

TIPO DE ARGUMENTOS	CLASES DE ARGUMENTOS	DEFINICIONES
<p>1. Argumentos Casi-lógicos</p> <p><u>Definición:</u></p> <p>Estos argumentos buscan dar una apariencia demostrativa, de verdad, a través de esa búsqueda con la lógica formal, con el fin de parecer lógico y lograr el convencimiento de un auditorio particular.</p>	<p>Contradicción e incompatibilidad</p>	<p>Esta argumentación se basa en que dos cosas contradictorias no pueden darse al mismo tiempo: no se puede afirmar y al mismo tiempo negar el mismo contenido. Esta relación lógica pone en evidencia la incoherencia entre afirmaciones, hechos o acciones relativas a un mismo aspecto.</p>
	<p>La Identidad</p>	<p>Resulta de la definición, cuando se pretende identificar lo que se define con aquello que es definido. Este procedimiento busca una identidad completa o parcial de los elementos enfrentados.</p>
	<p>La definición</p>	<p>Trata el término definido y aquello que se define como intercambiables. Existen varios tipos: normativa, descriptiva, de condensación, complejas y polémica.</p>
	<p>Reciprocidad</p>	<p>Consiste en aplicar el mismo tratamiento a dos seres o situaciones que dependen el uno del otro y se encuentran en la misma categoría. Se basa en el principio de identidad parcial, justificada por el hecho de que las diferencias se consideran desdeñables mientras que las semejanzas se consideran esenciales. Está sostenido en el principio del derecho a la igualdad. La validez de este argumento está en relación con la importancia que se concede al precedente.</p>
	<p>La Regla de Justicia o regla del precedente.</p>	<p>Se fundamenta en la lógica y en el prestigio del concepto de justicia en nuestro sistema de valores. Se basa en la aplicabilidad de la misma regla que se aplicó antes en otra parte o en otro momento, cuando el contexto general es el mismo.</p>
	<p>Transitividad</p>	<p>Se basa en la búsqueda de correspondencia entre A y B así como entre B y C: puede expresar relaciones de igualdad, de superioridad, de inclusión, ascendencia o transitividad.</p>

	Inclusión	Se trata de tomar el todo para argumentar que lo que vale para el todo vale para la parte. Este modo de argumentar conlleva a una generalización, al establecimiento de reglamentos y de usos.
	División	Este argumento puede hacer aparecer mejor la característica favorable o desfavorable del todo. Se argumenta sobre cada una de las partes para convencer mejor de algo relativo al todo. La garantía que subyace a este tipo de argumento es que <i>el todo es la suma de las partes</i> .
	Comparación	Es una de las formas más usadas en la argumentación, pues se considera que facilita la comprensión. Esta argumentación implica una evaluación de dos objetos o aspectos relacionados uno con otro. Implica, además, una gradualidad subyacente, que se puede probar entre las dos realidades relacionadas.
	Lo probable	Se construye con base en las posibilidades de ocurrencia de un evento o de un comportamiento, y en él se acuden a las proporciones y a los porcentajes para lograr la credibilidad a través de constataciones empíricas. Es el argumento de las mayorías.

TIPO DE ARGUMENTOS	CLASES DE ARGUMENTOS		DEFINICIONES
2. Argumentos basados en la		Causa - efecto	Son relaciones posibles, siempre sujetas a discusión. En esta clase de argumentación se presenta dos tipos de transferencias :(i) una

<p>estructura de lo real.</p> <p><u>Definición:</u></p> <p>Permite pasar de lo que se admite a lo que uno quiere hacer admitir. Están basados en paradigmas o estructuras que no se ponen en cuestión.</p> <p>Este esquema permite establecer vínculos de dos tipos: Enlaces de sucesión y Enlaces de coexistencia</p>	Enlaces de sucesión		<p>en la que, a partir de un acontecimiento determinado, se busca descubrir la existencia de la causa que lo haya podido ocasionar; (ii) otra en la que, ocurrido el acontecimiento, se busca elucidar el efecto o los efectos que pueden resultar de su ocurrencia.</p> <p>Esta argumentación permite diversos énfasis en el discurso, en un momento enfatizará en la causa, en otro, en las consecuencias.</p>
		Pragmático	<p>Este argumento utiliza el método ventajas/inconveniente. Permite apreciar un acto o un evento en función de sus consecuencias favorables o desfavorables. Es considerado como uno de los esquemas clásicos de la lógica de los juicios de valor. Permite además, justificar una conducta o un comportamiento en función de la utilidad de sus consecuencias.</p>
		Medio- fin	<p>En esta clase de argumento el medio puede ser entendido como causa, se aumenta la importancia del efecto porque es un efecto buscado intencionalmente, se intenta algo. Puede mostrar que ciertos fines parezcan deseables porque existen los medios o, por el contrario, mostrar los fines y objetivos difíciles de realizar y por ello más valiosos; también pueden mostrar que los fines se vuelven medios o medios que se vuelven fines.</p>
	Enlaces de coexistencia	Autoridad	<p>A partir de la relación acto-persona se va creando un prestigio que puede ser positivo o negativo. El argumento de prestigio es aquel que utiliza actos o juicios de una persona o de un grupo como medio de</p>

	<p>Estos argumentos marcan un vínculo entre realidades de distinto nivel, de nivel desigual. No es una relación de sucesión sino conceptual, como la que existiría entre una persona y sus actos; entre una época y las características de la misma; entre un periodo artístico y sus manifestaciones.</p>		<p>prueba a favor de una tesis. El argumento de autoridad se funda en la ausencia de prueba demostrativa o cuando la argumentaciones no son sólidas o verosímiles, o para avalar una idea por medio de la calidad de sus fuentes. La autoridad invocada puede ser una persona, una determinada clase de hombres (sabios, científicos, profetas etc.); una noción abstracta (la opinión pública, el sentido común); la tradición, etc.</p>
--	--	--	---

TIPO DE ARGUMENTOS	CLASES DE ARGUMENTOS	DEFINICIONES
<p>3. Argumentos que fundamentan o establecen la estructura de lo real</p> <p>Definición:</p>	<p>El Ejemplo</p>	<p>Busca el fundamento de la regla general a partir de casos particulares. Debe ser concreto, incontestable, de fácil comprensión, aceptable y adecuado al interlocutor para que mantenga su poder de generalización.</p>
	<p>La ilustración</p>	<p>Busca la adhesión a una regla ya conocida. Permite reforzar la aceptación de una regla o de una opinión por medio de casos particulares. Sirve para ampliar las ideas, opiniones inestables, conductas no</p>

Son argumentos que buscan establecer o provocar una generalización a partir de casos particulares.		habituales. Acude al uso de la imagen, la foto, el dibujo como mecanismos de persuasión. Con esta clase de argumento lo concreto se pone al servicio de lo abstracto.
	El modelo	Se utiliza cuando se quiere indicar una conducta a seguir, justificar una decisión, cuestionar una acción. Este argumento se erige como un ejemplo que debe ser imitado. La argumentación de esta clase también sirve para sancionar o cuestionar a los que no siguen el patrón dado (anti-modelo).
	La analogía	Afirma la semejanza entre dos o más relaciones que se encuentran distantes. Permite la formulación de una hipótesis que se debe comprobar por inducción.
	La metáfora	Es una analogía condensada del tipo <i>a es c</i> . Remite a una ampliación del significado empleado en el primer término, esto mediante una asociación entre palabras aisladas o entre campos semánticos.

TIPO DE ARGUMENTOS	CLASES DE ARGUMENTOS	DEFINICIONES
<p>4. Las disociaciones</p> <p>Definición:</p> <p>Estos esquemas de argumentación están basados en la ruptura de enlaces.</p>	La disociación de nociones	Es un proceso discursivo muy intencional que busca redefinir nociones separándolas o incluyendo cada una de ellas en mundos diferentes para crear dos marcos conceptuales diferentes. Provoca un cambio de valores y establece una relación jerárquica entre los términos, de manera que el segundo término estará revalorizado en relación con el primero y se crean dos universos de referencia.