CAPÍTULO 1 – Consideraciones sobre el lenguaje

1.1 Lenguaje y teorías científicas

• Aristóteles habla de las ciencias teoréticas (física, matemática, biología), ciencias prácticas (ética, derecho, política) y ciencias productivas (ingeniería, medicina)
• El positivismo distingue entre: ciencias deductivas (racionales) (matemática, lógica) y ciencias inductivas (empíricas) (física, química, biología). Las segundas se fundamentan en las primeras.

1.2 Lenguaje y realidad

• El pensamiento primitivo planteaba que existía una conexión natural entre el nombre y la cosa nombrada.
• Platón sostiene que no se puede conocer con lo que ofrecen los sentidos porque todo cambia. Habla de Ideas (entidad absoluta inmutable de las cosas)(está separado del objeto en sí) (Es la única forma de alcanzar el conocimiento absoluto)
Entonces a) las cosas sensibles (sentidos) están en continuo cambio.
b) la ciencia no puede hacerse de lo que está en continuo cambio
c)la ciencia no puede referirse a las cosas sensibles, sino a entidades que no cambian (Ideas).
• La teoría nominalista afirma que no hay algo anterior a las cosas, sino que son simples nombres para identificarlas. Guillermo de Ocklam (monje a quien se le adjudica esta teoría): dice que es absurdo creer que hay un concepto natural (por lo tanto universal) de las cosas, en poblaciones e individuos tan distintos.
Introduce la “navaja de Ocklam”: lo “universal” solo forma parte del intelecto, porque todo lo otro es “individual”.
Se opone a la creencia de que a cada expresión lingüística le corresponde una realidad. -Sólo lo individual es real y lo universal solo existe in anima-
• Saussure (lingüista suizo) habla de dos elementos: uno material (significante) y otro inteligible (significado). La relación de estos dos componentes funciona a partir de la aceptación de esta identificación. Para que haya comunicación es necesario que los usuarios compartan esta convención.

1.3 Uso y mención del lenguaje

• Hay uso del lenguaje cuando nombramos entidades extralingüísticas. Lis es linda. (Se refiere a la persona)
• Hay mención del lenguaje cuando hay objetos lingüísticos. “Lis”

es monosílaba. (Se refiere a la palabra)
• Teoría de la jerarquía de lenguajes: consiste en distinguir entre un lenguaje (lenguaje objeto) y el lenguaje de este lenguaje (metalenguaje). "'Los cuerpos son pesados' es verdadero" los cuerpos… (lenguaje objeto) es verdadero (metalenguaje)

1.4 La semiótica

• Es la disciplina que se ocupa de elaborar una teoría general de los signos.
• Es signo todo aquello que tiene la capacidad de reemplazar o sustituir algo.
Hay tres tipos: a) El indicio: mantiene relación causal entre el representante y lo representado. (La caída de las hojas es signo de que llegó el otoño)
b) El ícono: presenta una relación de semejanza con lo representado. (Una foto, una estatua son íconos)
c) El símbolo: le representado es convencional. (Banderas, semáforos, simbolizan cosas)
• Factores que hacen que algo funcione como signo:
A) Vehículo signífico (señal o coso que actúa como signo)
B) Designatum: significado del signo
C) Intérprete del signo
• Lenguaje: conjunto reglado de símbolos que se utilizan para la comunicación.
• La semiótica está constituida por otras disciplinas que estudian los distintos aspectos del signo.

A) Dimensión sintáctica: se encarga de revisar las relaciones entre los signos y las reglas que los ordenan. (Que tenga coherencia una oración)

B) Dimensión semántica: se ocupa de la relación entre el signo y su significado.
1-Designación: características definitorias que constituyen el criterio de uso del nombre.
2- Extensión: todos aquellos individuos a los que puede aplicarse dicho término.
3- Denotación (puede o no estar): conjunto de esos ejemplares, ubicables en tiempo y espacio.
Los términos sin denotación son aquellos que nombran entidades abstractas, cualidades o cosas ficcionales.
A su vez, la designación y la extensión tienen una relación inversa: en un sistema clasificatorio, a la clase que incluye a otra se la

llama género y a la incluida especie. (“Flor” es género de “magnolia”) El género tiene mayor extensión (cantidad) y menor designación (características específicas).

C) Dimensión pragmática: se ocupa del uso que se haga del signo, o sea, la función que cumple para el hablante.
1-Primera función: informativa. Enunciados en los cuales se afirma o niega algo.
2- Segunda función: expresiva. Expresa sentimientos u opiniones.
3- Tercera función: directiva. Comunica órdenes.
• La proposición es una unidad de enunciación. Es el contenido abstracto del enunciado. (“Me gustaría comer algo diferente” “¿No podríamos comer algo diferente?” son Enunciados. La Proposición es cambiar la comida)
• Teoría de la correspondencia: una proposición es verdadera si describe un estado de cosas REAL. Si describe un estado de cosas posibles, no es real, es FALSA.

1.5 Nombrar y clasificar Vaguedad y ambigüedad

• Usar un lenguaje es disponer de un sistema clasificatorio que nos permita identificar conjuntos o clases de objetos.
• Vaguedad: es cuando no se puede decidir con exactitud cuál es el límite para la inclusión de individuos en una clase. (Términos como muchos, frío, joven)
• Ambigüedad: también llamada “polisemia”, es cuando una palabra tiene más de un significado. (Vela, puede ser la de un barco o la que ilumina)
• Los lenguajes científicos persiguen la univocidad de los términos, y utilizan tres criterios para clasificar:
1- Preservar el mismo criterio (si se clasifica por sexo, no poner una clasificación por edad)
2-Clasificar de forma completa (Abarcar todas las formas conocidas)
3-Las partes deben excluirse mutuamente (Si figura en una, no puede estar en otra)

1.6 La definición

• Definir es limitar el significado de un término. (Es una proposición)
• Reglas de definición
1-No debe ser circular (No usar la misma palabra o familia de

palabras)
2-No debe ser demasiado amplia ni demasiado estrecha (Ni muy general ni demasiado específica)
3-No debe ser metafórica
4-No debe ser negativa si puede ser afirmativa (Arroyo: “curso de agua que no es un rio”-Algunas excepciones como “soltero”, “ceguera”)
5-No debe recurrirse a sinónimos (No definir “perro” como “can”)
• Se puede definir (según Aristóteles) por género próximo y diferencia específica (La primera designa a cualquier miembro del género, y la segunda, expresa la diferencia de esa especie)
• Tipos de definiciones:
-Estipulativas: son las definiciones pactadas para determinado lenguaje (por ejemplo, el científico)
-Persuasiva: no se consideran proposiciones porque emiten un juicio de valor.

(Tomando los componentes del significado) pueden ser:
-Connotativas: cuando designan
-Denotativas: cuando nombran un ejemplar de la clase

CAPÍTULO 2 – Argumentación: el escenario formal

2.1 Las leyes lógicas

• Las leyes lógicas son reglas que regulan el uso de las convenciones del lenguaje.
• En la denominación actual son simples tautologías, fórmulas vacías que pueden no tener coincidencia con la realidad.
• Axiomas: proposiciones que se admiten como punto de partida en un sistema.
• Teoremas: proposiciones deducidas dentro del sistema de reglas.
• Se denomina “ley lógica” a toda forma proposicional que al sustituir sus variables por constantes da por resultado una proposición verdadera.

2.2 Tautologías, contradicciones, contingencias

• Tautologías: son formas proposicionales que corresponden a proposiciones lógicamente verdaderas, es decir, verdaderas por su estructura lógica.
• Todas las leyes lógicas son tautológicas.
• La verdad no se juzga por la correspondencia con la realidad,

sino por la coherencia y no contradicción con las leyes lógicas.
• Contradicciones: son formas proposicionales que corresponden a proposiciones falsas ya que contradicen alguna ley lógica.
• Toda negación de una tautología es una contradicción.
• Contingencias: son formas proposicionales que corresponden a proposiciones verdaderas o falsas (relacionadas con un referente empírico.

2.3 Los razonamientos. Verdad y validez

• El razonamiento es una unidad de argumentación
• Las proposiciones pueden ser verdaderas o falsas y los razonamientos pueden ser correctos/válidos (si las premisas apoyan la conclusión) o incorrectos/inválidos (si no la apoyan)
• “Inválido” y “falso” predican cosas distintas.
• Los razonamientos válidos no garantizan la verdad de sus proposiciones, así como la verdad de las conclusiones no prueba la validez del razonamiento.

2.4 Razonamientos deductivos

• Si los razonamientos son deductivos:
1-Todo lo que se dice en la conclusión está contenido en las premisas
2- La verdad de las premisas garantiza la verdad de la con conclusión
3- Si las premisas son verdaderas la conclusión no puede ser falsa
4-Su validez puede decidirse definitivamente por métodos puramente lógicos
5-La validez depende de la forma lógica del razonamiento y no de su contenido
• En un razonamiento deductivo no se da el caso de premisas verdaderas y conclusión falsa.

2.5 Reglas lógicas

• Las reglas lógicas son formas de razonamiento.
• Cuando interpretamos una regla lógica, obtenemos un razonamiento válido
• Hay 3 reglas lógicas más importantes:

•€€€€€€€€€1-(MP) A→ B
A

B
Si se afirma el antecedente, se afirma el consecuente

2-(MT) A→ B
-B

-A
Si se niega el consecuente, se niega el antecedente

3-(SH) Aà B
Bà C

AàC
Si se afirma A entonces B y B entonces C, se afirma A entonces C
• No puede haber antecedente verdadero y consecuente falso.
• Falacias:
Falacia de afirmación del consecuente
Falacia de negación del antecedente
• Las leyes lógicas no nos proporcionan conocimiento fáctico . Por eso se dice que sus argumentos son explicativos y no ampliativos.

2.6 ¿Es formal la inducción? El intento de Carnap

• El pensamiento inductivo se basa en suponer.
• INDUCTIVISMO ESTRECHO/INGENUO/VERIFICACIONISMO: Hume
Método: inducción por observación. Observo, luego generalizo.
Justificación: generalización de leyes por inducción. Si por cantidad de miembros de la clase lo tiene, todos lo tienen. La observación más la contrastación me permite decir que la conclusión es verdadera.
• INDUCTIVISMO SOFISTICADO/AMPLIADO/CONFIRMACIONISMO: Hempel, Carnap
Método: hipotético deductivo
Justificación: Corroboración y refutación probabilística de las hipótesis: conclusiones observacionales verdaderas: Falacia de afirmación del consecuente.
• REFUTACIONISMO/FALSACIONISMO: Popper
Método: Hipotético deductivo (intenta refutarlas con un contraejemplo, si no es posible, dicha teoría queda corroborada)
Justificación: Refutación deductiva de las hipótesis. Corroboración provisoria si la refutación falla.
• Hay grados de falsabilidad: dependen del grado de generalidad

sujeto y grado precisión del predicado.
• NO son falsables: enunciados probabilísticos (protegidos por la probabilidad), enunciados tautológicos (no ofrecen información precisa acerca del mundo), enunciados que contienen términos sin denotación (ángel, brujo, etc.)

2.7 Analogía

• La inferencia analógica parte de la similaridad de dos o más entidades en algunos aspectos para concluir en la similaridad de esas entidades en otra propiedad.
• Criterios de evaluación para argumentos analógicos:
1- El número de individuos o entidades entre los que se afirma la analogía es importante.
2- El número de aspectos en consideración también, ya que cuando la cantidad de propiedades comunes es más grande, parecería que la probabilidad de la conclusión crece.
3-Las propiedades comunes deben tener relación clara con la conclusión.
• El criterio de relevancia es excluyentemente empírico

CAPÍTULO 3- Argumentación: el escenario informal

3.1 Lógica informal y falacias materiales

• Falacia informal:
-Es un argumento no pertinente (razonamiento incorrecto)
- Psicológicamente persuasivo. La fuerza persuasiva es una condición de eficacia que permite explicar por que tantas personas “tragan el anzuelo” de argumento nítidamente falaces.
-Construido intencionalmente para engañar
• Clasificación de las falacias materiales:
-Falacia de inatinencia: La conclusión no se sigue de las premisas. No depende de la falsedad de las premisas, sino de la deficiente transición a la conclusión
-Argumentum Ad verecundiam (Argumento de autoridad): La falacia ocurre cuando se apela a la autoridad de un experto para sustentar un argumento cuyo tema está fuera del ámbito de su especialidad.
- Falacia ad populum: Consiste en reforzar el valor de una afirmación al sostener que “todos los dicen”.
- Argumentum ad ignorantiam: Consiste en dar por verdadera una proposición solo por el hecho de que no ha sido probada su falsedad.

- Argumentum ad hominem (Argumento contra la persona): Consiste en enfrentar a un actor social que formula un razonamiento o proporciona información, no refutando su discurso sino agraviándolo personalmente. Ej. X es un mentiroso. Por lo tanto, lo que acaba de afirmar es falso. El ejemplo es falaz porque el carácter de mentiroso del emisor del mensaje no constituye prueba de todo lo que afirma es falso.
- Post hoc ergo Procter hoc (Después del hecho, por lo tanto, debido al hecho): El argumento consiste en inferir que un acontecimiento es la causa de otro sobre la base de que el primero ocurrió antes que el segundo. Se demuestra la falacia del razonamiento probando que el efecto se habría producido aun sin la presencia de la presunta causa, o probando que el efecto se produjo por una causa distinta de la propuesta.
-Falacia de efecto conjunto: Dos acontecimientos que aparecen juntos (conjoined) son evaluados como ligados casualmente, mientras que en realidad ambos son efectos de una causa común.
-Argumentum ad baculum (Falacia del garrote): Consiste en intentar forzar una conclusión inatinente utilizando como base de sustentación una amenaza. Sin embargo, no toda amenaza es un argumento de este tipo.
-Argumentum ad misericordiam: Consiste en apelar a la piedad para lograr que se acepte una determinada conclusión. No toda apelación a la piedad puede considerarse como un argumento falaz. Es necesario evaluar con detenimiento que conclusión se intenta justificar, o que curso de acción se supone que debemos tomar. Ej.: Si se desea imponer la conclusión de que un acusado del que nos informa el jurado ha tenido una infancia horrible y es, por ello, inocente, la falacia queda crudamente expuesta
- Ignoratio elenchi (Conclusión irrelevante): Se comete cuando un argumento que pretende establecer una conclusión determinada es utilizado para probar una conclusión diferente. Ej.: Si un legislador desea argumentar a favor de un proyecto especifico de legislación sobre la vivienda, y lo hace alegando que todo el mundo debe tener viviendas decentes, comete claramente la falacia expuesta, ya que no está en discusión la legitimidad de la afirmación que sostiene que todo el mundo debe tener viviendas decentes, sino la pertinencia de las medidas particulares que el proyecto implica, así como sus ventajas comparativas respectos de otras alternativas legales.

• Falacias de Ambigüedad
-Falacia de equivoco (la falacia del cuarto termino): Puede evaluarse como una variante de la falacia de equivoco la

instrumentación falaz de los términos relativos, esto es, palabras que tienen distinto significado según el contexto. Ej.: “Un tiranosaurio Rex era un animal. Por lo tanto, un Tiranosaurio Rex pequeño era un animal pequeño”, pequeño es un termino relativo.
- Falacia de composición: La falacia tiene lugar cuando a partir de las propiedades de elementos o individuos se infiere que tales propiedades son asimismo de las totalidades a las que pertenecen. “Todas las partes de esta máquina son livianas; por lo tanto, esta máquina es liviana”.
- Falacia de división: Comete una falacia de división quien extrae una conclusión transfiriendo de manera irrelevante una propiedad excluyentemente “colectiva” a su interpretación “distributiva”. Ej.: Esta máquina es pesada; por lo tanto, todas las partes de esta máquina son pesadas.

3.2 Toulmin, sobre los usos argumentativos

• El objetivo de Toulmin es criticar el “todo argumento significativo puede expresarse en términos formales”. Cuestiona a la lógica formal como criterio central de análisis y evaluación de argumentos. Toulmin niega que la lógica formal pueda ser aplicada a la evaluación critica de argumentos reales.
• Un argumento sólido es el que resiste las críticas. Las reglas lógicas, aplicadas a los argumentos, pueden medir la eficacia y el logro del objetivo propuestos.
• Génesis de la construcción de un argumento:

-Juan Carlos S. es un ciudadano argentino.-
Imaginemos que alguien pone en duda esta afirmación. Es claro que quien emite esta afirmación debería estar en condiciones de justificarla. La primera forma de justificación debería ser exponer hechos para apoyarla, deberíamos sostener que existe información documentada por lo cual es posible sostener que:

-Juan Carlos S. nació en Salta, que es una provincia argentina-
Contamos ya con dos elementos centrales de la estructura argumentativa:
La afirmación o conclusión que tratamos de justificar (C). C es aquello que demandamos sea tenido en cuenta, y se supone estamos dispuestos a fundamentar.
Los elementos probatorios que proporcionamos como base de la afirmación efectuada, es decir de los datos (D).
Lo que se debe proporcionar, entonces, no son nuevos datos, sino

proposiciones de diferente tipo: reglas, enunciados generales, etc., que evidencien como a partir de los datos se transita a la conclusión de manera apropiada y legitima, esto es, proposiciones que funcionen como puentes de legitimizacion entre datos y conclusión.
Si una persona nació en una provincia argentina, entonces esa persona es ciudadana argentina.
Las proposiciones hipotéticas que autorizan la transición de datos a la conclusión, es decir la garantía (G).

Toulmin se preocupa por señalar que es imprescindible diferenciar datos y garantías. En primer lugar, la conclusión apela directamente a los datos, mientras que la garantía es explicativa, ya que su objetivo es solo registrar explícitamente la legitimidad de la transición. En segunda instancia, las garantías son generales, certificando la validez de todos los argumentos del mismo tipo, mientras que los datos son justificaciones especificas de cada argumento en particular.
En argumentos más complejos, pueden aparecer otros factores que será necesario integrar en la estructura. Si no es suficiente el esquema tripartito expuesto, resulta imprescindible añadir alguna referencia explícita al grado de “fuerza” que los datos confieren a la conclusión.
Modalizador (M) apoya a la afirmación central
Condiciones de excepción o refutación que establecen en que caso la garantía deja de justificar a la conclusión (E)

Se podría decir que la propuesta de Toulmin es un silogismo en el cual la premisa menor son los datos y la premisa mayor la garantía. Ante esto Toulmin considera que el esquema de la lógica formal tiende a generar una apariencia de uniformidad entre argumentos procedentes de campos diversos, etiquetando, además, con el rotulo común de premisa a los diversos elementos que apoyan a la conclusión. Alega que su “lógica practica” permite hacer transparente la diferencia central entre una “premisa singular” y una “premisa universal”, diferencia que no tendría que ver solo con la cantidad, sino con la función sustancialmente distinta que cumplen en el argumento.
Una premisa singular transmite información a partir de la cual se extrae la conclusión; una premisa universal, en cambio, no expone información, sino que ofrece una garantía o justificación de acuerdo con la cual se puede pasar legítimamente del dato a la conclusión.
Las formulas canónicas son susceptibles de formularse en las dos

variantes significativas expuestas. Ej.:

-Pedro S. es argentino.
-Ningún argentino es pai umbanda;
Luego, con certeza, Pedro S. no es pai umbanda
El argumento puede interpretarse de dos maneras distintas:
Ej. 1ª) Pedro S. es argentino
La proporción conocida de argentinos que son pai umbanda es cero,
Luego, con certeza, Pedro S. no es pai umbanda
2ª) Pedro S. es argentino
Con total certeza un argentino no es pai umbanda
Luego, con certeza, Pedro S. no es pai umbanda
Toulmin considera que solo la estructura “D, G, luego C” (Ej. 1a) es susceptible de ser analizada en orden a su validez formal, porque los componentes de la conclusión son manifiestamente los mismos que los de las premisas. Esto es, en términos de la índole de la inferencia, no habría ampliación en la conclusión, que solo seria explicativa. En cambio, si se interpretara la premisa universal como respaldo (estructura “D, R, luego C, Ej. 2ª) no sería posible aplicar el criterio de validez formal al argumento.
Toulmin contrasta dos tipos de argumentos:
- Argumentos analíticos (teóricos): La conclusión no agrega nada al material contenido en las premisas; los actores sociales que utilizan argumentos analíticos intentan fundamentar sus conclusiones en principios universales e inmutables. Son los razonamientos deductivos de la lógica formal. Independientes del contexto
-Argumentos Sustanciales (prácticos): Proporciona datos o evidencia empírica para apoyar la conclusión del argumento. Los actores sociales que utilizan argumentos sustanciales fundamentas sus conclusiones en el contexto de una situación particular, antes que en principios universales y abstractos. Son los argumentos prácticos de la vida social. Dependiente del contexto.
Toulmin afirma que los argumentos teóricos no son útiles para la vida cotidiana. Para comprender la distinción entre estos dos tipos de argumentos es necesario comprender el concepto Toulmiano de campos argumentativos. Este concepto sostiene que los argumentos prácticos, a pesar de que se ajustan al esquema básico, varían en algunos aspectos al ser utilizados en campos diferentes. Estos aspectos que varían son denominados “campo-dependientes”. En cambio, los argumentos teóricos de la lógica formal son independientes tanto del contexto como del campo en que son utilizados. Por eso muchas veces no se aplican a la vida

diaria.
De todas formas Toulmin no propone que desaparezcan los argumentos analíticos sino que juzga que su rango de aplicabilidad es muy estrecho.

3.3 Perelman y la nueva retorica

• Perelman: sólo se considera racional lo que está conforme a los procedimientos de prueba de la lógica formal. Los razonamientos ajenos al campo formal escapan a la lógica, y por ende, también a la razón.
• La “nueva retorica” retomaría aquella tradición olvidada que estudiaba a los procesos argumentativos y sus recursos como el arte de persuadir y convencer.
• Perelman : toda argumentación se desarrolla en función de un auditorio (conjunto de aquellos en quienes el orador quiere influir con su argumentación)
• Diferencia entre demostración y argumentación:
-En la demostración lógica o matemática, para probar una proposición basta con explicitar los procedimientos con los cuales se llega a ella, en un sistema ya establecido.
-Cuando se trata de argumentar, (de influir por medio del discurso) no es posible ignorar completamente las condiciones psíquicas y sociales, sin las cuales la argumentación no tendría objeto ni efecto. Hay un contacto intelectual entre el argumento y el auditorio.
• Distinción entre persuadir y convencer
- Persuasiva es la argumentación que solo pretende servir para un auditorio particular por medio de los sentimientos
-Convincente es la que obtiene la adhesión de “todo ente de razón”.
• Acuerdos entre el orador y el oratorio:

-Acuerdos generales: Es objeto de acuerdo, por ejemplo, que se considerara como hechos objetivos y como sistemas complejos. También serán objeto de acuerdo las presunciones que funcionan como punto de partida de la argumentación.
- Acuerdos específicos de disciplinas particulares: Tales acuerdos disciplinares constituyen un corpus que se desprende de convenios, tanto como de la adhesión a textos fundamentales, y caracterizan a ciertos auditorios. Un ejemplo oportuno es la adhesión a una jerga técnica propia, que se diferencia al máximo del lenguaje ordinario.
- Acuerdos propios de cada discusión: Una de las tácticas

frecuentes de esta modalidad consiste en el uso dialéctico de las preguntas y respuestas. El acuerdo preliminar puede también versar no sobre el temario del debate sino sobre la forma de desarrollar la discusión.
• Esquemas argumentativos:
-Esquemas de enlace: Aquellos esquemas que vinculan elementos distintos y permiten establecer entre ellos una relación de solidaridad.
--Argumentos cuasi lógicos: Se presentan como comparables a razonamientos formales. Perelman establece que esta presentación es ilusoria. Los argumentos cuasi lógicos no son formales, pero tratan, a través de un proceso de reducción, de aparecer como tales. Hay 3 tipos de procesos de reducción que consisten en apelar a algunas estructuras lógicas:
La contradicción: pone de manifiesto la incoherencia de un conjunto de proposiciones. Quien se enfrente con un argumento cuasi lógico que hace uso de un recurso que parece apelar a la contradicción, deberá esforzarse por mostrar que las tesis que el argumento propone conducen a algún tipo de incompatibilidad
La identidad o reciprocidad: pretende aplicar el mismo tratamiento a dos situaciones que “son pareja”. El carácter cuasi lógico está asociado a la noción de analogía y simetría. Ej.: “Si para Uds. no es deshonroso venderlo, tampoco es para nosotros comprarlo”.
La transitividad: “extensión” de la famosa propiedad formal al ámbito de los argumentos cuasi lógicos (Los amigos de mis amigos son mis amigos).

--Argumentos basados en la estructura de lo real: Se apoyan en dimensiones empíricas para sustentar determinadas afirmaciones:
Nexo causal (causa – efecto): Debe permitir argumentaciones de tres tipos:
Nexo Teológico (medios-fines): Es una variante del nexo causal. La diferencia reside en la “valoración” del efecto. Si se desea minimizar un efecto se lo debe presentar como consecuencia; si se desea aumentar su importancia, debe presentar como un fin.

--Argumentos basados en enlaces que fundamentan la estructura de lo real: Consiste en argumentar a partir del caso particular. A su vez, tal variante admite tres modalidades posibles:
la argumentación por el ejemplo (permitirá una generalización)
la argumentación por la ilustración (sustentara una regularidad ya establecida)
la argumentación por el modelo (incitara a la imitación)

• Esquemas de disociación
En primer lugar, establece Perelman una diferencia entre dos procedimientos:
-Técnica de ruptura de enlace: Consiste en afirmar que están indebidamente asociados elementos que deberían permanecer separados e independientes.
-Técnica de disociación: presupondría la unidad primitiva de elementos confundidos en una misma noción, por lo que requiere una revisión profunda de los datos conceptuales de base.
• Es precisamente en el contexto de los argumentos en interacción que Perelman comienza a discutir lo que resulta de mayor interés: Los criterios de pertinencia de los argumentos, a través del concepto de fuerza argumentativa. Este concepto tiene dos acepciones:
-Intensidad de adhesión del oyente al argumento (es decir, el resultado del poder persuasivo o la fuerza de convicción)
-Relevancia objetiva de los argumentos en el contexto del debate.
Ambos pueden entrar en colisión con la posible resistencia del oyente, o con una contra-argumentación que se le enfrenta. Por ello, y en tercer lugar, la fuerza de los argumentos depende, en gran medida, de su firme resistencia a las posibles objeciones.

¿La fuerza argumentativa es un rasgo descriptivo o normativo? La mayoría de las veces el criterio de validez argumentativa resulta de aplicar técnicas que son eficaces en otro campo. Estas serian la racionalidad formal de la lógica y la matemática. Sin embargo los argumentos no están en condiciones de pasar la prueba de la racionalidad formal. Por lo tanto, Perelman define que la fuerza argumentativa debe asumir la doble dimensión descriptiva y normativa, que en la practica se califica de “fuerte” y “débil”.
En conclusión, la fuerza argumentativa se aprecia gracias a las “regla de justicias”: lo que ha sido convincente en cierta situación será convincente en una situación análoga. Por eso, para dotar de fuerza a la argumentación se requiere un conocimiento profundo del campo disciplinar. Presupone una previa iniciación en un campo de estudio sistematizado.
• Diferencia entre razonamiento teórico y razonamiento practico:
-Razonamiento teórico: Consiste en realizar una inferencia que extrae una conclusión a partir de premisas.
-Razonamiento práctico: Es aquel que justifica una decisión. Afirma que es lícito hablar de razonamiento práctico solo cuando la decisión depende de aquel que la toma, de modo que tal decisión no se desprende automáticamente de premisas en función de reglas de inferencia indiscutibles, con independencia de la

intervencion de una voluntad humana.
• La palabra “argumento” es poco objetiva. No se la considera como sinónimo de “razonamiento”.

3.4 Van Eemerent – Gootendorst: La argumentación desde el punto de vista pragma-dialéctico
• Consiste en no abstraer a los argumentos de ninguna de sus dimensiones.
• “La argumentación es una actividad verbal, social y racional que apunta a convencer a un crítico razonable de la aceptabilidad de un punto de vista adelantando una constelación de una o más proposiciones para justificar este punto de vista”.
• Argumentación
- Percibida como un medio para resolver diferencias de opinión
- Se refiere tanto al proceso argumentativo como a sus resultados
- Se tiene en cuenta el contexto, la situación y otros aspectos pragmáticos.
• Proceso global de argumentación:
1- Exposición del punto de vista de un actor social (protagonista) (a veces puede omitirse).
2- Diferencia de opinión con otro actor (antagonista)
3- Discusión argumentativa
4- Resolución
• Preposición puede ser una descripción de hechos o una predicción (admisible para la lógica formal) o un consejo (no admisible para la lógica formal, ya que no es ni V ni F).
• El autor indica que una diferencia de opinión se da cuando dos partes no están de acuerdo totalmente con un punto de vista (implica desacuerdo o simple duda).
– En una discusión crítica, etapas:
a) Confrontación
b) Apertura. Se asignan los roles
c) Argumentación. El protagonista defiende su punto de vista
d) Conclusión
Este es un modelo ideal. Cumple una función heurística.
• Argumentos complejos
El enfoque pragma dialéctico permite el análisis de argumentos más complejos. Hay tres tipos:
1- Argumentación múltiple.
Consiste en defensas alternativas del mismo punto de vista presentadas una después de otra. Las dos defensas no son interdependientes, cada una es autónoma.
2- Argumentación coordinada.
Los argumentos se combinan y se complementan para formar una

defensa pertinente. Implica que cada instancia por separado es débil.
3- Argumentación subordinada
Se suceden distintos argumentos para apoyar al argumento inicial. Cadena de razonamientos en la que cada etapa requiere una subargumentación para completar por una justificación plena.
• Criterios de pertinencia para la evaluación de argumentos según la concepción pragmadialéctica:
Consistencia
a) Consistencia lógica en los enunciados componentes (ej. No contradicción)
b) Consistencia pragmática: “Te llevo en el auto. No sé manejar”. Son expresiones que no se contradicen pero que guardan entre sí una incompatibilidad.
c) Consistencia global del argumento, entendida como grado de contribución a la justificación adecuada del punto de vista (aceptabilidad).

• Las falacias son violaciones particulares de una regla; esta regla no es de inferencia lógico deductiva, la regla que se viola es de consenso comunicacional (recordar que las reglas están concebidas para resolver diferencias de opinión).
Regla 1: Las partes no deben impedirse unas a otras el presentar puntos de vista o ponerlos en duda.
Ambos “contendientes” deben otorgarse mutuamente una absoluta libertad para proponer y criticar puntos de vista.
La primera forma de violar la regla consiste en poner límites a lo que el interlocutor puede expresar. Y una de las tácticas para limitar al otro consiste en blindar determinados puntos de vista de modo que no puedan ser debatidos en la discusión: “Lo he convocado para informarle que he decidido realizar una reforma integral del plan de estudios. Podemos discutir algunos detalles de implementacion, pero en los aspectos principales las decisiones están tomadas.”
La segunda forma de imponer limitaciones consiste en restringir la libertad de acción de la otra parte desechandola como un actor serio del debate. Tácticas:
-Presionar de manera amenazante al otro actor para inhibir su propuesta (falacia del garrote)
-Chantaje emocional: falacia de apelación a la piedad.
Consiste en desacreditarlo presentándolo como inmoral, indigno o cualquier otra descalificación personal destinada a convencer a la audiencia de que no vale la pena escucharlo. Normalmente esta modalidad se explica afirmando que no se ataca personalmente a

la otra parte, pero se duda de que su profesión le permita ser objetiva. (Argumento ad hominem)

Regla 2: Una parte que presenta un punto de vista está obligada a defenderlo si la otra parte le solicita hacerlo
La regla es violada cuando alguien trata de evitar lo que debería considerar su obligación: defender su posición a pedido del antagonista.
Falacia de inversión de la carga de la prueba (Ud. pruebe primero que eso no es así). Es necesario poner el énfasis en que esta perspectiva es aplicable siempre que pueda asegurarse que lo que el antagonista plantea es una duda que no llega a constituir un punto de vista.
Cuando ambas partes proponen un punto de vista claramente distinto (diferencia de opinión mixta), ambas deben defender el suyo. La decisión sobre el orden de la defensa tendría que basarse en algún criterio supletorio. Uno de tales criterios, llamado "principio de presunción", considera que la carga de la prueba debe quedar del lado del que propone cambiar el satu quo. Un segundo criterio, conocido en el derecho civil como principio de imparcialidad, sostiene que el punto de vista que es más fácil de defender debería ser defendido primero.
Falacia de evadir la carga de la prueba: Consiste en presentar al punto de vista como algo que no necesita ser probado. Apuntan con agudeza que los "marcados" de la falacia suelen ser expresiones como "es obvio que…", "nadie en su sano juicio podría negar que…". Consiste en dar por sentado, es decir, en intentar persuadir al otro actor de que el punto de vista ya ha sido probado.

Regla 3: El ataque de una parte contra un punto de vista debe referirse al punto de vista que realmente ha sido presentado por la otra parte.
Esto significa que la regla es violada cuando el punto de vista cuestionado no es el que fuera inicialmente propuesto por el protagonista, ya sea distorsionando su posición o atribuyendole un punto de vista ficticio que puede ser atacado de manera mas efectiva. La forma mas frecuente de esta violación se llama falacia del espantapájaros. Expresiones tales como : "Claramente el señor es de la opinión de que…" o "El autor obviamente supone que…", suelen iniciar la manufactura del espantapájaros argumentativo.

Regla 4: Una parte solo puede defender su punto de vista presentando una argumentación que esté relacionada con ese punto de vista

La regla proscribe la defensa de un punto de vista realizada a través de la instrumentación de argumentos irrelevantes. La primera violación de la regla 4 tiene lugar cuando la argumentación no tiene relación con el punto de vista adelantado en la etapa de la confrontación, es decir, el sujeto propone una argumentación relevante solo para un punto de vista que no es el que esta en el debate.(ignoratio elenchi).

Regla 5: Una parte no puede presenta algo falsamente como si fuera una premisa dejada implícita por la otra parte, ni puede negar una premisa que el mismo ha dejado implícita
Uno de los trucos consiste en magnificar una premisa implícita supuestamente tacita en el argumento del oponente.
X: - Puede suceder que no le gusten mucho los perros porque tiene un gato.
Y: - De modo que Ud. piensa que todo el que tiene un gato por definición odia a los perros.
La segunda variante falaz expuesta en la regla consiste en que un sujeto no se hace responsable de lo que incluyo como premisa implícita.

Regla 6: Ninguna parte puede presentar falsamente una premisa como si fuera un punto de partida aceptado, ni puede negar una premisa que representa un punto de partida aceptado.
No es necesario que los contendientes crean efectivamente que las proposiciones de inicio son aceptables, solo es necesario que las acepten como tales en tanto punto de partida de la discusión, para –más adelante- comprobar su aceptabilidad o demostrar su carácter insostenible.
Mediante la formulación de una proposición polémica enmascarada como una presuposición aceptada: X es adicto a las drogas, se afirma: “No se comprende como X no intentan luchar contra suadicción”.
Utilizar la pregunta compleja como introducción enmascarada de una premisa no reconocida como tal. En vez de acusar al protagonista de agresivo se afirma: “¡Vaya!¿A cuántos indefensos castigaste hoy?

Regla 7: Una parte no puede considerar que un punto de vista ha sido defendido concluyentemente si la defensa no se ha llevado a cabo por medio de un esquema argumentativo apropiado que se haya aplicado correctamente
Solo si el protagonista utiliza un esquema argumentativo apropiado y lo aplica de manera pertinente, la defensa puede evaluarse como

adecuada (exitosa). Esto es, si utiliza un esquema argumentativo inapropiado durante la etapa de la argumentación o lo aplica de manera incorrecta, viola la regla 7. Los autores juzgan al Argumentum ad populum como una de las modalidades argumentativas falaces que violan la regla expuesta. La falacia, que los autores llaman falacia populista, se conoce en los trabajos de lógica informal como falacia de apelación a la mayoría, y consiste en considerar que un punto de vista debería aceptarse porque muchos lo sostienen.
Cada regla anteriormente presentada expone diferentes maneras de violar la regla que prescribe que el esquema argumentativo debe ser correcto.

Regla 8: En su argumentación las partes solo pueden usar argumentos que sean lógicamente validos o que sean susceptible de ser validado explicitando una o mas premisas implícitas.
El requisito de validez lógica previene contra la instrumentación de falacias formales (es claro que hasta el momento todas las falacias que ilustraban violaciones de las reglas fueron informales). Se citan como ejemplos las falacias formales de afirmación del consecuencia y negación del antecedente.

Regla 9: Una defensa fallida de un punto de vista debe tener como resultado que la parte que lo presento se retracte de el y una defensa concluyente debe tener como resultado que la otra parte se retracte de sus dudas acerca del punto de vista
La etapa de cierre debe establecer si la diferencia efectivamente se resolvió y a favor de quien.
Falacia de rechazo de retractación de un punto de vista que no fue defendido exitosamente: Si el protagonista, pese a haber sido exitosa la argumentación de su oponente, persiste tercamente en su postura
Falacia de rechazar la retractación de la critica del punto de vista que fue exitosamente defendido: Si el antagonista, pese a haber sido exitosa la defensa del protagonista, no se retracta.

Regla 10: Las partes no deben usar formulaciones que resulten insuficientemente claras o confusamente ambiguas y deben interpretar las formulación de la parte contraria tan cuidadosa y exactamente como les sea posible
La ambigüedad o la vaguedad en términos o construcciones sintácticas en cualquier etapa de la discusión comprometen severamente la pertinencia del proceso. Anfibología es la falacia que consiste en argumentar a partir de proposiciones cuya

formulación es ambigua debido a su estructura gramatical.

• Aspectos positivos en la teoría de las falacias como violación de reglas:
Utilizar un conjunto de reglas como marco de referencia, aunque solo se trate de acuerdo comunicacionales pragmáticos, proporciona al análisis y evaluación de la pertinencia argumentativa notable unidad y homogeneidad.
Las reglas generalizan la noción de falacia, de modo que toda maniobra discursiva que contribuya al fracaso parcial o total de la resolución de la controversia puede entenderse legítimamente como violación de alguna de las reglas propuestas.
Es interesante el reconocimiento del criterio de validez lógica como una de las reglas que deberían ser respetadas.
Correctamente vincula la violación de esta regla con la administración de falacias formales, como la de afirmación del consecuente.