

ARGUMENTO/ARGUMENTACION

Consideraciones básicas

Un argumento es:

“un conjunto de afirmaciones o proposiciones que una persona ofrece a otra en un esfuerzo por inducir a la otra persona a aceptar alguna conclusión” (Pinto 2001)

“una presentación de razones o evidencia en apoyo de algún planteamiento”, es decir, “un esfuerzo de presentar un caso a favor de una conclusión” (Woods, Walton e Irving).

Un argumento posee las siguientes características básicas (Woods, Walton e Irving):

1. Está gobernado por un conjunto de reglas o standards.
2. Involucra el ofrecimiento de evidencia, o premisas, a favor de un planteamiento o conclusión.
3. Involucra la defensa o negación de dicha conclusión.

De ello se desprenden, además, otras importantes consideraciones:

4. Un argumento, en un sentido amplio, es entonces un “intercambio social” (Woods, Walton e Irving), por cuanto involucra una relación entre un argumentador y un otro (explícito o implícito).
5. En este sentido, un argumento es una “invitación a una inferencia” (Pinto 2001), siendo la “inferencia” el acto o evento mental en el cual una persona llega a una conclusión a partir de ciertas premisas, o llega a una conclusión sobre la base de algunas premisas. Según esta brillante formulación de Pinto, el éxito de un argumento no consiste simplemente en lograr que el otro acepte la conclusión sino que lo crucial es que aquél a quien se ofrece el argumento realice la inferencia mental que corresponde al proceso de ir desde las premisas a la conclusión.
6. Por tanto, los argumentos tienen un poder de cambiar las mentes de otros, en cuanto a que, por ejemplo, pueden llevar a que un “otro” supere sus creencias previas por muy arraigadas que ellas estén o que llegue a conclusiones que nunca se le hubiesen ocurrido.
7. Todo esto implica que la práctica de la “argumentación” (la que implica: construcción, presentación, interpretación, crítica y revisión y evaluación de argumentos) es entonces una práctica “teleológica” (Johnson 2000). La argumentación nos ayuda a lograr muchos diferentes objetivos, entre ellos: persuasión, justificación, indagación, mantención de creencias, toma de decisiones.

8. La práctica de la argumentación implica entonces un “ejercicio de racionalidad” (Johnson 2000). De hecho, depende de una específica forma humana de racionalidad. En particular, supone un “razonamiento basado en evidencia”.