escuela no escapa

de esto puesto que es allí donde maestros y aprendices viven la magia del desarrollo lingüístico y comunicativo. En este sentido, y a partir de las nociones de aprendizaje colaborativo, podrá decirse que los docentes aprenderán de sus estudiantes y viceversa, todo ello debido al capital cultural de cada ser humano. Sus capacidades de convencimiento tendrán encuentros y desencuentros áulicos los cuales se podrán canalizar feliz y prudentemente gracias al poder de raciocinio de cada individuo. Todo lo anterior, se logrará mediante la mediación educativa, en el momento en que haya un desacuerdo en el aula, deberán exponerse los contraargumentos debidamente fundamentados, sean ellos escritos u orales, para ello será necesario exponer razonamientos que a la luz de la realidad sean verosímiles, de ser así, la parte opuesta aceptará el equívoco sin rebatir nuevamente.

El ser humano por excelencia querrá convencer al otro valiéndose de los medios que estén a su alcance, históricamente las querellas y conflictos se han dado precisamente por no establecer acuerdos ni aceptar cada quien sus faltas; en el peor de los casos por no haber podido elaborar argumentos sólidos los cuales pudieran haber solucionado las situaciones e ideas planteadas. El poder de argumentar y triunfar al final tiene que ver con una *razón vital* en el mundo, de allí que Ortega y Gasset (1914) esgrimiera lo siguiente: "... la salvación no equivale a loa ni ditirambo; puede haber en ella fuertes censuras." (p. 15). Ello hay que entenderlo desde los cometidos que tienen las personas al hablar, cada sujeto busca librarse de las conversaciones sin salir afectado o atacado, pero el problema radica en que al común de seres humanos les molesta que le lleven la contraria, es por esto que el devenir del ser se debate entre lo aceptable y lo perjudicial, el lenguaje y la argumentación para ello serán definitivos.

El hombre, como fiel creyente de sus costumbres y creencias llega a defender dogmas morales que en oportunidades no le

dejan ver la verdadera forma de las cosas y la auténtica realidad de situaciones las cuales él ve de otra manera. Para contrarrestar estos vicios humanos es necesario que el ser se abra al entendimiento y a la razón de aquello que más se parezca a la *verdad*, que acepte las ideas argumentadas y validadas bajo el entendimiento y la lógica de tal manera que se aleje de toda posición rígida en tanto pensamiento abierto. La expresión del pensamiento argumentado permite el desarrollo del sentido común, propiciando al mismo tiempo el clima cálido de la imparcialidad –atmósferas que hoy día son difíciles de lograr–, no obstante, es el docente quien debe generar desde las primeras etapas de educación un pensamiento sustentado en la razón y la lógica social, base de los valores y de la vida en sí.

El *logos* en la argumentación

La noción de salvarse a sí mismo tiene mucho que ver con el hecho de argumentar las razones por las cuales se es inocente, incluso si se piensa una situación en la que toque defender a un amigo o a un familiar será necesario hacer uso del poder de la razón, dicho en mejores términos, de un pensamiento lógico-racional. En ese particular, Ortega y Gasset (ob. cit) asegura de manera definitiva “...yo soy yo y mi circunstancia, y si no la salvo a ella no me salvo yo.” (p. 44), de tal manera que todo aquel que no salga airoso de una situación (comunicativa) no habrá salvado su circunstancia inmediata y lo más probable es que ello se deba al hecho de no utilizar argumentos firmes y válidos. Por ende, el establecer un discurso argumentado permite salvar cada acto de habla, pues estos forman la totalidad de una conversación, de un diálogo o de una exposición que se hace ante un público el cual elaborará a posteriori una serie de preguntas, sugerencias o contraargumentos.

Es de vital importancia destacar que en la antigua Grecia se utilizaba la palabra *logos* (en griego *λόγος*) la cual designaba precisamente a la palabra pensada, meditada o razonada, de allí que se pueda acuñar a ella

varias significaciones. El *logos* fue definitivo en la antigüedad para establecer principios retóricos puesto que la palabra a su vez llevaba el germen de la razón, la inteligencia y el sentido común incluido, de allí que fuera clave para convencer o persuadir al otro, llámese éste público, estudiante o amigo. En consecuencia, el *logos* en tanto razón permite al sujeto elaborar argumentos fuertes, de allí que pueda darse con mayor contundencia la persuasión como técnica o mecanismo retórico cuyo propósito ha sido siempre alcanzar objetivos por parte del hombre en la humanidad.

Al igual que el *logos*, en Grecia aparecerá la noción *ethos* y *pathos*, a partir de ellos también se podrá dar la persuasión, el primero alude a las costumbres y el segundo a los sentimientos. En ese sentido, el hombre podía convencer a sus semejantes de acuerdo con su accionar, de acuerdo con su comportamiento en el mundo, de acuerdo a sus *ethos*, de igual manera podía convencer con los sentimientos; de allí que había que tener cuidado al respecto puesto que la línea podía ser muy delgada entre el pensamiento razonado y la manipulación inducida. Ahora puede verse de entrada la importancia de la retórica, la imperiosa necesidad que demanda su estudio hoy día a nivel escolar, muy a pesar que Perelman (1997) catalogaba a esta disciplina como algo “olvidada y hasta despreciada” (p. 12), por ello es fundamental su rescate y de allí extraer el principio de la argumentación.

La argumentación

La argumentación, históricamente ha sido la parte fundamental de la retórica y también es necesario ubicarla en el tiempo debido a los tipos de discurso en el cual se insertará. Sin pretensiones de hacer una arqueología de la retórica y la argumentación se podrá acá mencionar de los orígenes de ellas, ya en el Siglo V a.C aproximadamente en el año 460 aparecerá el primer tratado de argumentación, se trata de Corax, uno de los padres de la retórica quien había enseñado su

arte a un alumno de nombre Tisias, ambos pactarían que las clases deberían ser pagadas apenas el discípulo ganara su primer pleito. El problema se desató justo cuando éste último se negó a pagar, provocando que el maestro llevara el caso ante un juez, este hecho en el cual surge el primer caso argumentado se narrará a continuación:

Afirmó Corax: “O ganas este pleito, o lo pierdes. Si lo pierdes, deberás pagarme, por perderlo. Y si lo ganas, deberás pagarme, porque habrás ganado tu primer pleito. Será, además, la mejor prueba de lo bien que te he enseñado. En ambos casos, has de pagar”.

Respondió Tisias: “O gano este pleito, o lo pierdo. Si lo gano, no deberé pagarte, en virtud de la sentencia absolutoria. Y si lo pierdo, tampoco deberé pagarte, porque todavía no habré ganado ningún pleito. Por lo demás, quedará en evidencia que no me has instruido bien. En ninguno de los dos casos, entonces, tendré que pagar”. (Plantin, 1998, p.5)

Puede observarse cómo se argumenta desde posiciones diferentes y sobre todo desde intereses particulares, el hecho es que ambos desean ser resarcidos por daños ocasionados. En todo caso, ambos desean *salvarse* y la mejor manera será elaborar unos argumentos bien sólidos de acuerdo al arte de la retórica. A propósito de esta anécdota, deberá recordarse que la retórica distinguía diferencias entre los discursos argumentados, el primero hacía alusión a la deliberación política a través del cual los ciudadanos podían tomar decisiones de acuerdo a sus criterios sociales; el segundo estaba relacionado con el discurso judicial, en él se aplicaban argumentos legislativos para de ese modo mantener el orden; el tercero tenía que ver con las alabanzas y reprobaciones, con este argumento bien se elogiaba o por el contrario establecía prohibiciones; el último al que se hará referencia es el discurso religioso, siendo uno de los más importantes para convencer desde la fe y las creencias divinas. (Ruiz de la Cierva, 2008)

Otros discursos más modernos están representados en el género epistolar, la

publicidad, la información mediática y la propaganda ideológica, en estos últimos hay mucho para debatir puesto que la mayor parte del mundo está inmersa en el consumismo y ello hace que a nivel mercantil y empresarial se busquen nuevas estrategias de persuasión, de esa manera las personas comprarán aquello que mejor se les oferte en el mercado publicitario. De igual manera, la propaganda política es muy importante, en ella estará presente la ideología del partido al cual pertenece un candidato, acá será más típico el argumento *ad hominem* del cual se hablará más adelante. Así también en la cultura política se hará presente con mucha frecuencia el auto halago y el excesivo uso de calificativos alrededor de quien emite un discurso político.

Según la retórica antigua, es necesario cumplir con unos pasos previos al discurso argumentado, para ello deberá primeramente elaborarse el argumento a favor de una causa, es decir, el motivo a favor del cual se hablará, en esta etapa juega un papel fundamental el ingenio y la creatividad cognitiva de la persona. Seguidamente se ordenarán los argumentos que el sujeto ha encontrado, haciendo uso en primer lugar de los argumentos más débiles, de tal modo que al final se dejen los más sólidos, esa técnica se utiliza en muchos ámbitos, sobre todo en las actividades lúdicas, de allí la sentencia *dejar la mejor jugada para el final*. Por último, se encuentran tres pasos fundamentales como lo son la escritura, la memorización y la acción—momento en que se hace la exposición pública—, acotando que cuando se escriben dichos argumentos existe la posibilidad de mejorarlos puesto que del pensamiento a la escritura algunos elementos son susceptibles de cambio.

La argumentación es una herramienta fundamental para la producción de textos académicos y científicos, en los que convergen unos elementos importantes como lo son los conectores, ellos permiten progresión lógica de las ideas o premisas a los fines de llegar

a conclusiones producto de razonamientos articulados. Aunque actualmente todavía se sigue pensando que la argumentación es exclusiva de la retórica no es así, ella forma parte de la lógica, ya que su base es la inferencia mediante deducciones del pensamiento, tal como lo señala Plantin (ob. cit.) “la argumentación en una lengua natural maneja conjuntamente la lógica y la retórica” (p. 16). Por tal motivo, debe hacerse un esfuerzo desde la escuela y las academias por poner en práctica ambas formas de argumentar sin que ello represente una separación, la idea es desarrollar estrategias que las articulen en función de lo que demanda el texto académico y científico.

La argumentación en el ámbito educativo

Los discursos académicos de los estudiantes deben ser argumentados, independientemente de las asignaturas que cursen, todo estudiante debe desarrollar competencias comunicativas y culturales a través de las cuales pueda argumentar y como consecuencia de ello lograr convencer al docente, a sus compañeros e incluso a la comunidad. Además es importante aprender a identificar los diferentes tipos de discursos en el mundo, sobre todo aquello que tienen que ver con las artes políticas, religiosas, poéticas, filosóficas, morales y jurídicas; es por ello Montes De Oca Boicot (2009) sostiene que de esa manera los estudiantes “sean capaces de interactuar socialmente en situaciones comunicativas complejas” (p. 5). A partir de esta formación basada en herramientas del razonamiento lógico tomarán la decisión de convencer mediante argumentos, también se dejarán persuadir de acuerdo con el grado de elaboración que tengan los argumentos que estos analicen.

Con el hecho de argumentar se busca racionalizar la vida y los acontecimientos que el ser humano enfrenta a diario, sean de orden familiar, académico o laboral, para ello será necesario asumir las relaciones argumentativas, siendo los argumentos las razones que permiten alcanzar conclusiones

favorables en un contexto determinado. Ahora bien, para llegar a tales conclusiones es necesario que la persona reúna algunas características clásicas y esenciales del discurso argumentado; Plantin (ob. cit) las ordena de la siguiente manera: “motivar, justificar, legitimar, defender y fundamentar” (p. 24) partiendo de esto es más que suficiente para echar a andar el discurso basado en argumentos razonables, ello puede verse como la finalidad al momento de expresar una idea cuya esencia pretende persuadir. Es inevitable que una persona no se convenza si al comienzo y al final de un discurso nota ante todo una motivación por parte de quien habla, de igual manera la forma como defiende la temática, son éstos los fundamentos primordiales para comenzar la aventura de la argumentación.

Para el mundo intelectual, y sobre todo para el mundo jurídico, los argumentos sirven esencialmente para llegar a la justicia, de allí que las causas legales con las cuales se defiende en la jurisprudencia habrán de ser muy sólidos y efectivos, sólo así se ganarán casos ante la ley. Es necesario destacar que los argumentos en ocasiones no se explican por sí solos, será necesaria la deconstrucción de los mismos, muchas de las veces se solicitará con extrema urgencia la intervención de testigos que respalden algún hecho narrado en una investigación. Luego de todo ello, la conclusión llega producto de una ardua labor reflexiva, debe asumirse como un hallazgo al final de los hechos puesto que la misma sentará precedentes en un contexto de aprendizaje, dicho esto último bajo la estampa universal de que todo lo que hace el hombre a favor de una noble causa es *per se* significativo.

En un debate de ideas siempre será normal y hasta sano el hecho de que emerjan diferentes puntos de vista, la variedad de opiniones y razones lógicas le otorgan cierto grado de credibilidad y democracia a las circunstancias en las cuales habrá de convencerse un público. Al haber diferencias alrededor de un tema surge lo que se denomina

visión de mundo alterna, con ello no habrá de renunciarse a la persuasión como objetivo fundamental, la más de las veces se concibe como algo positivo puesto que los argumentos contrarios se refutan a base de razones más válidas. Todo esto es producto de seguir ordenamientos discursivos, de allí que la lingüística los asuma como secuencias de habla en las cuales cada hablante tiene la gran oportunidad de asumir una posición con argumentos que puedan conducir firmemente a la verdad, aún cuando el trayecto haya estado lleno de dificultades.

Una característica importante a destacar en la argumentación es la mentira, también a través de ella se pueden alcanzar fines nefastos, por medio de la argumentación y sobre todo a partir del *pathos* se puede manipular a grandes masas, es lo que usualmente hace el político en su actuación discursiva. Para Plantin (ob. cit) “la argumentación es una actividad sospechosa cuando se utilizan falacias y seudo-razonamientos” (p. 26), abriendo el camino de los malos actos y los malos propósitos, es justo por esto que grandes atrocidades en el mundo se han llevado a cabo de manera exitosa. De hecho los discursos demagógicos están envueltos de argumentos falsos, más allá de esto puede asegurarse que los alegatos en torno al cual se perpetúan sistemas nefastos tienen como propósito sembrar la idea de la fuerza para de ese modo irrigar el miedo, aumentar la sumisión lo cual garantiza el enquistamiento en el poder.

Alternamente a la argumentación existe la noción de *prueba*, ella ha sido más concebida desde el mundo de las ciencias naturales donde son tomadas como evidencias cuya función es levantar hallazgos que en fondo no son más que conclusiones científicas. Por ejemplo, en las ciencias de la naturaleza priva el razonamiento lógico ante todo, permitiendo aplicar métodos formales de investigación y comprobación. Ahora bien, en las ciencias humanas o ciencias sociales se utiliza más el principio de argumentación cuyo discurso a su vez conlleva la polémica

grupal, esta forma de enfrentar ideas y argumentaciones por lo general demanda el respeto hacia las posiciones asumidas por cada persona, jamás deberá utilizarse una razón que se conceptualizará acá más adelante como lo es el argumento *ad hominem* cuyo propósito es desacreditar a quien expone una idea.

Al estar la argumentación emparentada al lenguaje y al pensamiento será inevitable no asociarla a la lingüística, es por ello que cada palabra deberá ser utilizada con sumo cuidado, la sintaxis jugará un rol preponderante ya que ante todo el arte de la argumentación responde a ordenamientos de la lengua. Además de ello, es de suma importancia destacar el hecho natural que el habla de cada sujeto es consustancial a la persuasión, cada enunciado lleva el germen del *querer* convencer al otro de manera definitiva y hasta radical si cabe la terminología. El habla, a través de la lengua en el fondo es algo provocador, hace que el receptor se active ya sea devolviendo un contradiscurso con sus respectivos argumentos o en su defecto creyendo favorablemente lo que su emisor relata, siendo precisamente eso lo que permita llegar a afirmaciones verdaderas o falsas por ambas partes.

La argumentación tiene como base características propias de la gerencia y la administración, es por ello que al hablar se debe ahorrar tiempo toda vez que la persuasión tenga como finalidad alcanzar los objetivos en corto tiempo. Aunado a eso será de vital relevancia lo que Plantin (ob. cit) denomina “eficacia argumentativa” (p. 31), de lo cual se infiere una norma sustancial que apunta hacia un trabajo positivo desde la persuasión, ello indica que no es lo mismo *hacer creer* que *hacer hacer*, mientras el primero obvia muchos elementos demostrativos y comprobatorios de la verdad, el segundo hará énfasis en la realidad y más que ello en una verdad positiva. La argumentación debería asegurar la *verdad*, sin embargo ha sido utilizada a lo largo de la historia para *influenciar* y hasta para *manipular* a grandes masas, ello sobre todo

desde la política, la propaganda comercial y las relaciones entre los seres humanos.

Es de notar, que el discurso argumentado siempre ha sido utilizado para conciliar situaciones difíciles, justo ahí donde una conversación se torna difícil, los argumentos bien elaborados solucionan futuras querellas y conflictos comunicacionales urgidos de un *hacer hacer* y no de un *hacer creer*. La falta de entendimiento entre los seres humanos ha sido una constante a lo largo de la historia, y aunque la argumentación muchas veces complica el panorama en el sentido de su ampliación de ideas y opiniones, es menester de ella aplacar focos de problemas enunciativos, no en vano Weston (1997) sostiene que “los argumentos son intentos de apoyar ciertas opiniones con razones” (p. 13). Con el razonamiento de por medio es posible dialogar y comunicarse de una manera mucho más efectiva, las alternativas pueden ser loables y hasta interesantes siempre y cuando se lleguen a conclusiones bien sustentadas por quienes defiendan su posición o ideas.

Ahora bien, la argumentación contempla y hasta pudiera decirse que conlleva en sí la retórica y la persuasión, estos dos últimos son añadidos necesarios para que la argumentación se desarrolle cabalmente, es de resaltar que no siempre un argumento se construye de manera embellecida lo cual se logra a través de la retórica en el sentido de sus figuras literarias y tropos de la lengua escrita. La acción de elaborar ideas argumentadas sugiere casi de manera inmediata la plenitud de expresiones artísticas, ello en la tónica poética, de cadencia discursiva y armonías lingüísticas, siendo así, dicha idea seducirá a oyentes y públicos de manera más eficaz y eficiente. Hoy día ha tratado de abordarse la retórica solo como un compendio de figuras literarias, sin embargo esta disciplina tan antigua conlleva la persuasión y por ende la argumentación, tal como lo refiere Perelman (ob. cit) “al estudiar las figuras literarias fuera de su contexto se pierde de vista su papel dinámico” (p. 17).

Luego de las consideraciones anteriores, habría que acotar de manera casi taxativa la unión indispensable de la argumentación, la retórica y la persuasión, ellas tres cumplen funciones imbricadas a los fines de alcanzar objetivos mediante la exposición de ideas, las cuales deben ser razonadas. Será menester entonces, que docentes o facilitadores del área de Lengua y Literatura amplíen más los principios de retórica llevándola a la comunidad estudiantil como una herramienta necesaria al hablar en tanto técnicas de persuasión, todo discurso bien revestido u ornamentado cumple mejor su función de convencimiento. De igual modo, es importante que los estudiantes o sujetos en formación asuman la retórica como una técnica de comunicación eficaz y eficiente, así también, la estética de la creación verbal por parte de quien habla o en su defecto escribe, será la única estrategia cuya esencia plene los textos, bien sea de elementos positivos o negativos.

En definitiva, la relación que guarda la argumentación con las ciencias y la investigación es de vital trascendencia ya que representa el pilar de la comprobación y todo lo concerniente al hecho de convencer a los otros de manera lógica y razonada. Ante todo, es fundamental declarar requisito *sine qua non* la puesta en práctica del pensamiento crítico, su producto en ese sentido deberán ser conclusiones lógicas de marcada lógica y adecuación contextual, evidentemente conducente a la resolución de conflictos y querellas presentadas en discusiones. Las conclusiones, que a su vez representan enunciados, son el resultado de premisas fiables, estas últimas son las únicas que arrojan resultados positivos cuyo mayor logro será imponerse ante otras ideas, es decir, ante otros argumentos que en el transcurso de un debate o conversación no tuvieron la potencia suficiente o el rigor lógico de convencimiento.

Hoy día, es difícil ubicar la argumentación en una disciplina exacta, a ella se le trata en la filosofía, en la retórica

y en la lingüística, tratar de encasillarla en una de ellas sería algo poco prudente pues la filosofía y la argumentación tienen su punto de coincidencia justo en la búsqueda de la verdad. Así también, la retórica, cuna de la argumentación, guarda familiaridad definitiva con la argumentación en el sentido del revestimiento que debe poseer un argumento, la forma y vía a través del cual una idea puede seducir y convencer siempre dependerá de la vestimenta con que se le presente, acá, forma y fondo se complementan, al fin y al cabo son dos caras de una misma moneda. Y como es de suponerse, la lingüística y la argumentación tienen mayor punto de encuentro ya que la lengua como *casa del ser* alberga el sentido y la direccionalidad del hacer cotidiano del hombre en el mundo, en ese particular, todo lo que se hace y dice puede ser defendido y refutado, para ello lo esencial será argumentar.

Con la argumentación lógica, es posible la acreditación de lo religioso en tanto convencimiento, de lo político como una actividad cuya finalidad es buscar el posicionamiento y legitimación de un discurso ideológico, en la mayoría de los casos conducente al goce y uso del poder. Es evidente, que la argumentación, más allá del convencimiento, cumple funciones de reforzamiento y ampliación, es decir, cuando una persona o comunidad está perdiendo la fe en algo o en su defecto ha dejado de tener confianza en alguien, es ahí cuando el hablante hará gala de argumentos en pro del rescate de eso que profesa o asegura ser certeza. Por todo lo dicho, puede afirmarse que la argumentación en tanto técnica persuasiva tiene poderes curativos pero al mismo tiempo posee la peculiar característica de ser un veneno letal, surte el efecto medicinal para quien elabora las mejores ideas argumentadas y a su vez resulta mortal para quien finalmente no ha logrado refutar a su contrario.

Es preciso detallar que varios argumentos deben conducir a una conclusión, es deber del docente enseñar a sus estudiantes a concluir sus ideas, por lo general se ha dicho que la

conclusión aparece al final de un diálogo o de un escrito, sin embargo no es así, en ocasiones aparece al principio antecediendo las premisas o argumentos lógicos. Como es de suponer, la argumentación posee múltiples beneficios, entre ellos el poder responder a tres inquietudes que según Plantin (ob. cit) serían “¿Qué debemos creer?, ¿Qué debemos hacer? Y ¿Qué tenemos que pensar de esto?” (p. 41). En atención a esto último, puede decirse que la toma de decisiones es lo fundamental, sobre todo al escuchar un discurso argumentado, por lo que la tercera interrogante pasa por un principio del *cogito* en el que pensar conduce a actuar, de lo contrario los hechos serían meros actos a la deriva.

Desde esta perspectiva, la conclusión resalta el discurso ya que en pocas palabras puede llegar a concretar los alcances y dimensiones a las cuales no llegaron los argumentos en tanto premisas, la conclusión tiene el poder certero y definitivo de afirmar o negar a cabalidad una idea o una situación. Los argumentos, aunque fueran muchos nunca tendrían el sentido lógico completo sin su conclusión, ella le otorga el carácter definitorio, algo así como *la sal de la tierra* y *la luz del mundo*, para decirlo en términos de las Sagradas Escrituras. Por esta razón, la elaboración de la conclusión es aquello que finalmente permite al destinatario elaborar su contradiscurso o contraargumentos, desde esa óptica podrá demostrar la falsedad de las ideas recibidas por su locutor, de igual manera las conclusiones son las que hacen que un destinatario no presente refutaciones, ello por la fuerza de su discurso.

Paralelamente a los conceptos básicos de argumentación, es posible encontrarse con variantes muy interesantes que se deben tomar en cuenta puesto que su diferenciación marcará una pauta, tal es el principio de refutar y objetar. Ante lo expuesto, resulta de mucha importancia decir que la refutación aspira simplemente a conclusión súbita de un debate o una charla, mientras que la objeción, cuya característica es más lúdica en tanto

infinitud, cumple funciones de ampliación, su uso busca la elaboración de múltiples ideas, de esa manera se alargará el discurso de dos interlocutores. Así también, la diferencia de la argumentación frente al principio de demostración debe plantearse puesto que ella se logra solamente cuando los planteamientos son verdaderos, caso contrario se hablará de paralogismos o razonamientos falsos, o lo que es lo mismo, meras apariencias de verdad (es).

Tal como se ha visto hasta este momento, el germen de la argumentación es prácticamente el nervio central de toda conversación, y en el caso que acá ocupa, es la potencia que genera en un contexto educativo y científico el poder escribir un texto bien sólido y argumentado. En ese particular, se recomienda escribir de la siguiente manera, primero y principal se requiere la elaboración de oraciones complejas, el discurso académico debe evitar siempre las oraciones simples puesto que los párrafos no expresarían las ideas en su totalidad. Luego, y como mayor sugerencia académica, será el hecho de trabajar cada párrafo bajo la forma de silogismos, idea que trascendió a partir de los postulados de Aristóteles, para ello será necesario trabajar tres enunciados, dos de los cuales serán premisas y el otro su conclusión, esta última se podrá inferir partiendo de las dos premisas o ideas argumentadas.

A continuación se podrán apreciar algunos ejemplos de redacción académica basada en silogismos, de esta manera se garantiza un proceso de escritura rápida ya que funciona de manera automática y mecánica en quien se dispone a producir un texto. La escritura mediante silogismos favorece la deducción y ello a su vez ayuda al individuo a fortalecer su pensamiento crítico ya sea mediante argumentos analógicos, de causa y efecto, de autoridad o mediante ejemplos. En síntesis, la redacción como una construcción silogística verifica la verdad sobre todo cuando se irgue desde un hecho universal, en el ejemplo que sigue podrá apreciarse esto ya que existe una premisa mayor a partir del cual

se podrá conocer una información universal o conocida para el mundo, luego aparece la premisa menor cuya comparación con la primera premisa es necesaria a los fines de verificar su certeza mediante conclusión.

La forma clásica para construir silogismos amerita tres enunciados o proposiciones, en la argumentación se le denominan premisas a dos de ellas y conclusión a la idea final cuyo aporte resuelve un problema de comunicación, sea éste un diálogo, un debate e incluso un monólogo. Tal como se ha mencionado, la siguiente idea se expresa mediante silogismos:

Premisa universal: Los niños inteligentes leen.

Premisa menor: Mis estudiantes son niños que leen.

Conclusión: Mis estudiantes son inteligentes.

Como puede observarse, la primera información es *Los niños inteligentes leen*—ella parte de una idea universal la cual postula una máxima, todo niño inteligente siente pasión por la lectura, luego aparece la premisa menor *Mis estudiantes son niños que leen*—esta información se quiere certificar partiendo del hecho contrastivo, dado este proceso, se concluye que los alumnos de quien hace las veces de interlocutor son niños inteligentes.

Para que pueda surgir una conclusión verdadera, es requisito indispensable que las dos premisas guarden relación entre sí, si ocurriera lo contrario, se obtendría una conclusión no válida. A los efectos de este principio, puede decirse que la conclusión no puede elaborarse en torno a temas que no estén presentes en las premisas, puede que incluso el razonamiento final sea una certeza, a pesar de esto, la no correspondencia con las premisas la invalida del silogismo por completo. En las conversaciones cotidianas, así como también en los escritos académicos, suele cometerse el error de emitir varias premisas sin que finalmente aparezca la conclusión, es igual a exponer muchas razones sin que se presente

el razonamiento final, es justo allí cuando el receptor, interlocutor o lector demandará la idea cuya esencia le dará conclusión a las proposiciones que han funcionado como premisas o razones lógicas.

Los silogismos funcionan como argumentos deductivos, son conducentes a hacer inferencias lógicas siempre y cuando se haga de la manera antes indicada, contrario a ello existe la posibilidad de hablar o escribir mediante argumentos inductivos. En el caso de este tipo de argumentos, el hablante o escritor llega a conclusiones generales luego de exponer premisas individuales, es común acá, obtener conclusiones verdaderas o falsas, ya que sus premisas también lo serán. Sin lugar a dudas, el argumento inductivo va de lo particular a lo general, todo lo contrario al deductivo el cual parte de una premisa universal, cuando se elaboran párrafos o ideas usando esta técnica argumentativa, puede decirse que las premisas funcionan como pistas que deben analizarse lógicamente, al final se obtendrá la idea al cual se desea llegar, es por ello que en la investigación académica y científica se usa frecuentemente.

En el siguiente ejemplo, se podrá observar cómo puede construirse un párrafo de tres oraciones y cuya forma total apunta a un argumento inductivo, de antemano, es importante destacar la relevancia de las primeras premisas, deben ser ideas muy particulares cuyo resultado sea una generalización en tanto conclusión. De acuerdo con ello, se presenta esta idea:

Como ya se sabe, la educación hoy día cuenta con importantes aportes desde el punto de vista pedagógico, tecnológico y biopsicosocial. Además, el docente o mediador desarrolla importantes técnicas y estrategias que posibilitan una educación de calidad, reforzando así los procesos de lectura, escritura y comprensión de todo lo que rodea al estudiante o educando. En consecuencia, el sistema educativo actual goza de todas las herramientas necesarias para avanzar progresivamente, basta unificar esfuerzos

entre los entes gubernamentales, los docentes, los estudiantes y los padres de familia, para alcanzar el éxito académico.

Como pudo evidenciarse, la cadena discursiva va de lo particular a lo general, las primeras proposiciones son evidencias tangibles que llevan a una conclusión de tipo lógica. Por causa y efecto, pudiera decirse que inevitablemente la construcción de dos premisas verdaderas, arrojarán una conclusión verdadera, es éste el caso donde se alude a unas herramientas actuales favorecedoras, descritas desde dos perspectivas diferentes, sin lugar a dudas el resultado en el contexto educativo tendrá que ser positivo.

Es indispensable acá señalar, que el hecho de recomendar tres oraciones por cada párrafo no es una limitante, puede haber más, incluso en la argumentación se estila utilizar el máximo de premisas las cuales hagan a la conclusión mucho más fuerte. Aunque Perelman y Olbrechts-Tyteca (1989) sostienen de manera muy acertada que “es lícito no enunciar todas las premisas que son indispensables para el razonamiento” (p. 719), puesto que la debida administración de las premisas permite acumular conclusiones las cuales lograrán que un hablante o escritor alcance un alto nivel de persuasión. Todo lo anterior lleva consigo ventajas y desventajas, al utilizar paulatinamente las premisas y sus debidas conclusiones, se dará mayor alcance al receptor para que reflexione sus contraargumentos, aunque es de suma importancia recalcar que en ocasiones dicho receptor acepta los argumentos sin tener una idea de qué se le intenta convencer.

Finalmente, puede decirse que a los efectos de la argumentación se da la compatibilidad y la incompatibilidad, bien porque el receptor acepte una idea como cierta o bien porque las rechace, en este último caso se abrirían las puertas de la contraargumentación. Cabe recalcar, que existen argumentos muy débiles que paradójicamente llegan a ponerse por encima de aquellos que en apariencia parecían mucho

más fuertes, definitivamente se impone la potencia y los artilugios de la lengua, con ella se hacen y se construyen ideas sorprendentes. En conclusión, el saber argumentar tiene sus beneficios pero también puede ser de mucha peligrosidad, ello debido a que el argumento cuando es débil permite una refutación rápida o lo que es lo mismo, una pronta contestación, contrario a ello, cuando la argumentación es fuerte y contundente, el oponente o receptor tardará en dar una réplica o en su defecto no la esgrimirá.

Referencias bibliográficas:

- Montes De Oca Boicot, M. (2009). *Enseñar a argumentar: una batalla a lograr en la pedagogía actual*. Santa Fe, Argentina: Editorial El Cid.
- Ortega y Gasset, J. (1914). *Meditaciones del Quijote*. Serie II. Volumen I. Madrid: Publicaciones de la Residencia de Estudiantes.
- Plantin, C. (1998). *La argumentación*. Barcelona, España: Editorial Ariel, S.A.
- Perelman, C. (1997). *El imperio retórico: Retórica y argumentación*. Santa Fe de Bogotá, Colombia: Editorial Norma, S.A.
- Perelman, C. y Olbrechts-Tyteca, L. (1989). *Tratado de la argumentación*. Madrid: Editorial Gredos, S.A.
- Ruiz de la Cierva, M. (2008). Los géneros retóricos desde sus orígenes hasta la actualidad. Revista Digital Rhêtorikê # 0 [en línea]. Disponible: <https://dialnet.unirioja.es/ejemplar/185982> . [Consulta 10/01/2019].
- Weston, A. (1997). *Las claves de la argumentación*. Barcelona, España: Editorial Ariel, S.A.