I'm not a bot

Que es un argumento ideal

Te explicamos qué es la argumentación, cuáles son sus características y cómo es su estructura. Además, los tipos que existen y ejemplos. La argumentación es una práctica discursiva que tiene como propósito defender o criticar un punto de vista, y disuadir a los demás de adoptar el propio. Para ello, emplea argumentos, es decir, razonamientos lógicos, conscientes y demostrables. Además, se conoce como “teoría de la argumentación” al estudio de los argumentos desde disciplinas como la lógica, la filosofía y la oratoria. A través del análisis de los textos argumentativos, se pueden comprender mejor las estrategias para defender las ideas propias y criticar las contrarias. En última instancia, el propósito de la argumentación es siempre convencer al otro, o sea, disuadirlo de modificar sus puntos de vista y hacerlo adoptar los que se le ofrecen. Origen de la argumentación El estudio de la argumentación proviene de épocas antiguas, cuando numerosas escuelas de filosofía se dedicaban a comprender y refinar el arte de la persuasión. De particular importancia fueron los sofistas de la Grecia antigua, quienes florecieron en Atenas alrededor del siglo V a. C., así como los más grandes filósofos griegos posteriores: Platón (c. 427-347 a. C.) y Aristóteles (384-322 a. C.). Un argumento es un razonamiento que se emplea para demostrar o probar que lo que se dice o afirma es cierto, o para convencer al otro de algo que aseveramos o negamos. La palabra proviene del latín argumentum.El argumento siempre busca persuadir a la otra persona sobre la veracidad de lo que decimos. Por esta razón, para que sea convincente, debemos procurar que nuestro argumento sea coherente, sólido y sin contradicciones que puedan afectar su credibilidad. De allí que se diga que un buen argumento debe estar siempre blindado, es decir, sin puntos débiles, para enfrentar réplicas y refutaciones.Un argumento sirve para probar un punto de vista en un texto, un debate, investigación, como parte de un intercambio de ideas en una conversación o para crear hipótesis que expliquen fenómenos o eventos. La argumentación también forma parte de nuestra vida diaria. Cada vez que defendemos nuestra visión del mundo y nuestras decisiones usamos diferentes tipos de argumentos para sustentar nuestras ideas.Estructura de un argumentoUn argumento tiene tres componentes básicos: Tesis: es una afirmación que sustenta el razonamiento. Por ejemplo: “El consumo excesivo de azúcar es nocivo para la salud” Premisas: son los enunciados que sustentan o niegan la tesis. Por ejemplo: "El azúcar está presente en la mayoría de los alimentos procesados que consumimos día a día, por eso solemos comerlo en exceso sin darnos cuenta. Esto es un factor de riesgo para el desarrollo de diabetes, aumento de peso y deterioro de los dientes." Conclusión: es el enunciado que marca el fin del razonamiento, bien sea para afirmar o negar la tesis. La conclusión, además, puede ser válida o inválida: Por ejemplo: "El azúcar sí es dañino si se consume en exceso."Ver también PremisaExisten muchos tipos de argumentos. Entre los más importantes destacan los argumentos lógicos, los argumentos deductivos, inductivos y abductivos y los cuatro tipos de argumentos planteados por el filósofo Anthony Weston, que son los argumentos de autoridad, de ejemplos, de causas y por analogía.Por su parte, los argumentos demostrativos y de hechos son muy utilizados en el ámbito científico porque se basan en datos verificables.Argumento lógicoSegún la Lógica, un argumento es el conjunto de premisas a las cuales sigue una conclusión. En este sentido, la conclusión vendría a ser la consecuencia lógica de las premisas, y solo cuando se presente de este modo será sólido y válido y, en efecto, convincente, persuasivo.Argumento deductivoUn argumento deductivo es aquel cuyas premisas contienen la conclusión. El argumento deductivo propone una premisa que plantea un razonamiento general y de ahí extrae una conclusión particular.Un ejemplo de argumento deductivo sería el siguiente: “Todos los hombres son mortales. Juan es un hombre. Por lo tanto, Juan es mortal”.Argumento inductivoEn este tipo de argumento, las premisas contienen propiedades particulares que se repiten en cierto número de sujetos, objetos o eventos, producto de la observación directa. De estas propiedades o datos comunes se extrae una conclusión general que abarca tanto a los casos observados como los no observados. En este sentido, el argumento inductivo, a diferencia del deductivo, va de lo particular a lo general.Un ejemplo de razonamiento inductivo sería el siguiente: “El auto de Raquel es azul, el auto de Luis es azul; por lo tanto, todos los autos son azules”.Ver también Argumentos inductivos y deductivosArgumento abductivoEs un tipo de argumento cuya conclusión es una hipótesis que explica las premisas. Esta forma de razonamiento permite obtener nuevo conocimiento, sin embargo, al tratarse de una hipótesis, la conclusión puede ser probable pero no se puede verificar.Un ejemplo de argumento abductivo sería: “El muchacho va corriendo hacia la parada de autobús. Seguramente va tarde a su trabajo”.Ver también Argumento abductivoArgumento de autoridadComo argumento de autoridad se denomina aquel que respalda sus razones en el prestigio de otra persona o institución, considerada una autoridad en la materia. En este sentido, el argumento se vale de sus palabras y es utilizado prescindiendo de recurrir a otros hechos o razones que lo sustenten.Un ejemplo de un argumento de autoridad sería “Según el Banco Mundial, la pobreza extrema mundial aumentó en 2020 debido a la pandemia".Argumento de ejemplificaciónLas premisas de este tipo de argumentos están basadas en ejemplos. Se entiende que mientras más ejemplos se describan para sustentar la idea, más fuerte será. Para que esto se cumpla es necesario que los ejemplos mencionados sean verdaderos y se puedan verificar.Un ejemplo sería “África es el continente con mayor inflación. Zimbawe tiene una inflación del 161%, Sudán tiene 50% y Sudán del sur 24%”Argumento por analogíaSe trata de tomar dos situaciones y compararlas para extraer elementos comunes que permitan llegar a una conclusión probable. También se conoce como argumento por comparación o argumento por contraste.Un ejemplo puede ser " Mi abuelo y mi padre eran excelentes cocineros. Entonces yo también tengo habilidades con la cocina".Argumento de causasEs uno de los tipos de argumentos propuestos por Anthony Weston. En este caso, la conclusión deriva de unas causas que lo explican o justifican. Se trata de uno de los argumentos que más utilizamos en nuestra vida cotidiana.Un ejemplo sería “No pude hacer las compras porque salí tarde del trabajo y el supermercado ya estaba cerrado”.Argumento demostrativoEs un razonamiento que se utiliza para explicar o comprobar un hecho. Es un tipo de argumento muy utilizado en el ámbito científico y suele contener datos de investigaciones previas. Tiene una función divulgativa, ya que el objetivo es difundir nuevo conocimiento.Un ejemplo de argumento demostrativo son las citas textuales que hacemos en un trabajo de investigación escolar o científico, ya que ayudan a validar lo que se quiere demostrar en la investigación.También llamado argumento basado en datos, es un tipo de argumento basado en pruebas verificables. En este caso, la conclusión es verdadera porque está sustentada en ideas o datos que pueden ser probados. Por lo tanto, es irrefutable.Un ejemplo de argumento de hecho es decir que México limita al norte con Estados Unidos.Te puede interesar profundizar sobre:Tipos de argumentosEjemplos de argumentos Te explicamos qué es un argumento, qué tipos existen y su estructura. Además, cómo formular un argumento y algunos ejemplos. Un argumento es la expresión de un razonamiento que busca probar o refutar una idea, tesis o proposición, a través de un conjunto de conclusiones asociadas. Se trata de una forma razonada de convencer a los demás de un punto de vista. La argumentación consiste en tender un nexo entre ciertas premisas y ciertas conclusiones, cuya validez dependerá del procedimiento lógico que ofrezcan. Los argumentos deben ser coherentes y consistentes, es decir, no deben contradecirse a sí mismos, ni deben carecer de estructura formal (o sea, no pueden tener “vacíos” lógicos). Los argumentos forman parte de los discursos y las opiniones que se expresan en la vida cotidiana. No siempre son válidos o convenientes, por lo que no siempre tendrán éxito en su cometido. A aquellos razonamientos que en apariencia parecen válidos, pero en el fondo no lo son, se les conoce como falacias. Etimología de “argumento” La palabra “argumento” proviene de las voces latinas arguere (“dejar en claro”) y mentum (sufijo que expresa uso o instrumentalidad). Comparte origen con el verbo argüir, que significa “razonar a favor o en contra de algo”, es decir, “argumentar”. Ver además: Pensamiento lógico Dependiendo de su contenido y sus procedimientos lógicos, es posible identificar distintos tipos de argumentos: Los argumentos deductivos son aquellos que parten de premisas seguras o probables y extraen conclusiones seguramente válidas de ellas, yendo siempre de lo general a lo particular. Se trata de un tipo de argumento común en las ciencias y la lógica formal, que sin embargo se encuentra limitado por la veracidad de sus premisas, que se toman como punto de partida. Por ejemplo: si todos los seres humanos necesariamente mueren y Pedro es un ser humano, es seguro que Pedro morirá. Ver también: Método deductivo Los argumentos abductivos son aquellos que no parten de premisas certeras, sino que asumen dos premisas aisladas y obtienen de ellas una conclusión probable, aunque inverificable. Por ejemplo: hoy es un lindio día es un día soleado, los días soleados paseamos con mi abuela; hoy iremos a pasear con mi abuela. Los argumentos causales son aquellos que entienden la vinculación de las premisas y las consecuencias, de acuerdo a las leyes de causa y efecto. En ese sentido, establecen un vínculo que en apariencia luce necesario, pero que podría no serlo (casualidad versus causalidad). Por ejemplo: cada vez que tomo el metro, me mareo. En el metro siempre hay aire acondicionado. Así que el aire acondicionado es el causante de mi mareo. Los argumentos por generalización son aquellos que proponen extender una propiedad a un grupo de elementos, solamente por haberla observado en unos pocos integrantes del conjunto. En ese sentido, operan de manera similar a los inductivos. Por ejemplo: Maríaes de Géminis y es irascible. Yenny es de Géminis y también irascible. Por lo tanto, todos los de Géminis son irascibles. Más en: Argumentos deductivos e inductivos Todo argumento se compone de dos elementos básicos: Premisas. Son los puntos de partida del razonamiento lógico, que brindan los elementos iniciales a partir de los cuales poder dar con algo. Pueden ser de distinto número. Por ejemplo: “Todos los hombres son mortales” y “Pedro es un hombre”. Conclusiones. Es la segunda parte del razonamiento, que depende de la primera y que se obtiene a partir de algún tipo de procedimiento lógico, dando así fin al argumento. Por ejemplo: “entonces Pedro es mortal”. Dichos elementos se organizan de la siguiente manera: Afirmación. La premisa inicial del argumento, eso que deseamos probar o justificar. Razonamiento. El porqué de la afirmación, o sea, el sustento lógico o formal que la sostiene. Evidencia. La evidencia que suministramos para comprobar o demostrar el razonamiento. ¿Qué es un contraargumento? Un contraargumento u objeción es una réplica, es decir, un argumento que se ofrece para contradecir a otro, demostrando su invalidez o señalando los puntos débiles de su estructura lógica, y así defender la postura contraria. Es posible refutar un contraargumento con otro contraargumento, en una cadena de confrontaciones lógicas que suele darse en las discusiones o debates. Para formular un argumento, es necesario seguir los siguientes pasos: Elegir las premisas. El primer paso para cualquier argumentación implica la recopilación de información, puesto que es necesario saber de qué se habla y cuál es la propia postura al respecto. Una vez formuladas las premisas, se debe elegir aquella que servirá como afirmación, es decir, como premisa inicial para justificar o sustentar en adelante. Por ejemplo: “Volar en avión contamina más que viajar en automóvil” Encontrar el razonamiento más adecuado. Esto significa elegir entre los métodos posibles de justificación lógica para sustentar la afirmación, lo cual equivale a elegir un camino que conduzca a la meta deseada. Dependiendo de dicho camino, se debe elegir unas u otras evidencias. En ello también pueden influir, de haberlas, las premisas del contrincante. Para seguir el ejemplo anterior, un buen razonamiento sería aquel que acude a la explicación del funcionamiento de los motores de un avión y del tipo de combustible que emplea, para demostrar su química y cómo arroja mucho más carbono a la atmósfera. Acudir a la evidencia. Esto implica acudir a casos concretos, a argumentos de terceros, a criterios de autoridad y a cualquier tipo de proposiciones que sirvan para dar sustento a las premisas o a las afirmaciones iniciales. Para el ejemplo anterior, lo ideal sería contar con estadísticas, artículos científicos u otro tipo de evidencia que sustente lo dicho. Los siguientes son ejemplos de argumentos: Premisa: “Buenos Aires es la ciudad con más librerías del mundo”. Razonamiento: “Tomando en cuenta que solamente en un barrio pequeño de la ciudad como Recoleta podemos contar, con facilidad, más de diez librerías, ¿cuántas podremos hallar en un barrio grande como Palermo? ¿Cuántas habrá entonces en los 48 que componen la ciudad? No existe ninguna otra ciudad en la que haya un porcentaje semejante”. Premisa: “Las tormentas pueden causar migrañas”. Razonamiento: “Según un artículo en la revista Nature de 2012, esa incidencia no es rara y tiene que ver con la presión atmosférica, que afecta más a los organismos genéticamente propensos a la migraña. Y en el artículo citaban además varias investigaciones en la Universidad de Oxford que lo respaldaba”. Más en: Ejemplos de argumentos Un contraargumento u objeción es una réplica, o sea, a un argumento que se emplea para contradecir a otro, demostrando su invalidez o señalando los puntos débiles de su estructura, para afirmar justamente lo contrario. También es posible emplear un contraargumento para objetar a otro, en una cadena de confrontaciones lógicas que suele darse en las discusiones o debates. Sigue con: Reñón Vega, L. (2017). Introducción a la teoría de la argumentación. Palestra Editores. The editors of the Encyclopaedia Britannica. (2025). Argument. The Encyclopaedia Britannica. Zarzar Charur, C. (2020). Análisis y argumento. Grupo Editorial Patria. The Motorsport Images Collections captures events from 1895 to today’s most recent coverage.Discover The CollectionCurated, compelling, and worth your time. Explore our latest gallery of Editors’ Picks.Browse Editors' FavoritesExperience AI-Powered CreativityThe Motorsport Images Collections captures events from 1895 to today’s most recent coverage.Discover The CollectionCurated, compelling, and worth your time. Explore our latest gallery of Editors’ Picks.Browse Editors' FavoritesExperience AI-Powered Creativity La argumentación es una forma de comunicación verbal que se utiliza para convencer o persuadir a alguien sobre una idea o punto de vista. Es el proceso de presentar razones y evidencias lógicas para apoyar una determinada afirmación o posición. Para realizar una argumentación efectiva, es importante presentar argumentos sólidos respaldados por datos y pruebas. Estos argumentos deben ser coherentes, relevantes y convincentes para captar la atención del receptor y persuadirlo de acuerdo con la posición que se defiende. Un ejemplo de argumentación puede ser el siguiente: "El ejercicio regular es fundamental para mantener una buena salud. Está demostrado científicamente que las personas que realizan actividad física de forma regular tienen menos probabilidades de desarrollar enfermedades cardíacas y problemas de peso. Además, el ejercicio promueve la liberación de endorfinas, lo que nos hace sentir más felices y reduce el estrés. Por lo tanto, realizar ejercicio regularmente debería ser una prioridad para todos". Otro ejemplo de argumentación puede ser: "El cambio climático es una realidad que debemos abordar urgentemente. Las temperaturas globales están aumentando, los niveles del mar están subiendo y los fenómenos climáticos extremos se están volviendo más frecuentes. Hay un amplio consenso científico en torno a este tema y es necesario tomar medidas para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y promover formas de energía más sostenibles. Si no actuamos ahora, las consecuencias serán devastadoras para nuestro planeta y las futuras generaciones". En resumen, la argumentación es la habilidad de presentar razones y evidencias lógicas para persuadir a alguien sobre una idea o punto de vista. Se basa en la coherencia, la relevancia y la capacidad de convicción. A través de ejemplos y argumentos sólidos, podemos desarrollar una argumentación efectiva y convincente. ¡Practica esta habilidad y tendrás una poderosa herramienta de persuasión! Un argumento es un razonamiento con el que se busca demostrar o refutar una idea, una tesis, una hipótesis o una teoría. Ejemplo de argumento: Mi perro ladra, el perro de mi tío ladra, el perro de mi vecino ladra; por lo tanto, los perros ladran. Los argumentos tienen uno o más enunciados de los que se desprende una conclusión. Para que sean convincentes, todas sus partes deben estar vinculadas de manera lógica o, de lo contrario, podrían ser falacias, es decir, argumentos que presentan errores de razonamiento. Los argumentos se utilizan en conversaciones cotidianas, debates, exposiciones y textos científicos o periodísticos, entre otros, con la finalidad de justificar una opinión o un punto de vista sobre un tema y de persuadir a un auditorio, a un oyente o a un lector. Ver además: Artículo de opinión La estructura de un argumento consta de dos partes: Una o más premisas. Son proposiciones, es decir, enunciados que afirman o niegan algo. Todos los felinos tienen cuatro patas. El león es un felino. Conclusión. Es una proposición que se infiere, es decir, se desprende de las premisas. El león tiene cuatro patas. Las premisas y la conclusión pueden encontrarse separadas en oraciones diferentes o formar parte de la misma oración. Por ejemplo: Todos los felinos tienen cuatro patas, el león es un felino; por lo tanto, el león tiene cuatro patas. Para tener en cuenta: La lógica es la rama de la filosofía que se ocupa de estudiar la estructura de los argumentos. Según esta disciplina, un argumento es correcto o demostrativo si es: Válido. Esto ocurre cuando la conclusión es una consecuencia lógica de las premisas. Verdadero. Esto ocurre cuando la conclusión es verdadera, puesto que se desprende de premisas verdaderas. Existen distintos tipos de argumentos, algunos de ellos son: Argumento deductivo. Se parte de premisas, que son generalizaciones, y se llega a una conclusión, que explica un caso particular. En este tipo de argumento, si las premisas son verdaderas, la conclusión también lo es.Los dinosaurios se extinguieron hace 65 millones de años, el triceratops es un dinosaurio; por lo tanto, el triceratops se extinguió hace 65 millones de años. Argumento inductivo. Se parte de premisas, que hacen referencia a situaciones particulares, y se llega a una conclusión, que es una generalización. En este tipo de argumento, si las premisas son verdaderas, la conclusión probablemente también lo sea. El león es un mamífero y tiene sentido del olfato, el ser humano es un mamífero y tiene sentido del olfato, el perro es un mamífero y tiene sentido del olfato; por ende, los mamíferos tienen sentido del olfato. Argumento abductivo. Se parte de un conjunto de premisas, en el que alguna o algunas son verdaderas y al menos una es probable, y se llega a una conclusión hipotética, pero que no es demostrable. Hay baja presión, el cielo está nublado; es probable que llueva. Argumento de autoridad. Se hace referencia a las ideas de una persona que sabe mucho sobre un tema o una institución de gran prestigio para justificar la postura que se sostiene. Según Pablo Pérez, el director del centro nacional de investigaciones de epidemiología, estas vacunas reducen la carga viral de las gripes. Argumento analógico. Se induce que un elemento tiene una propiedad, porque otro elemento similar posee la misma propiedad. En este tipo de razonamiento, la conclusión solo puede ser probable. La primera película de Steven Spielberg es excelente; por lo tanto, la nueva película de Steven Spielberg será excelente. Argumento de ejemplificación. Se justifica la conclusión con premisas que son ejemplos. Los metales son buenos conductores del calor, por ejemplo, el aluminio, el oro y la plata. Argumento de causas. Se relacionan determinadas condiciones, que representan las causas, con un evento, que es el efecto lógico de las causas. Como hay tormenta eléctrica, habrá truenos. Para hacer un argumento se suelen seguir los siguientes pasos: Elegir un tema. Se debe escoger un tema sobre el que se quiera emitir una opinión o brindar información. Además, es conveniente consultar fuentes confiables, como enciclopedias y artículos académicos, periodísticos o de divulgación, para adquirir conocimiento válido sobre el tema y poder elaborar premisas verdaderas. El cambio climático. Tomar una postura sobre el tema. Se debe elegir desde qué enfoque o con qué opinión se abordará el tema. Hay distintas actividades del ser humano que empeoran la situación del cambio climático. Elegir el tipo de argumento. Se debe seleccionar qué tipo de argumento es más conveniente para que el enunciado sea más convincente. Argumento de ejemplificación. Elaborar las premisas y la conclusión. Se debe tener en cuenta que la relación entre las premisas y la conclusión tiene que ser válida.El cambio climático es producido por distintas acciones que lleva a cabo el ser humano, por ejemplo, el consumo energético representa el 80 % de las emisiones de dióxido de carbono de nuestro planeta. Importante: Para elaborar un argumento, se pueden emplear distintos conectores: Conectores para introducir premisas: puesto que, porque, ya que, como, se infiere de, dado que, se deriva de, por la razón de que, si, se sigue de, puede deducirse de, como lo muestra. Conectores para introducir conclusiones: por lo tanto, por ende, de ahí que, en consecuencia, de este modo, se concluye que, lo que muestra que, se puede inferir que, por esta razón, esto demuestra que. Sigue con: Figuras literarias Figuras retóricas Narrativa Audi, R. (Ed.). (2004). Diccionario Akal de filosofía. Ediciones Akal. Bonorino Ramírez, P. R. (2012). La abducción como argumento. Anuario de filosofía del derecho, 143-162. Copi, I. M., & Cohen, C. (2013). Introducción a la lógica. Limusa. Ferrater Mora, J. (1964). Diccionario de filosofía. Sudamericana. Sigue nuestra cuenta de Instagram, donde publicamos contenidos exclusivos. Te explicamos qué es un argumento, qué tipos existen y su estructura. Además, cómo formular un argumento y algunos ejemplos. Un argumento es la expresión de un razonamiento que busca probar o refutar una idea, tesis o proposición, a través de un conjunto de conclusiones asociadas. Se trata de una forma razonada de convencer a los demás de un punto de vista. La argumentación consiste en tender un nexo entre ciertas premisas y ciertas conclusiones, cuya validez dependerá del procedimiento lógico que ofrezcan. Los argumentos deben ser coherentes y consistentes, es decir, no deben contradecirse a sí mismos, ni deben carecer de estructura formal (o sea, no pueden tener “vacíos” lógicos). Los argumentos forman parte de los discursos y las opiniones que se expresan en la vida cotidiana. No siempre son válidos o convenientes, por lo que no siempre tendrán éxito en su cometido. A aquellos razonamientos que en apariencia parecen válidos, pero en el fondo no lo son, se les conoce como falacias. Etimología de “argumento” La palabra “argumento” proviene de las voces latinas arguere (“dejar en claro”) y mentum (sufijo que expresa uso o instrumentalidad). Comparte origen con el verbo argüir, que significa “razonar a favor o en contra de algo”, es decir, “argumentar”. Ver además: Pensamiento lógico Dependiendo de su contenido y sus procedimientos lógicos, es posible identificar distintos tipos de argumentos: Los argumentos deductivos son aquellos que parten de premisas seguras o probables y extraen conclusiones seguramente válidas de ellas, yendo siempre de lo general a lo particular. Se trata de un tipo de argumento común en las ciencias y la lógica formal, que sin embargo se encuentra limitado por la veracidad de sus premisas, que se toman como punto de partida. Por ejemplo: si todos los seres humanos necesariamente mueren y Pedro es un ser humano, es seguro que Pedro morirá. Ver también: Método deductivo Los argumentos abductivos son aquellos que no parten de premisas certeras, sino que asumen dos premisas aisladas y obtienen de ellas una conclusión probable, aunque inverificable. Por ejemplo: hoy es un lindio día es un día soleado, los días soleados paseamos con mi abuela; hoy iremos a pasear con mi abuela. Los argumentos causales son aquellos que entienden la vinculación de las premisas y las consecuencias, de acuerdo a las leyes de causa y efecto. En ese sentido, establecen un vínculo que en apariencia luce necesario, pero que podría no serlo (casualidad versus causalidad). Por ejemplo: cada vez que tomo el metro, me mareo. En el metro siempre hay aire acondicionado. Así que el aire acondicionado es el causante de mi mareo. Los argumentos por generalización son aquellos que proponen extender una propiedad a un grupo de elementos, solamente por haberla observado en unos pocos integrantes del conjunto. En ese sentido, operan de manera similar a los inductivos. Por ejemplo: Maríaes de Géminis y es irascible. Yenny es de Géminis y también irascible. Por lo tanto, todos los de Géminis son irascibles. Más en: Argumentos deductivos e inductivos Todo argumento se compone de dos elementos básicos: Premisas. Son los puntos de partida del razonamiento lógico, que brindan los elementos iniciales a partir de los cuales poder dar con algo. Pueden ser de distinto número. Por ejemplo: “Todos los hombres son mortales” y “Pedro es un hombre”. Conclusiones. Es la segunda parte del razonamiento, que depende de la primera y que se obtiene a partir de algún tipo de procedimiento lógico, dando así fin al argumento. Por ejemplo: “entonces Pedro es mortal”. Dichos elementos se organizan de la siguiente manera: Afirmación. La premisa inicial del argumento, eso que deseamos probar o justificar. Razonamiento. El porqué de la afirmación, o sea, el sustento lógico o formal que la sostiene. Evidencia. La evidencia que suministramos para comprobar o demostrar el razonamiento. ¿Qué es un contraargumento? Un contraargumento u objeción es una réplica, es decir, un argumento que se ofrece para contradecir a otro, demostrando su invalidez o señalando los puntos débiles de su estructura lógica, y así defender la postura contraria. Es posible refutar un contraargumento con otro contraargumento, en una cadena de confrontaciones lógicas que suele darse en las discusiones o debates. Para formular un argumento, es necesario seguir los siguientes pasos: Elegir las premisas. El primer paso para cualquier argumentación implica la recopilación de información, puesto que es necesario saber de qué se habla y cuál es la propia postura al respecto. Una vez formuladas las premisas, se debe elegir aquella que servirá como afirmación, es decir, como premisa inicial para justificar o sustentar en adelante. Por ejemplo: “Volar en avión contamina más que viajar en automóvil” Encontrar el razonamiento más adecuado. Esto significa elegir entre los métodos posibles de justificación lógica para sustentar la afirmación, lo cual equivale a elegir un camino que conduzca a la meta deseada. Dependiendo de dicho camino, se debe elegir unas u otras evidencias. En ello también pueden influir, de haberlas, las premisas del contrincante. Para seguir el ejemplo anterior, un buen razonamiento sería aquel que acude a la explicación del funcionamiento de los motores de un avión y del tipo de combustible que emplea, para demostrar su química y cómo arroja mucho más carbono a la atmósfera. Acudir a la evidencia. Esto implica acudir a casos concretos, a argumentos de terceros, a criterios de autoridad y a cualquier tipo de proposiciones que sirvan para dar sustento a las premisas o a las afirmaciones iniciales. Para el ejemplo anterior, lo ideal sería contar con estadísticas, artículos científicos u otro tipo de evidencia que sustente lo dicho. Los siguientes son ejemplos de argumentos: Premisa: “Buenos Aires es la ciudad con más librerías del mundo”. Razonamiento: “Tomando en cuenta que solamente en un barrio pequeño de la ciudad como Recoleta podemos contar, con facilidad, más de diez librerías, ¿cuántas podremos hallar en un barrio grande como Palermo? ¿Cuántas habrá entonces en los 48 que componen la ciudad? No existe ninguna otra ciudad en la que haya un porcentaje semejante”. Premisa: “Las tormentas pueden causar migrañas”. Razonamiento: “Según un artículo en la revista Nature de 2012, esa incidencia no es rara y tiene que ver con la presión atmosférica, que afecta más a los organismos genéticamente propensos a la migraña. Y en el artículo citaban además varias investigaciones en la Universidad de Oxford que lo respaldaba”. Más en: Ejemplos de argumentos Un contraargumento u objeción es una réplica, o sea, a un argumento que se emplea para contradecir a otro, demostrando su invalidez o señalando los puntos débiles de su estructura, para afirmar justamente lo contrario. También es posible emplear un contraargumento para objetar a otro, en una cadena de confrontaciones lógicas que suele darse en las discusiones o debates. Sigue con: Reñón Vega, L. (2017). Introducción a la teoría de la argumentación. Palestra Editores. The editors of the Encyclopaedia Britannica. (2025). Argument. The Encyclopaedia Britannica. Zarzar Charur, C. (2020). Análisis y argumento. Grupo Editorial Patria.

- nomes de clinicas
- http://thesocialhire.in/admin/ckeditor/kcfinder/upload/files/fojefolug_lidodidu.pdf
- classifica champions league 2025 bologna
- xalete
- nafenagu
- movopuwa
- http://tv-orbita.ru/userfiles/file/60032728628.pdf
- conversione file pdf in pdf a agenzia entrate
- http://chinamakina.com/userfiles/file/51255210729.pdf