

Hoja de Trucos: Módulo 9

Conceptos Esenciales

Ensayos Argumentativos

- **Los ensayos argumentativos presentan una afirmación clara respaldada por evidencia.** Estos textos adoptan una postura sobre un tema debatible y la sostienen con hechos, razonamiento y evidencia—no con opiniones personales o apelaciones emocionales.
- **Existen distintos tipos de argumentos según el propósito.** Los enfoques comunes incluyen:
 - **causal** (causa y efecto),
 - **evaluativo** (juicio con base en criterios),
 - **propositivo** (sugerencia de soluciones),
 - **narrativo** (basado en historias),
 - **refutativo** (respuesta a otra postura), y
 - **definicional** (argumentar cómo debería definirse algo).
- **Una tesis sólida es específica y defendible.** Una buena tesis argumentativa debe ser debatible (abierta al desacuerdo), afirmativa (toma postura claramente), basada en evidencia (sustentada con hechos), enfocada (lo suficientemente delimitada para desarrollarse bien), y razonable (apoya una afirmación lógica y justa).

Argumentos Lógicos

- **Los argumentos se estructuran con afirmaciones, premisas y conclusiones.** Un argumento lógico comienza con una afirmación (lo que se quiere probar), la respalda con premisas (razones o evidencia) y llega a una conclusión que se deriva lógicamente. Reconocer esta estructura es útil tanto para construir como para analizar argumentos.
- **El razonamiento deductivo e inductivo cumplen funciones diferentes.**
 - El **razonamiento deductivo** parte de una regla general y la aplica a un caso específico para llegar a una conclusión garantizada.
 - El **razonamiento inductivo** parte de observaciones específicas para formular conclusiones generales.

Ambos son valiosos, pero los argumentos inductivos solo indican probabilidades, no certezas.

- **Evaluar argumentos implica examinar la veracidad y lógica de las premisas.** Incluso un argumento bien estructurado puede fallar si sus premisas son falsas, sesgadas o provienen de fuentes no confiables. Una buena evaluación revisa la relevancia, tamaño de muestra, credibilidad y coherencia lógica.
- **Algunos argumentos incluyen premisas implícitas o no declaradas.** Los autores a menudo suponen que sus lectores comparten ciertas creencias, pero estos supuestos (como “lo natural es seguro”) deben cuestionarse. Identificar estas premisas ocultas es esencial para un análisis justo y crítico.
- **Diagramar argumentos aclara las relaciones lógicas.** Esquematizar afirmaciones, premisas, sub-conclusiones y sus conexiones ayuda a evaluar la solidez y coherencia del argumento. La estructura de los párrafos también puede reflejar esta lógica, con oraciones temáticas que presentan las premisas clave.

Apelaciones Retóricas

- **Usa logos** para construir un argumento lógico respaldado por evidencia sólida (hechos, estadísticas, datos) y razonamiento estructurado. Para ser eficaz, la evidencia debe cumplir con los criterios STAR: suficiencia, representatividad (*typicality*), precisión y relevancia, y el razonamiento debe evitar falacias o manipulaciones.
- **Usa pathos con cuidado** para conectar con las emociones del lector. Las apelaciones emocionales pueden generar empatía, compromiso o sentido de urgencia, pero deben equilibrarse con lógica y evidencia. El exceso de emoción o la manipulación pueden debilitar tu argumento.
- **Usa ethos para establecer tu credibilidad y autoridad.** Gana la confianza del lector demostrando tu conocimiento, citando fuentes confiables y tratando con respeto las opiniones contrarias. El tono y la profesionalidad también influyen en cómo te percibe tu audiencia.
- **Kairos—el momento adecuado—refuerza todas las apelaciones retóricas.** Incluso el mejor razonamiento o la emoción más conmovedora pueden fallar si se presentan en el momento equivocado. Un argumento es más persuasivo cuando responde a una necesidad actual y muestra conciencia del contexto social, histórico o cultural.
- **Los argumentos eficaces equilibran logos, pathos y ethos.** La escritura persuasiva usa las tres apelaciones en proporciones adecuadas. Los argumentos sólidos se basan en la lógica, se conectan con la emoción y construyen confianza a través de la credibilidad.

Falacias Lógicas

- **Distingue entre hechos, opiniones y argumentos.**
 - Un **hecho** puede demostrarse verdadero o falso.
 - Una **opinión** es una creencia personal sin evidencia
 - Un **argumento** combina una afirmación con razonamiento y apoyo.

Un argumento sólido transforma una opinión en un punto persuasivo al respaldarla con evidencia lógica y relevante.

- **Las falacias lógicas debilitan los argumentos al usar razonamientos defectuosos.** Aunque parezcan convincentes, se basan en errores como suposiciones falsas, manipulación emocional o lógica engañosa. Reconocer estas falacias te ayuda a pensar críticamente y a evitar ser engañado.
- **Detectar falacias fortalece tu escritura y lectura crítica.** Al identificar razonamientos débiles en las fuentes—o en tus propios borradores—puedes mejorar tus argumentos para que sean más lógicos, justos y persuasivos. Siempre cuestiona cómo se sustentan las afirmaciones y si la lógica realmente se mantiene.

Contraargumentos

- **Los argumentos fuertes enfrentan puntos de vista opuestos.** Incluir un contraargumento demuestra que comprendes la conversación completa sobre tu tema. Aunque no puedas refutar totalmente las opiniones contrarias, al interactuar con ellas puedes resaltar sus debilidades y reforzar tu propia postura.
 - **Refutar con eficacia requiere respeto, justicia y evidencia.** Representa las perspectivas opuestas con precisión y responde con fuentes confiables. Usa un tono calmado y respetuoso—atacar a otros o exagerar daña tu credibilidad más de lo que fortalece tu argumento.
 - **Usar lenguaje matizado aporta flexibilidad.** Palabras como *la mayoría*, *algunos* o *probablemente* evitan generalizaciones excesivas y hacen que tu argumento sea más difícil de refutar. Las afirmaciones absolutas son más fáciles de desacreditar, por lo que los matices pueden proteger tu postura.
 - **Organizar las refutaciones mejora la claridad y el impacto.** Puedes presentar los contraargumentos y refutaciones en una sección aparte (método en bloque) o integrarlos en los párrafos del desarrollo. Ya sea que uses una estructura clásica o el esquema de Toulmin, abordar objeciones de forma organizada hace tu argumento más completo y persuasivo.
-

Glosario

argumento académico: afirmación razonada y respaldada por evidencia que toma una postura clara sobre un tema. A diferencia de una opinión personal o un resumen, un argumento hace una afirmación específica con lógica, evidencia relevante y considera otras perspectivas.

apelaciones a ethos: estrategia retórica que construye credibilidad y confianza al demostrar el conocimiento, carácter y fiabilidad del autor.

apelaciones a logos: estrategia que utiliza lógica, evidencia y razonamiento (como hechos o estadísticas) para persuadir al lector. Una apelación sólida a logos se basa en argumentos claros y razonamientos válidos.

apelaciones a pathos: estrategia que busca persuadir apelando a emociones como la empatía, el enojo o la emoción.

diagramación del argumento: método visual para mapear un argumento al identificar su conclusión y las premisas que la apoyan, clarificando cómo se conectan las razones con la afirmación principal.

ensayo argumentativo: tipo de escritura académica que presenta una postura clara sobre un tema y la respalda con evidencia y razonamiento, a menudo enfrentando puntos de vista opuestos.

tesis argumentativa: oración que expresa la afirmación principal y postura del autor en un ensayo argumentativo. Debe ser debatible, clara, razonable, basada en evidencia y enfocada.

afirmación (claim): declaración u opinión que expresa una posición sobre un tema; necesita apoyo para convertirse en un argumento completo.

conclusión: punto principal de un argumento que se deriva lógicamente de las premisas; es lo que el argumento busca probar.

contraargumento: punto de vista opuesto que desafía o no está de acuerdo con la afirmación principal del autor.

razonamiento deductivo: razonamiento de arriba hacia abajo; parte de premisas generales para llegar a una conclusión específica garantizada.

hecho: afirmación que puede ser verificada como verdadera o falsa mediante evidencia u observación.

razonamiento inductivo: razonamiento de abajo hacia arriba; parte de observaciones específicas para llegar a una conclusión general probable.

kairos: apelación retórica que enfatiza el valor del momento y el contexto para que un argumento sea más efectivo.

argumento lógico: forma estructurada de razonamiento que respalda una afirmación con evidencia (premisas) para llegar a una conclusión. Incluye un punto principal claro, razones de apoyo y una conclusión lógicamente conectada.

falacia lógica: error en el razonamiento que debilita un argumento, a menudo causado por conexiones engañosas, lógica defectuosa o suposiciones sin sustento.

opinión: creencia o juicio personal que no puede ser demostrado y que suele reflejar sentimientos, preferencias o interpretaciones.

premisa: razón o evidencia que apoya una afirmación, introducida con palabras como *porque*, *ya que* o *dado que*.

refutación: respuesta a un contraargumento que lo desafía o desacredita mediante evidencia o razonamiento.

criterios STAR: método para evaluar la validez de argumentos lógicos considerando: Suficiencia, Representatividad (Typicality), Precisión (Accuracy) y Relevancia.

esquema de Toulmin: modelo para construir y analizar argumentos que incluye seis elementos: afirmación (claim), datos (evidencia), garantía (relación entre evidencia y afirmación), respaldo (soporte adicional), refutación (consideración de excepciones) y calificador (grado de certeza). Los tres primeros son esenciales y los otros tres se usan según necesidad.

premisa implícita: suposición oculta en un argumento que no se declara explícitamente pero es necesaria para que el argumento funcione; también llamada premisa suprimida.