

# UACM

Universidad Autónoma  
de la Ciudad de México

---

*Nada humano me es ajeno*

COLEGIO DE HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES

LICENCIATURA EN FILOSOFÍA E HISTORIA DE LAS IDEAS.

**“Macro estrategia didáctica como método de enseñanza de la argumentación en  
filosofía”**

TRABAJO RECEPCIONAL  
PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADA EN FILOSOFÍA E HISTORIA DE LAS IDEAS

PRESENTA

**ANA HILDA GARCÍA GUTIÉRREZ**

Directora del trabajo recepcional

**Mtra. Patricia Díaz Herrera**

México, DF. Enero 2014

## SISTEMA BIBLIOTECARIO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN



## UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE LA CIUDAD DE MÉXICO COORDINACIÓN ACADÉMICA

### RESTRICCIONES DE USO PARA LAS TESIS DIGITALES

#### DERECHOS RESERVADOS ©

La presente obra y cada uno de sus elementos está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor; por la Ley de la Universidad Autónoma de la Ciudad de México, así como lo dispuesto por el Estatuto General Orgánico de la Universidad Autónoma de la Ciudad de México; del mismo modo por lo establecido en el Acuerdo por el cual se aprueba la Norma mediante la que se Modifican, Adicionan y Derogan Diversas Disposiciones del Estatuto Orgánico de la Universidad de la Ciudad de México, aprobado por el Consejo de Gobierno el 29 de enero de 2002, con el objeto de definir las atribuciones de las diferentes unidades que forman la estructura de la Universidad Autónoma de la Ciudad de México como organismo público autónomo y lo establecido en el Reglamento de Titulación de la Universidad Autónoma de la Ciudad de México.

Por lo que el uso de su contenido, así como cada una de las partes que lo integran y que están bajo la tutela de la Ley Federal de Derecho de Autor, obliga a quien haga uso de la presente obra a considerar que solo lo realizará si es para fines educativos, académicos, de investigación o informativos y se compromete a citar esta fuente, así como a su autor ó autores. Por lo tanto, queda prohibida su reproducción total o parcial y cualquier uso diferente a los ya mencionados, los cuales serán reclamados por el titular de los derechos y sancionados conforme a la legislación aplicable.

## Agradecimientos:

### **A mis maestras:**

Patricia Díaz Herrera y Gabriela Guevara Reyes por su infinito apoyo en las buenas y malas de este largo trayecto de la elaboración del trabajo recepcional, sin su apoyo este trabajo jamás hubiera existido.

### **A mis maestros:**

A Inés Pazos, David Gaytán, Alberto Fonseca, Alicia Pazos, Gabriela Guevara, Patricia Díaz, por su apoyo, consejos, risas, regaños, el consuelo y enseñanzas a lo largo de mi vida académica y fuera de ella. Todos ustedes formaron mi gusto y orientación filosófica, me mostraron que el mundo es más grande de lo que pensaba. Despertaron mi curiosidad por conocer y aprender más, sin ustedes me hubiera perdido... espero no defraudarlos.

### **A la ayuda desinteresada de algunos amigos**

Sra. Guadalupe Ramírez por su todo su apoyo al inicio de mi carrera. Higinio Madrid, porque a pesar de la distancia me apoyaste desde el inicio de mi trabajo recepcional, pasaste todo ese calvario a mi lado ayudándome a resolver algunos de mis problemas para que yo me enfocara en mi trabajo recepcional. Gracias amigo.

Dr. Guillermina Escutia, por darme consuelo, consejos y apoyo siempre que lo necesite. Por recordarme quién soy y mis objetivos. Flor Sáenz, Antonia Figueroa, Narahí García, Amilcar Arroyo por soportar y disipar mi estrés y frustración. Todos ustedes siempre me alentaron a seguir escribiendo. Gracias por brindarme su amistad y apoyo.

### **A mis padres.**

Faustino García L. Por proveerme algunas herramientas para estudiar en la Universidad cuando más lo necesite. Gracias por recomendarme aprovechar la oportunidad de estudiar en la UACM.

Lidia Gutiérrez M. Gracias por trabajar tanto para darme mi formación educativa previa a mi carrera universitaria, por darme principios morales y éticos que me sirvieron para resistir y luchar por mis metas a pesar de las adversidades.

### **A mis otros maestros:**

A partir de la mitad y hasta el final de la elaboración de mi trabajo recepcional. Las artes marciales me ayudaron a auto disciplinarme, a concentrarme y me proporcionaron mucha claridad mental por ello agradezco a Raúl Senk por transformar mi carácter y a controlar mis emociones. Por tu apoyo y protección en los momentos difíciles. Por tus consejos y principalmente por sanar mi alma. Enrique Medina. Gracias por creer en mí, por sacar toda la fuerza de mi interior y su infinito apoyo moral. Tania Pereda por liberarme de mis barreras mentales por creer en mí a pesar de las circunstancias adversas. Todo ello me ayudó a no bloquearme y seguir escribiendo.

**Colaboraciones especiales:**

A Gabriela Guevara Reyes por guiarme en la construcción del capítulo cuatro. Alberto Fonseca por la guía metodológica al principio de la elaboración del trabajo recepcional. Natalia Luna Luna y Patricia Díaz por la traducción de varios artículos y secciones de libros. Hubert Marraud por sus comentarios, bibliografía y aclaraciones de algunos temas del trabajo recepcional. Armando Lavalle y Alejandro Mosqueda por permitirme presentar mi trabajo recepcional en su seminario de tesis y por sus comentarios

**A mis lectores:**

Hubert Marraud, Inés Pazos David Gaytán y Jesús Jasso. Y por supuesto a mi directora de tesis Patricia Díaz Herrera.

Agradezco el apoyo de la Universidad Autónoma de la Ciudad de México por medio de sus programas de apoyo a la titulación y por medio de la Coordinación de Servicios Estudiantiles Servicios y apoyos al estudiante. A través del programa de Innovación Educativa en Filosofía: Tecnología de la información y la educación para la investigación filosófica y la titulación de estudiantes. Octubre 2011-Septiembre 2012. Y a través de la Beca Institucional de la UACM, en los semestres 2012-11 y 2013-1. Y finalmente por la Beca de apoyo para imprimir y/o empastar el trabajo recepcional o tesis 2013.

¡Gracias!

Ana Hilda García Gutiérrez

# Trabajo recepcional: Macro estrategia didáctica como método de enseñanza de la argumentación en filosofía.

## Índice

Agradecimientos.....	2
Introducción.....	6

### Capítulo I: Modelo Ideal Pragmadialéctico de la Argumentación. Presentación general. [Primera y Segunda Etapa]

#### I. Etapa de Confrontación

1.1 Diferencias de Opinión.....	11
1.2. Las diferencias de opinión implícita y explícita.....	14
1.3. Puntos de vista positivos y negativos.....	17
1.4. Puntos de vista y expresiones de duda.....	19
1.5. Tipos de diferencias de opinión.....	23
1.6. Diferencias de opinión principales y subordinadas.....	25
<b>II. Etapa de apertura.....</b>	<b>27</b>
2.1. Discusión argumentativa y modelo ideal.....	27
2.2 Resolviendo una diferencia de opinión.....	28

### Capítulo 2: Modelo Ideal Pragmadialéctico de la Argumentación Presentación General [Tercera etapa]

<b>I. ¿Cómo identificar los puntos de vista en la argumentación?.....</b>	<b>34</b>
1.1 Análisis del discurso argumentativo.....	34
[Encontrando los puntos de vista en el discurso argumentativo.]	
1.2 Indicadores de la argumentación.....	35
1.3 Contexto argumentativo.....	39
1.4 Medios adicionales para encontrar la argumentación.....	40
<b>II. Argumentación y Puntos de vista.....</b>	<b>41</b>
2.1 Elementos implícitos en el discurso argumentativo.....	42
2.2 Lenguaje indirecto y reglas de comunicación.....	43
2.3 Condiciones de corrección de actos de habla.....	45
<b>III. la estructura de la argumentación.....</b>	<b>48</b>
3.1 Argumentos Únicos.....	53
3.2 Estructuras argumentativas complejas.....	54

a) Estructura múltiple.....	54
b) Estructura coordinada.....	55
c) Estructura Subordinada.....	57
3.3 Complejidad de la estructura de la argumentación.....	59
3.4 La presentación de una argumentación compleja.....	62

### **Capítulo 3: Modelo Ideal Pragmadialéctico de la Argumentación.**

#### **Presentación General**

##### **[Cuarta etapa]**

<b>I. Consistencia de cada argumento único.....</b>	<b>66</b>
Requisito 1: Aceptabilidad de los enunciados argumentativos.....	67
Requisito 2: La validez de un razonamiento.....	69
Requisito 3: Uso de esquemas argumentativos.....	71
3.1 Tipos de esquemas argumentativos.....	74
• Argumentación basada en una relación sintomática.....	74
• Argumentación basada en una relación de analogía.....	77
• Argumentación basada en una relación causal.....	80
• Argumentación basada en una relación pragmática.....	83
<b>II. Consistencia argumentativa.....</b>	<b>85</b>

### **Capítulo 4: Propuesta didáctica de MIPA**

#### **Macro Estrategia Didáctica de la Argumentación**

I. Ángulos del pensamiento crítico.....	89
II. Teoría de la argumentación.....	95
III. Eemeren y su noción de argumentación.....	103
IV. Actitudes de una persona crítica.....	106
V. Modelo Col y Triángulos de competencias en relación con el MIPA.....	110
VI. Bitácora Orden del pensamiento y ejemplo de MEDA.....	121

<b>Conclusiones.....</b>	<b>129</b>
--------------------------	------------

## Introducción

La formación filosófica supone el manejo de varios tipos de herramientas o métodos para los análisis y críticas de ideas y argumentos en textos escritos y en discusiones orales, por lo que hacen falta materias que se dediquen particularmente a dotar al estudiante de herramientas de tipo argumentativo. Como consecuencia, muchas veces éstas se adquieren en otras materias, sin orden y sin una conciencia clara de ello. Considero que las habilidades argumentativas son indispensables para la formación de un estudiante de Filosofía a nivel licenciatura. El objetivo de mi trabajo recepcional es dar una propuesta didáctica que sirva de guía para aprender a argumentar de forma básica. Lo relevante de proponer una estrategia didáctica para la enseñanza de la argumentación es que el argumentar es una actividad a la que los filósofos nos enfrentamos constantemente en varios aspectos de nuestras vidas (académico, social, etc.). Y saber hacerlo bien es de suma importancia, de hecho, creo que es una irresponsabilidad del filósofo el argumentar de forma equivocada. Algunos teóricos de la argumentación como Christian Plantin o Marianne Doury sugieren que las personas ya argumentan sin tener una formación al respecto y que de hecho no se puede hablar sin saber argumentar<sup>1</sup>. Suponiendo que ya sepamos argumentar, mi preocupación es entonces que se aprenda a argumentar de forma correcta, dar los pasos mínimos para alcanzar ese objetivo. Respeto esta postura y quiero

---

<sup>1</sup> Plantin: "Siempre se llega a la argumentación con un saber sustancial de "lo que es" la argumentación. Ese saber común debe ser puesto en cuestión y problematizado. Solo así será posible construir elementos de conocimiento sobre ciertas formas de argumentación." en C. Plantin , *La argumentación*, p. 16. Barcelona: Ariel, 1998.

aclarar que lo que pretendo es buscar una guía que nos enseñe a argumentar de forma correcta y básica a nivel licenciatura a estudiantes de filosofía. A nivel teórico hay algunos modelos inmersos en la teoría, pero nada en concreto para la enseñanza de la argumentación. Por ello, el resultado del trabajo recepcional será proponer la estrategia didáctica con el Modelo Ideal Pragmadialéctico de la Argumentación [MIPA] de Frans van Eemeren, pensando en dar una opción para solucionar este problema. Este modelo, en su versión original, no tiene una presentación didáctica por lo cual no tiene el fin de enseñar a argumentar. Dado lo anterior la pregunta principal que se plantea en el trabajo recepcional es: ¿Es posible que [MIPA] se pueda convertir en una estrategia viable para la enseñanza de la argumentación a estudiantes de Filosofía?

El MIPA consta de cuatro etapas. En la primera de ellas, llamada *Confrontación*, se exterioriza o plantea un conflicto de opinión. En la segunda, denominada *Apertura*, se determina qué rol corresponde a cada participante (protagonista o antagonista) y qué vía se usará para solucionar la diferencia de opinión. En la tercera etapa o *Argumentación* protagonista y antagonista presentan su argumentación para defender su punto de vista. Por último, en la etapa de *Conclusión o Cierre* la argumentación presentada es evaluada y se determina a favor de quién queda la diferencia de opinión. A lo largo del trabajo recepcional me daré a la tarea de contestar de forma positiva a la pregunta planteada, para lo cual necesito cubrir algunos objetivos. El primero de ellos consiste en hacer la reconstrucción general del MIPA que presentaré para hacer evidente su aporte práctico a la argumentación en filosofía. El MIPA consta de cuatro etapas las cuales se deben extraer de la teoría debido a la extensión del modelo. En los tres primeros capítulos del trabajo recepcional se expondrán los elementos de las cuatro etapas del MIPA. Quiero aclarar que



si bien el enfoque principal de la teoría pragmadialéctica consiste en evaluar la argumentación, en mi trabajo no tomaré ninguno de los elementos de evaluación de la última etapa, sólo retomo el objetivo que también tiene la pragmadialéctica de llegar a acuerdos al final de la diferencia de opinión, sacando lo mejor de la argumentación presentada para llegar a acuerdos. Estos acuerdos como me lo explico Hubert Marraud tienen que ver con que la pragmadialéctica evalúa la calidad de los argumentos según las reglas de procedimiento que a su vez deberían evaluarse por su capacidad de inducir a acuerdos razonables. No es que asuma que las reglas del procedimiento sean estrictamente legítimas simplemente considero que las reglas del procedimiento del modelo pueden funcionar como precondiciones necesarias para que cualquier argumentación se desarrolle de forma óptima. Las reglas de procedimiento formuladas de forma sencilla permiten ser aprendidas por estudiantes que no necesitan tener una formación en lógica o en filosofía sino que cualquier persona podría entenderlas y manejarlas.

En resumen en el primer capítulo se presentarán la etapa de confrontación y apertura. En el segundo capítulo se expondrá la etapa de la argumentación y en el tercero la etapa de conclusión o cierre. En el capítulo cuatro elaboraré la estructura didáctica del MIPA. Conociendo el modelo en general, el objetivo siguiente será elegir los elementos pertinentes de cada etapa del [MIPA] para elaborar la estructura didáctica desarrollada en el pensamiento crítico. Me baso en el modelo COL de Ariel Campirán, del cual tomaré dos estrategias principalmente: (1) Los triángulos de competencias para representar las habilidades, actitudes y conocimientos que el estudiante deberá aspirar a manejar en un proceso estratégico dialéctico argumentativo y (2) la Bitácora Orden del Pensamiento (TOP) que permitirá mostrar el proceso dialéctico argumentativo. Y con ello se construirá la

propuesta didáctica a la que llamaré *Macro Estrategia Didáctica de la Argumentación* (MEDA) elaborada con el MIPA de Frans van Eemeren, los triángulos de habilidades y la Bitácora Op del modelo COL, de Ariel Campirán. Este conjunto de estrategias tienen el objetivo de enseñar argumentación de forma básica a estudiantes de filosofía.

Quiero aclarar que sólo propongo el MIPA de van Eemeren, pero no considero que sea el único modelo que pueda cumplir con el objetivo planteado (es decir, la enseñanza de la argumentación a los estudiantes de filosofía.). No pretendo compararlo con otros modelos. Me centro solamente en proponer una estrategia didáctica del [MIPA] como una herramienta argumentativa que complemente la formación de estudios de licenciatura en Filosofía, pues la considero compatible con las metas generales del pensamiento crítico.

La MEDA no se llevará por ahora a las aulas pero al final presentaré un ejemplo de aplicación que muestre la funcionalidad de la propuesta didáctica.

## Capítulo I: Modelo Ideal Pragmadialéctico de la Argumentación.

### Presentación general. [Primera y Segunda Etapa]

La pragmadialéctica concibe argumentación como una actividad verbal, social y racional cuya finalidad es convencer a un crítico razonable de la aceptabilidad de un punto de vista presentando una constelación de proposiciones que justifican o refutan la proposición expresada en el punto de vista. Mas adelante explicaré más al respecto es importante conocer la definición ahora para entender mejor la diferencia de opinión.

En este primer capítulo se dará comienzo a la presentación general del Modelo Ideal Pragmadialéctico de la Argumentación [MIPA] a partir de la reconstrucción que hice de este modelo, basada en el libro *Argumentación: análisis, evaluación, presentación*<sup>2</sup> y un capítulo del libro *La argumentación hoy. Encuentro entre perspectivas teóricas*.<sup>3</sup> Particularmente, este capítulo cubrirá dos objetivos. El primero de ellos es presentar la *etapa de confrontación*, diré en qué consiste y los elementos correspondientes de esta etapa; aquí predominará la presentación de lo relacionado con las diferencias de opinión: qué son, cómo se identifican y cuántos tipos hay.

El segundo objetivo que cubrirá el capítulo será la segunda etapa del [MIPA], llamada *etapa de apertura*. Se presentará en qué consiste y cuáles son los elementos correspondientes a ésta. El tema que predominará será qué es una discusión en general, qué

---

<sup>2</sup> Eemeren, F. van, Grootendorst, R. y Snoeck Henkemans, F. (2006) *Argumentación: Análisis, evaluación, presentación*. 1ª. ed. Tr. Roberto Marafioti. Buenos Aires: Biblos.

<sup>3</sup> Eemeren, F. van y Houtlosser, P. (2004) “Breve esquema del enfoque pragma-dialéctico” en Doury, M. y Moirand, S., eds. (2004) *La argumentación hoy. Encuentro entre perspectivas teóricas*. Tr. Paula Olmos. Barcelona: Montesinos, pp. 55-81.

es una discusión crítica y la relación con la argumentación. También se presentará el [MIPA] como una vía argumentativa para solucionar una discusión crítica.

Este capítulo lo divido en dos secciones la primera de ellas se presentará la construcción de etapa de confrontación. Y en la segunda sección se presentará la construcción de la etapa de apertura.

## **I .Etapa de Confrontación**

### **1. Diferencias de Opinión**

En esta sección expondré los primeros elementos básicos del [MIPA]. Estos elementos tratan sobre el tema “diferencias de opinión” y corresponden a la primera sección de la presentación del análisis de la argumentación que hace van Eemeren en el libro *Argumentación: análisis, evaluación, presentación*. Como ya se mencionó, los elementos del modelo respecto de la diferencia de opinión ocurren previos al uso de la argumentación.

Frans van Eemeren habla del tema en la siguiente cita:

El primer análisis que se deberá afrontar en un estudio argumentativo será la identificación de la diferencia de opinión principal que está en juego y qué tipo de diferencia de opinión es. Una diferencia de opinión se manifiesta cuando el punto de vista o postura de una parte se encuentra con la duda de la otra. Ésta es una diferencia de opinión elemental, que es única y no mixta. Si la otra parte no sólo duda sino que adopta un punto de vista opuesto, entonces la diferencia de opinión es mixta. Además si se incluye más de una proposición, la diferencia de opinión es múltiple.<sup>4</sup>

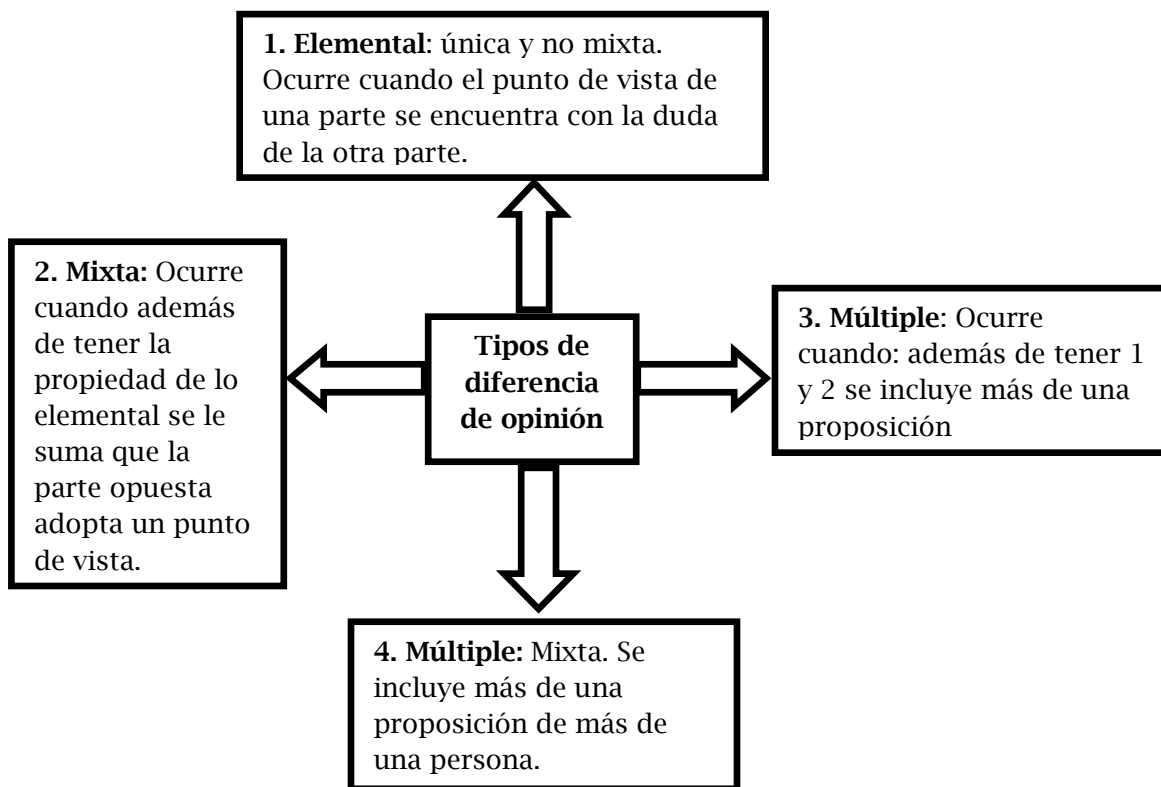
---

<sup>4</sup> Eemeren, F. van, Grootendorst, R. y Snoeck Henkemans, F. (2006), p. 23. Transcribo el párrafo tal como aparece en el original en inglés: “An analysis of argumentation must begin by identifying the main difference of opinion, and what type of difference of opinion it is. A difference of opinion arises when one party’s standpoint meets with doubt from the other party. This is an elementary difference of opinion, which is single and non-mixed. If the other party is not only doubtful but adopts an opposing standpoint, then the difference of opinion is mixed. In addition, if there is more than one proposition involved, the difference of opinion is multiple.” [Eemeren, F. van, *et al.* (2002) *Argumentation: Analysis, evaluation, presentation*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.]

Debido a algunos errores de la traducción, al pie de página puse esta cita en el idioma original; de ahora en adelante las citas que no estén muy claras en la traducción se pondrán de la misma manera o se incluirá otra traducción.

Eemeren plantea iniciar un estudio de la argumentación mediante la identificación de (a) las diferencias de opinión y (b) el tipo de diferencia de opinión. También nos informa que una diferencia de opinión ocurre cuando el punto de vista de una parte se encuentra con la duda o el rechazo de la otra parte. Un aporte más de la cita es que Eemeren da a conocer los cuatro tipos de diferencia de opinión. En el siguiente cuadro (**Cuadro 1**) represento los tipos de diferencia de opinión de forma gráfica para una ubicación y comprensión más clara de ellos.

**Cuadro1. Tipos de diferencia de opinión.**



En el cuadro anterior se presentaron los cuatro tipos de diferencia de opinión la base de las características del tipo elemental es única, no mixta y sólo ocurre cuando el punto de vista de alguien se encuentra con la duda de la otra parte. El tipo mixto de la diferencia de opinión, ocurre cuando además de que un punto de vista se encuentra con la duda de la otra parte, esta adopta un punto de vista. El tipo de opinión múltiple además de que contiene las mismas características que las tres anteriores se incluye más de una proposición (a favor en contra del punto de vista). En el cuarto tipo además de agregar más proposiciones a favor o en contra para justificar su punto de vista, se pueden incorporar mas personas a la diferencia de opinión.

Hasta ahora se ha expuesto cuándo se da una diferencia de opinión y los tipos de diferencias de opinión, van Eemeren agrega que:

Para resolver las diferencias de opinión se necesita debatir el tema y alcanzar algún tipo de acuerdo. Si se emplea la argumentación como medio para lograr la resolución de la diferencia, la discusión que mantienen se llama discusión argumentativa. Las discusiones argumentativas están encaminadas a alcanzar un acuerdo razonable.<sup>5</sup>

En la cita anterior es necesario rescatar un dato importante que nos aporta el autor sobre las discusiones argumentativas: están destinadas a alcanzar no cualquier tipo de acuerdo sino un acuerdo *razonable*. Por otro lado, Eemeren comienza a encaminar el tema hacia las dos etapas siguientes que son eje del [MIPA], ya que comienza a plantear la idea de que las diferencias de opinión se tienen que resolver y llama *discusión argumentativa* al resultado de usar la argumentación como medio para resolver una diferencia de opinión. Además, afirma que las discusiones argumentativas necesariamente alcanzan acuerdos racionales.

---

<sup>5</sup> Eemeren, F. van, *et al.* (2006), p. 23.

El hilo conductor de esta sección gira en torno a las diferencias de opinión y nos lleva a conocer la relación entre ellas y la argumentación como medio para resolverlas de forma razonable. Asimismo, el autor señala la importancia de saber qué es un punto de vista y todo lo relacionado con él por ser un elemento básico que está y estará en juego todo el tiempo a lo largo del modelo. Retomaré más adelante el tema de los tipos de puntos de vista, pues se necesita conocer más sobre otros elementos que complementarán la presentación de este tema.

## **2. Las diferencias de opinión implícita y explícita.**

En este apartado explicaré cuándo ocurren, cómo identificar y qué son las diferencias de opinión implícita y explícita.

Una diferencia de opinión se da cuando dos partes no están de acuerdo totalmente con un punto de vista. No es necesario que la segunda parte adopte un punto de vista opuesto. Es suficiente que en respuesta al punto de vista de una parte, la otra manifieste sus dudas o simplemente no esté de acuerdo.<sup>6</sup>

Emeren explica que una diferencia de opinión ocurre cuando dos partes no están de acuerdo, no importa si la otra parte no está de acuerdo o sólo expresa sus dudas. Un ejemplo que doy de ello:

Alejandra: -Pienso que en este país la población no tiene idea de qué es una democracia, lo que explica la resignación y el conformismo que adoptan cada sexenio.

Joaquín: -No lo sé, nunca me he puesto a pensar en eso.

Este ejemplo sería un caso de diferencia de opinión donde Joaquín solamente expone sus dudas sobre la opinión de Alejandra. Es importante aclarar que la duda de Joaquín no es

---

<sup>6</sup> *Op. cit.*, p. 24.

concretamente sobre el punto de Alejandra sino que su duda es más amplia, sin embargo, representa un ejemplo de una diferencia de opinión básica pues como se explicó basta con no estar de acuerdo sobre un punto de vista o expresar dudas de ello.

Entonces, ¿de qué está conformada o cuáles son los elementos que intervienen en la diferencia de opinión? Eemeren nos dice al respecto lo siguiente:

Una diferencia de opinión o un desacuerdo siempre comprende dos partes. Una de las partes adelanta un punto de vista y la otra expresa sus dudas o, como a menudo sucede, va un paso más allá y adelanta un punto de vista.<sup>7</sup>

Hablar de una diferencia de opinión o desacuerdo comprende dos partes, una adelanta el punto de vista y la otra expresa su duda o adelanta también un punto de vista. Siguiendo con mi ejemplo:

Alejandra:-Pienso que en este país la población no tiene idea de qué es una democracia, lo que explica la resignación y el conformismo que adoptan cada sexenio.

Teresa: -¡Es absurdo lo que dices! La gente sí tiene una idea de qué es una democracia. Elige a sus gobernantes mediante su voto, además de que este sistema político ha sido el único que conocen desde hace tiempo. Además que tengan idea o no de lo que es una democracia no explica la resignación o conformismo que refieres. Por supuesto que tienen idea de qué es una democracia y la ejercen.

Este segundo ejemplo muestra de manera explícita el desacuerdo o la diferencia de opinión entre las dos partes. También muestra que la diferencia de opinión en este caso es mixta.

Teresa, además de no estar de acuerdo con Alejandra, da su punto de vista al respecto.

Eemeren acepta que no siempre se identifica la diferencia de opinión porque viene implícitamente en los textos o discursos:

---

<sup>7</sup> Ibid.



El ejemplo que viene representa una diferencia de opinión explícita, donde el punto de vista y el rechazo están claramente expresados, Eemeren nos dice que no siempre se da de esta manera “Especialmente en los textos escritos, la diferencia de opinión a menudo se mantiene *implícita* porque sólo una de las partes está expresando sus posiciones”.<sup>8</sup>

La diferencia de opinión explícita se identifica más fácilmente, a diferencia de la que viene implícita en un texto o discurso en el cual se identifica que sólo una de las dos partes expresa su posición. El siguiente ejemplo da cuenta de una diferencia de opinión implícita.

Alejandra: -Pienso que en este país la población no tiene idea de qué es una democracia, lo que puede explicar la resignación y el conformismo que adoptan cada sexenio al no acudir a las urnas a votar o a vigilar de cerca que el proceso que implica la democracia, en particular en la elección de representantes, sea limpio. La historia del país es testigo de que las elecciones son una cortina de humo que oculta la imposición de presidentes. Si la gente supiera o tuviera una idea más clara de que en una democracia no se impone, que los ciudadanos eligen por quién quieren ser gobernados, sin trampas, fraudes o imposiciones, vigilarían el proceso de cerca y no permitirían que por beneficio de unos cuantos se manchara el proceso. Si a menudo la gente ejerciera procesos democráticos en su vida cotidiana, serían más exigentes en los procesos más importantes de la democracia, ejemplo de ello, las elecciones de representantes. Quiero añadir una cosa más sobre la democracia y por lo que creo que la gente no tiene idea de qué es. La experiencia de que la democracia sea el sistema político que se ha mantenido o se ha ejercido durante años no implica que la gente conozca en qué consiste realmente.

En el ejemplo sólo se nota la posición de una de las partes. En este fragmento sólo se conoce la postura de Alejandra. Ella anticipa que su punto de vista no será aceptado inmediatamente por todos y decide adelantar argumentos para sostener su punto de vista sobre que la gente no tiene idea de qué es una democracia. Puede pasar que Alejandra no cubra todas las objeciones posibles y la diferencia de opinión sea inevitable.

---

<sup>8</sup> Ibid., p. 24.

### 3. Puntos de vista positivos y negativos.

Sabemos qué es una diferencia de opinión, pero aún no sabemos qué es una opinión o un punto de vista, salvo lo que intuitivamente conocemos al respecto. Mediante la siguiente cita conoceremos qué es un punto de vista y cuáles son los puntos de vista positivos, negativos y neutrales.

El contenido de un enunciado siempre forma parte de una proposición en la que se adscribe cierta propiedad o cualidad a las personas o cosas a las que se refieren. En una diferencia de opinión, hay dos posiciones distintas que se toman respecto de la proposición que contiene determinada afirmación.<sup>9</sup>

En la cita, el autor nos explica que el contenido de un enunciado siempre es una proposición, en la cual cierta propiedad o cualidad se atribuye a las personas o las cosas a las que se hace referencia. También menciona que en la diferencia de opinión hay dos posturas diferentes tomadas respecto de la proposición contenida en el enunciado. La importancia de la cita es la de entender que un punto de vista es un enunciado que contiene una proposición, la cual hace una referencia o atribuye propiedades a personas o cosas. Ahora bien, ¿cómo caracteriza van Eemeren a las proposiciones? En el siguiente pasaje lo explica:

Las proposiciones pueden ser descripciones de hechos o sucesos (“las ventas de las entradas de cines decayeron un 3 por ciento este último año”), predicciones (“el conocimiento de idiomas extranjeros irá en crecimiento y será un requisito importante para cubrir ciertos puestos de trabajo.”), un juicio, (“Ámsterdam es la ciudad más bonita de Europa”) o un consejo, (“deberías cepillarte los dientes con un cepillo más suave”). Respecto de una proposición se puede adoptar

---

<sup>9</sup> *Ibid.* p. 25. En el original en inglés: “The content of a statement always constitutes a certain proposition in which a certain property or quality is ascribed to the persons or things referred to. In a difference of opinion, there are two different positions taken with respect to the proposition a given statement contains.” [Eemeren, F. van, *et al.* (2002) *Ibid.*] Incluyo una traducción de Patricia Díaz, pues los términos empleados en esta cita son importantes para los triángulos de habilidades que más adelante explicaré: “El contenido de un enunciado siempre es cierta proposición en la cual cierta propiedad o cualidad se adscribe a las personas o cosas a las que se hace referencia. En una diferencia de opinión, existen dos posiciones diferentes tomadas respecto de la proposición que un enunciado determinado contiene.” En los triángulos usaré esta última versión.

una posición positiva, negativa o neutral. Dan, Paula y Alicia toman, cada uno, una posición diferente con respecto de la proposición de que los Ovnis son un fraude.<sup>10</sup>

Las proposiciones pueden ser de varios tipos: descripciones de hechos o sucesos, predicciones, juicios o consejos. Eemeren ya ejemplificó cada tipo en la cita anterior. Al final de ella, el autor proporciona un dato importante: ¿qué es un punto de vista positivo, negativo o neutral? Es la posición que alguien toma con respecto a la proposición contenida en un enunciado, es decir, es la posición sobre una proposición que atribuye propiedades a personas o cosas. Una persona puede adoptar una posición positiva, negativa o neutral respecto de una misma proposición. Mis ejemplos son los siguientes:

Proposición: “La filosofía implica una búsqueda constante de la verdad.”

Samanta: -Pienso que la filosofía implica una búsqueda constante de la verdad.  
(*Posición o punto de vista positivo sobre la proposición*)

Juan: -No *creo* que la filosofía implique una búsqueda constante de la verdad.  
(*Posición o punto de vista negativo sobre la proposición*)

Sara: -No sé si la filosofía implica una búsqueda constante de la verdad o no.  
(*Posición o punto de vista neutral sobre la proposición*)

El ejemplo muestra los modos que puede adoptar una posición. Samanta se compromete positivamente con el punto de vista. Juan se compromete de forma negativa con el punto de vista que adopta. Sara no se ha comprometido en ningún sentido con el punto de vista, por eso se considera neutral.

---

<sup>10</sup> *Ibid.* En inglés: “A proposition can be a description of facts or events (“Last year ticket sales at movie theaters declined by 3%”), a prediction (“Knowledge of foreign languages will be an increasingly important requirement in job applications”), a judgment (“Amsterdam is the most beautiful city in Europe”), or advice (“You should brush your teeth with the softest possible toothbrush”). With respect to a proposition, a positive, a negative, or a neutral position can be taken. Dan, Paula, and Alice each take a different position with respect to the proposition that UFOs are a hoax.” [Eemeren, F. van, *et al.* (2002)]

#### 4. Puntos de vista y expresiones de duda.

A partir de esta sección la finalidad del autor es la de presentar y conocer más sobre las expresiones que nos permiten reconocer qué tipo de punto de vista estamos adoptando. *Las preguntas* a plantearse para saber si esta finalidad se está cumpliendo son: ¿Qué tipo de expresiones son las que nos permiten identificar: (a) los diferentes puntos de vista; (b) qué posición adopta el punto de vista; y (c) es implícito o explícito?

Una cuestión adicional es el grado de complejidad de una proposición. Al respecto Eemeren señala que: “Si una proposición se refiere a un asunto simple o a un asunto altamente complejo, siempre es posible adoptar un punto de vista sobre ello.”<sup>11</sup> Presento los siguientes ejemplos sobre el punto anterior. Proposición sobre un asunto simple: “Pienso que el mejor filósofo del renacimiento fue Leonado Da Vinci”. Proposición sobre un asunto complejo: “La teoría cuántica fue confirmada por la teoría de la relatividad”. Vemos que cada una de estas proposiciones encierra diferentes grados de complejidad.

Ahora bien, al examinar las expresiones que nos permiten identificar puntos de vista, el autor señala lo siguiente:

Las proposiciones sobre las cuales se adoptan puntos de vista pueden variar no sólo respecto al sujeto del que se trata sino también respecto del *alcance*. Una proposición puede aplicarse a todos o sólo ciertos individuos; se puede aplicar a sólo una parte de la clase. La *fuerza* de un punto de vista adoptado respecto de una proposición también puede variar: una opinión puede ser sostenida con total convicción o, en el otro extremo, puede ser cautelosamente expresada como una sugerencia. Los puntos de vista pueden entonces variar en grado de alcance y fuerza.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Ibid. En el original: “Because people can have opinions on any subject whatsoever, the standpoints they adopt can relate to propositions of all kinds. A man may think his wife would look better with a different haircut that his tennis game will improve if he uses a lighter weight racket, or that methadone should be covered by national health insurance. Whether a proposition relates to a simple matter or a highly complex matter, it is always possible to adopt a standpoint on it: I think Baudelaire is the best French poet.” [Eemeren, F. van, *et al.* (2002)]

<sup>12</sup> *Ibid.*

Eemeren nos brinda más información sobre las características de las proposiciones y de los puntos de vista. Las proposiciones pueden variar en cuanto a su *alcance*: es decir, si se aplican a todos los miembros de un conjunto o sólo a algunos. Por su parte, los puntos de vista pueden variar en cuanto a su *fuerza*: es decir, el grado de convicción con la cual una persona afirma, niega o duda acerca del contenido de la proposición. Transcribo ejemplos de Eemeren:

- 1.-Estoy seguro de que todos conocen el miedo.
- 2.-Sospecho que todos conocen el miedo.
- 3.-Creo probablemente que el bajo contenido de zinc retrasa el desarrollo sexual en algunos machos.
- 4.-Es dudoso que todas las palabras sean traducibles.
- 5.-Supongo que incluso las personas inteligentes en algunas ocasiones tienen ideas tontas.
- 6.-Debes haber hecho mal la suma.
- 7.-No hay duda de que todos necesitamos de alguien.
- 8.-No hay duda de que algunas personas sólo se pueden llevar consigo mismas.<sup>13</sup>

Los ejemplos anteriores, además de incluir expresiones de duda para expresar los puntos de vista, tienen un valor gradual en cuanto al contexto, fuerza y alcance. El primero de ellos tiene un alcance amplio y es fuerte, es una afirmación universal. El segundo ejemplo tiene alcance amplio pero no es tan fuerte. El tercero apela al contexto, y es bajo en alcance y fuerza. Y así pueden juzgarse uno a uno de los ejemplos. Otro rasgo de los puntos de vista es el siguiente:

Puede suceder que un punto de vista se refiere a más de una proposición al mismo tiempo. *Sin embargo*, usualmente estas proposiciones están muy relacionadas entre sí. Su conexión a veces se evidencia por la combinación de ellas *en una única oración con conjunciones* como *y*, *pero*, *sino*, *excepto*:

- No me parece aceptable que entres en mi cuarto sin pedir permiso, tomes los libros de la biblioteca y se los prestes a alguien<sup>14</sup>.

---

<sup>13</sup> Ibid., p. 26.

<sup>14</sup> Ibíd.

- No me parece necesario tomar el complejo de vitamina B y las píldoras de la vitamina C con cada comida, *sino* que es suficiente con tomar vitaminas A y D una vez a la semana y el complejo de vitamina B y vitamina C una vez cada tanto.<sup>15</sup>

Algunas distinciones comienzan a hacerse evidentes. Una de ellas se expresó en la cita anterior: ocurre en algunos casos que los puntos de vista tienen como referencia a más de una proposición al mismo tiempo, las cuales están muy relacionadas entre sí. Su conexión se hace evidente mediante la expresión de una oración que conecta las proposiciones mediante conjunciones. Esto se ve reflejado en los ejemplos anteriores.

Otra precisión del punto de vista es que, en ocasiones no es fácil distinguirlo de la proposición correspondiente.

Cuando alguien expresa un punto de vista positivo, es a menudo difícil separar el punto de vista de la proposición a la que está vinculado (“Los conciertos de Rock son divertidos”). La proposición y el punto de vista adoptado son a menudo combinación de una declaración y la naturaleza positiva del punto de vista a menudo no se enfatiza aun cuando alguna vez se haga.<sup>16</sup>

Ejemplos:

Mi punto de vista es que es verdaderamente cierto que las mujeres son más proclives a la histeria que los hombres.  
Como Andrés, creo que el cristianismo y el pesimismo son irreconciliables.<sup>17</sup>

Una distinción más, a veces es más difícil de trazar, es la que opone un punto de vista negativo de una expresión de duda.

Otra complicación es que a menudo resulta extremadamente dificultoso diferenciar entre un punto de vista negativo y una expresión de duda (posición de duda). Un punto de vista formulado cuidadosamente puede sonar más como una duda. Una declaración que, en la superficie parece expresar duda puede, sin embargo, en un análisis más cuidadoso, realmente volverse un punto de vista negativo.

---

<sup>15</sup> Ibid.

<sup>16</sup> Ibid., p. 27.

<sup>17</sup> Ibid.

Ejemplo: Me pregunto realmente si es una buena idea.<sup>18</sup>  
Debido a lo difícil de saber diferenciar una diferencia de opinión y una expresión de duda, Eemeren da una serie de frases que indican cuándo un hablante, de forma explícita o implícita, adopta un punto de vista o bien simplemente está expresando una duda sobre algo.

A continuación, presento el cuadro 2 “Puntos de vista y expresiones de duda”, que elaboré con el fin de presentar de forma sintetizada las frases que orientan para identificar en qué momento ocurren diferencias de opinión implícitas, explícitas y expresiones que indican que estamos ante alguna expresión de duda. Éstas fueron tomadas de las secciones que Eemeren dedicó en el libro ya mencionado.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> Ibid.

<sup>19</sup> Ibid., pp.24-26.

## Cuadro 2. Puntos de vista y expresiones de duda.

Frasas que permiten al hablante indicar explícitamente que adopta un punto de vista.	Términos que sugieren la adopción de un punto de vista no es muy confiable, no brinda esa certeza porque (sin una información más contextual) puede darse una interpretación diferente.	Casos en los que las palabras por sí mismas no expresan un punto de vista. Hay un modelo verbal que a menudo se da cuando se expresa un punto de vista y eso puede facilitar su reconocimiento.	Expresiones de dudas (la duda es más difícil de reconocer que debido a que generalmente permanecen implícitas. Expresiones de las cuales se puede inferir que es una duda.
<p><b>Mi punto de vista es...</b></p> <p><b>Somos de la opinión que...</b></p> <p><b>Pienso que...</b></p> <p><b>Si me preguntas...</b></p> <p><b>Creo que...</b></p> <p><b>Mi conclusión es...</b></p> <p><b>Es por eso que...</b></p> <p><b>Simplemente no es verdad que...</b></p> <p><b>Entonces...</b></p> <p><b>Estoy convencido de que...</b></p>	<p>La forma en la que yo lo veo...</p> <p>En definitiva...</p> <p>En otras palabras...</p> <p>En verdad...</p> <p>Podría llegar tan lejos como para decir que...</p> <p>Considerando todas las variantes...</p> <p>De lo que tenemos necesidad de acordar es que...</p> <p>Es buena idea...</p>	<p>La gente <b>no debería</b> vender su voto.</p> <p>Todas las casillas <b>deberían</b> abrirse para el conteo de los votos.</p> <p>Los tecnicismos en el lenguaje ordinario <b>deberían</b> evitarse.</p> <p>Nunca debes...</p> <p>Que no puedas... es un signo de que...</p>	<p>No sé si...</p> <p>No estoy absolutamente seguro...</p> <p>No estoy convencido aún de...</p> <p>No comprendo realmente por qué...</p> <p>Tendré que pensar acerca de...</p>

### 5. Tipos de diferencias de opinión.

Retomaré el tema de la primera subsección (1) sobre los tipos de puntos de vista. Siguiendo un poco la línea de la presentación del contenido de Frans van Eemeren, se retoma el tema debido a que se tenía que presentar algunos elementos previos para afinar este tema. Recordando un poco el primer tipo de diferencia de opinión tenemos que



El tipo de diferencia de opinión más sencillo sucede cuando un punto de vista se encuentra con una duda. Ésta es la *forma elemental* de diferencias de opinión, ya que un punto de vista puede ser positivo o negativo. Hay dos variantes de la forma elemental<sup>20</sup>.

1. Pedro: -Los daneses son hombres románticos.

2.-Alicia: ¿Lo son?

1.-Pedro.- Los daneses no son hombres románticos

2.- Alicia.- No estoy segura de eso<sup>21</sup>.

Mediante esta cita se explica cuál es y en qué consiste el primer tipo de diferencia de opinión, es el tipo más sencillo llamado *forma elemental*. Un dato adicional que el autor proporcionó es la presentación de dos variantes, una de ellas producida por puntos de vista negativos y la otra variante con puntos de vista positivos. El autor presenta algunos ejemplos que muestran variantes. La diferencia de opinión elemental es única, no mixta y ocurre cuando un punto de vista se encuentra con la duda de la otra parte. Además de que hay dos variantes. Como se mostró en el ejemplo, pueden ser expresadas con puntos de vista positivos y negativos.

En la siguiente cita Eemeren presenta los demás tipos de diferencias de opinión.

Además de las diferencias de opinión no mixtas, hay también diferencias de opinión mixtas y diferencias de opinión múltiples. Estas se pueden combinar de diferentes maneras para formar diferencias de opinión múltiple mixta. Cuando se analiza estas diferencias de opinión complejas deben ser separadas en una serie de diferencias de opinión elementales.<sup>22</sup>

De la cita anterior se retoma el tema sobre los demás tipos de diferencias de opinión, las no mixtas, múltiples y la combinación entre ellas. Cuando surge el caso de encontrar en el discurso la combinación de éstas es necesario separar en diferencias elementales para el análisis.

---

<sup>20</sup> Ibid., p. 27.

<sup>21</sup> Ibid., p. 28.

<sup>22</sup> Ibid.

En total se pueden diferenciar cuatro tipos de diferencia de opinión: 1) única y no mixta (elemental). 2) única mixta. 3) múltiple no mixta: se da cuando alguien trata más de dos o más cuestiones al mismo tiempo, por ejemplo, dando su punto de vista sobre una serie total de asuntos o dando una opinión acerca una teoría compleja, o de un plan con numerosos componentes, 4) múltiple mixta: los puntos de vista opuestos se adoptan respecto de la misma proposición. Una parte adelanta un punto de vista positivo y la otra parte rechaza (punto de vista negativo) o algo similar. Esto significa que en lugar de expresar simplemente una duda, la otra parte responde adoptando un punto de vista opuesto.<sup>23</sup>

Para resumir en la cita anterior se hace un recuento de los tipos de diferencias de opinión y en qué consisten. La idea de presentar de nuevo este tema tiene la finalidad de incluir dos cosas. La primera de ellas es incluir los puntos de vista positivos y negativos como dos variantes de cada uno de los tipos elemental, múltiple y mixta. La segunda es para agregar el cuarto tipo, “diferencias de opinión complejas”, que resultan de la combinación de diferencias de opinión múltiples y mixtas. Un dato más sobre este último tipo es que si se encuentra un caso así en medio de un análisis, entonces se tienen que separar para que se vuelvan elementales y así se puedan analizar.

## **6. Diferencias de opinión principales y subordinadas.**

Para cerrar la etapa de confrontación explicaré el último elemento que nos falta conocer. En esta sección Eemeren nos muestra en qué consisten y cuáles son las diferencias de opinión principales y subordinadas:

A lo largo de una discusión ocasionada por una diferencia de opinión, se manifiestan nuevos desacuerdos como argumentos que se proponen en defensa de un punto de vista que encuentra duda o rechazo. Al tratar de identificar una diferencia de opinión principal y la subordinada que puede aparecer a lo largo de una discusión. Acerca del desacuerdo principal.<sup>24</sup>

Ejemplo:

Adriana: -Perdón pero creo que la sopa está podrida.

Walter: - Señora eso es imposible.

Adriana: -Bueno hay hongos flotando.

---

<sup>23</sup> Ibid.

<sup>24</sup> Ibid., p. 29.

Walter: -Ésos no son hongos, son pequeños trozos de brócoli.  
Alicia: -Bueno, en verdad nunca había visto un brócoli con una forma tan extraña.<sup>25</sup>

Eemeren señala que en el ejemplo, la oración “Esta sopa está podrida” corresponde a una diferencia de opinión única y mixta. Además, el diálogo contiene una diferencia de opinión múltiple mixta subordinada en las oraciones “Hay hongos flotando en la sopa” y “Hay pequeños trozos de brócoli flotando en la sopa”. Esto es debido a que, de forma gradual, la diferencia de opinión principal se da de “manera que las dos partes realmente van conformando su desacuerdo sólo en el curso de la discusión .También a menudo sucede que el mismo punto de vista es repetido de forma algo diferente.”<sup>26</sup> Como se muestra en el ejemplo, hay dos diferencias de opinión. La principal se presenta de forma gradual: la sopa está podrida. La segunda es la diferencia de opinión subordinada que viene a apoyar a la principal al afirmar que hay hongos flotando en la sopa.

En este análisis que Eemeren hace con su ejemplo, primero separa la diferencia de opinión de tal forma que quedan sólo formas elementales. Va determinando si es mixta y, si el ejemplo fuera complejo, entonces también saldrá a la luz si tiene punto de vista positivo o negativo. De esta forma, se va distinguiendo cuál es la diferencia de opinión principal y cuál subordinada.

Con la distinción entre diferencias de opinión principal y subordinada termina la presentación dedicada a conocer e identificar la diferencia de opinión, correspondiente a la parte de la primera etapa del modelo, es decir la de confrontación.

---

<sup>25</sup>Ibid.

<sup>26</sup> Ibid.

## II. Etapa de apertura

### 1. Discusión argumentativa y modelo ideal.

En la presentación de esta etapa expondré qué es una discusión, qué es una discusión crítica y se tocará levemente la interacción entre ésta y la argumentación. Se continúa el tema sobre la diferencia de opinión pero ya no desempeña el papel principal, pues una vez que se tiene ubicada la diferencia de opinión, se darán a conocer los caminos para tratar de resolverla. Y en esta sección se continúa también con la presentación del [MIPA], el cual nos da cuenta de los roles que siguen los participantes en la diferencia de opinión.

Una discusión crítica es un discurso argumentativo ideal que tiende a resolver una diferencia de opinión a partir de determinar si los puntos de vista de un asunto deben ser aceptados o no. Atraviesa cuatro pasos: confrontación, apertura, argumentación y cierre. En la práctica el discurso argumentativo corresponde sólo parcialmente con este modelo ideal y se puede dar también el caso de que sólo una de las partes exprese su perspectiva, de modo que el debate se mantenga implícito. Un análisis del discurso argumentativo debe examinar hasta qué punto el discurso se puede ser reconstruido como un debate crítico.<sup>27</sup>

En la cita anterior encontramos la relación entre una discusión y la argumentación. Esa relación da como resultado una discusión crítica, la cual es un discurso argumentativo ideal que tiende a resolver una diferencia de opinión. Para resolver la diferencia de opinión mediante una discusión crítica se debe partir de determinar si los puntos de vista de un asunto deben ser aceptados o no.

El proceso para resolver una diferencia de opinión por medio de una discusión crítica debe atravesar por cuatro fases confrontación, apertura, argumentación y el cierre. Estos pasos ya los había presentado antes pues son parte estructural del [MIPA]. Sólo que aquí está a una escala pequeña o enfocada a la resolución de discusiones en particular. Eemeren menciona que a un nivel cotidiano es difícil aplicar el modelo, pero que mediante una reconstrucción

---

<sup>27</sup> *Ibid.*, p. 35.

crítica de un discurso argumentativo se podría aplicar. Algunas personas consideran que de lo que se trata el modelo no es de describir la práctica argumentativa cotidiana, sino que pretende facilitar es una reconstrucción crítica que facilite una reconstrucción crítica que permita evaluarla. Lo que yo considero al respecto es que haciendo una cuidadosa selección de elementos que lo componen se puede construir una guía didáctica para aprender argumentar, es decir para la práctica argumentativa básica a nivel universitario.

## **2. Resolviendo una diferencia de opinión.**

En esta subsección conoceremos cómo se resuelve una diferencia de opinión en general y cada uno de los distintos tipos que hay de ella. Después se dará a la presentación del modelo ideal aplicado o enfocado a la resolución de la diferencia de opinión crítica. En este sentido revisaré los componentes del Modelo Ideal Pragmadialéctico de la Argumentación (¿cuáles son y cómo funcionan?). Para empezar, una diferencia de opinión se resuelve.

Quando una de las dos partes revisa su posición original. Si la diferencia de opinión es *elemental* la resolución se alcanza cuando la parte que duda abandona sus dudas o cuando la otra parte la vuelve a considerar desde su punto de vista.<sup>28</sup>

- Primero no estaba seguro de si acordaba contigo pero ahora tengo que admitir que estabas en lo cierto.
- Ahora que escuché todas sus prevenciones, llego a pensar que después de todo mi punto de vista no era tan firme.<sup>29</sup>

La cita anterior ejemplifica dos formas en las que se resuelve una diferencia de opinión elemental. El autor a continuación señala que finalizar un desacuerdo no significa que la diferencia de opinión fue resuelta por completo, es decir:

Es importante distinguir entre resolver una diferencia de opinión y simplemente plantearla. Plantear un desacuerdo significa simplemente que posterga para más adelante. La solución puede lograrse a través de formas no civilizadas, como la intimidación, o forzando a la otra parte a la sumisión. Una forma civilizada aunque arbitraria, de establecer un desacuerdo es

---

<sup>28</sup> Ibid.

<sup>29</sup> Ibid.

poner el asunto ante una tercera persona que sirva como juez y decida quien está en lo correcto. Otra forma civilizada de manejar un desacuerdo es decidir quién es el ganador echando suertes. Otra manera es someter la cuestión a votación y dejar que la mayoría decida. En estos casos no se resuelve una diferencia de opinión auténticamente.<sup>30</sup>

Conocimos algunos ejemplos de situaciones en las cuales se puede intentar resolver una diferencia de opinión, de formas no civilizadas, arbitrarias y civilizadas pero que no resuelven del todo la diferencia de opinión, porque no se resuelve de forma auténtica o por completo. Ahora conoceremos el modelo para resolver una discusión crítica para resolver una diferencia de opinión de forma civilizada y adecuada.

Para estar en condiciones de manejarse con una diferencia de opinión en un sentido racional se necesita que haya una *discusión argumentativa*. Esto es, una discusión en que la argumentación se emplea para tratar de determinar en qué sentido un punto de vista dado es defendible. El propósito de una argumentación es diferente de una *discusión informativa*, que sirve primariamente para transmitir información.<sup>31</sup>

Eemeren señala una vía importante para la resolución racional de una diferencia de opinión: *la argumentación*. El uso de la argumentación para solucionar una diferencia de opinión implica tener una discusión crítica. Esta discusión es la mejor vía pues, como ya se dijo antes, la solución está encaminada a ser racional.

Eemeren también distingue otro tipo de discusión informativa sólo para indicar que en la discusión crítica se va más allá de sólo transmitir información, pues en ella la argumentación se emplea para tratar de ver qué punto de vista es defendible.

Idealmente, una discusión argumentativa es una *discusión crítica*, que apunta a resolver una diferencia de opinión. Una discusión crítica se da entre una parte que defiende un cierto punto de vista (positivo o negativo), *el protagonista*, y otra parte que desafía el punto de vista, *el antagonista*. Sólo cuando un antagonista se opone al punto de vista del protagonista con un punto de vista inverso es cuando este antagonista se convierte también en protagonista de un punto de vista. A lo largo del debate, los protagonistas tratan de convencer a los antagonistas de

---

<sup>30</sup> Ibid., pp. 35-36.

<sup>31</sup> Ibid., p. 36.

la aceptabilidad de los puntos de vista, mientras que los antagonistas mantienen sus dudas y objeciones.<sup>32</sup>

Emmeren explicó qué entiende por discusión crítica, su relación con la argumentación y el resultado, “una discusión argumentativa” como medio para la resolución de una diferencia de opinión. En la discusión crítica hay algunos roles a jugar: el del protagonista que defiende un punto de vista. Y el del antagonista, quien es el que desafía el punto de vista del protagonista. Este personaje también puede adoptar el papel de protagonista cuando adopta el punto de vista contrario al del protagonista.

Sabiendo cuál es el papel de cada participante de una discusión crítica, veremos ahora el proceso de ésta: “Una discusión crítica destinada a resolver una diferencia de opinión se desarrolla a través de cuatro etapas que son analíticamente diferenciadas.”<sup>33</sup>

Este modelo ya se había presentado en la Introducción de esta tesis, sólo cabe aclarar que aquí está usado y representado de forma básica, con la finalidad de conocer el contexto, la función y el proceso de una discusión argumentativa como una vía para resolver la diferencia de opinión.

Las etapas del modelo son:

**1.-Confrontación:** Las partes establecen que tienen una diferencia de opinión. En una diferencia de opinión no mixta, esto simplemente significa que el punto de vista de una parte no es aceptado inmediatamente por la otra parte, sino que se encuentra con la duda o la crítica de la otra parte. En una diferencia de opinión mixta, la otra parte adelanta su punto de vista opuesto.

---

<sup>32</sup> Ibid.

<sup>33</sup> Ibid.

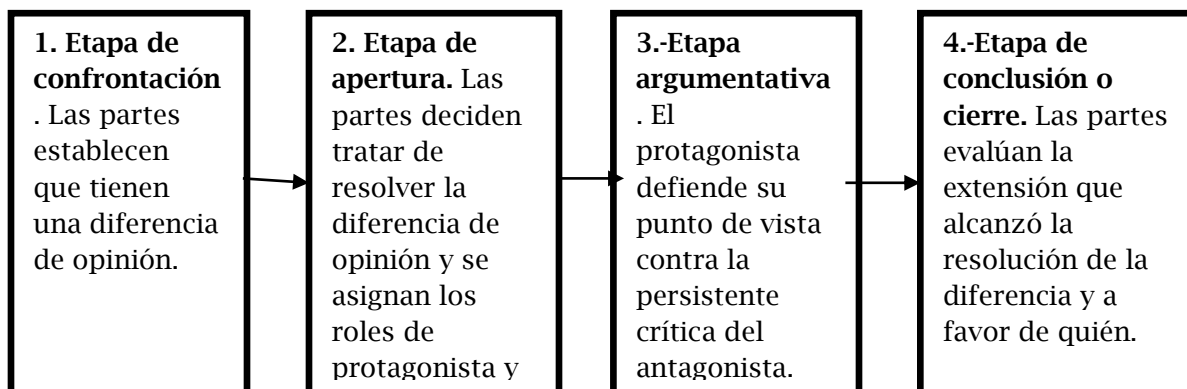
**2.-Apertura:** Las partes deciden tratar de resolver la diferencia de opinión. Se asignan los roles de protagonista y antagonista (en una diferencia de opinión mixta hay dos protagonistas y dos antagonistas); también acuerdan reglas del debate y puntos de partida.

**3.-Argumentación:** El protagonista o los protagonistas defienden su punto de vista contra la persistente crítica del antagonista adelantando argumentos para detener las objeciones o aclarar las dudas de él o los antagonistas.

**4.-Conclusión o cierre:** Las partes evalúan la extensión que alcanzó la resolución de la diferencia de opinión y a favor de quién. Si el protagonista retira el punto de vista, la diferencia de opinión se resuelve a favor del antagonista; si el antagonista resuelve sus dudas, el resultado es a favor del protagonista.

Este modelo queda representado en el cuadro 2, que hice con la finalidad de que fuera más clara la presentación. Además, los modelos deberían siempre tener su representación gráfica para entender mejor la estructura del mismo.

**Cuadro 1. Etapa II. Etapas del [MIPA]**





Mediante la representación teórica y gráfica termina la presentación de la etapa de apertura, la cual consiste en determinar qué roles tiene cada participante en una discusión, las normas (se claro, se sincero, se eficiente, ve al punto) y el proceso a seguir para solucionar la diferencia de opinión mediante la vía argumentativa como el modelo ideal pragmadialéctico (etapa de confrontación, apertura, argumentación y conclusión o cierre).

Otra cosa importante de esta sección es que se presenta la vía argumentativa, que es la que el autor sugiere como mejor medio para resolver una diferencia de opinión. Él sugiere su modelo como un modelo ideal para ese fin.

En este primer capítulo se presentaron dos de las primeras etapas (confrontación y apertura) del modelo Ideal Pragmadialéctico de la Argumentación de Frans van Eemeren, correspondientes a la construcción del modelo que hice, con la finalidad de hacer una presentación general del modelo.

Continuaré con la presentación general del [MIPA] en los próximos capítulos. En el siguiente capítulo se presentará la tercera etapa, llamada *argumentación*.

## **Capítulo 2: Modelo Ideal Pragmadialéctico de la Argumentación**

### **Presentación General**

#### **[Tercera etapa]**

En este capítulo presentaré la tercera etapa del Modelo Ideal Pragmadialéctico de la Argumentación de Frans van Eemeren, llamada “argumentación”, “se ofrecen, argumentativamente, las justificaciones de las posiciones adoptadas y a su vez, los argumentos ofrecidos en apoyo de las mismas pueden verse contestados.”<sup>34</sup> Esta etapa se da cuando el antagonista y el protagonista<sup>35</sup> presentan argumentos que sustentan sus puntos de vista: en esta sección se encontraran los elementos de autorregulación (reglas y normas a seguir en la discusión crítica) del intercambio argumentativo previas a la evaluación. También en esta etapa Frans van Eemeren presenta algunos indicadores que se pueden utilizar para identificar la argumentación en el discurso.

En este capítulo no se hablará de la definición de argumentación de Frans van Eemeren, debido a que sólo se presentaran las herramientas para identificarla en el discurso y las reglas y normas para regularla en una discusión crítica. El contenido sobre qué es la argumentación según el autor se presentará en el capítulo 4.

El capítulo lo divido en tres secciones en la primera de ellas se describe cómo identificar la argumentación en el discurso. En la segunda sección se presenta la relación entre la argumentación y los puntos de vista y en el tercero se presentan qué son y cómo identificar las estructuras de la argumentación.

---

<sup>34</sup> Eemeren, F. van, *et al.* (2006), p. 57. La paginación de las citas en este capítulo corresponde a esta obra. Indicaré cuando use otra traducción, pero siempre haciendo referencia a la paginación de la versión publicada.

<sup>35</sup> Véanse las definiciones de “antagonista” y “protagonista” *supra*, Cap. 1, sección 3.

## **I. ¿Cómo identificar los puntos de vista en la argumentación?**

En esta sección explicaré cómo identificar los puntos de vista dentro de la argumentación de acuerdo con las recomendaciones de Frans van Eemeren. La importancia de identificar los puntos de vista en el discurso radica en que, al identificar los puntos de vista, sabremos en primer lugar si hay una diferencia de opinión. Si la hay sabremos si está implícita o explícita dentro de la argumentación. Sabremos también a quién corresponde ese punto de vista, si al protagonista o al antagonista. Entonces encontrar o identificar el punto de vista en el discurso nos lleva a identificar los argumentos que se están usando.

### **1.1 Análisis del discurso argumentativo.**

#### **Encontrando los puntos de vista en el discurso argumentativo.**

En esta sección explicaré el análisis del discurso argumentativo que recomienda Frans van Eemeren para identificar las diferencias de opinión en el discurso. Éstas sirven de guía para ir encontrando cada argumento que el protagonista o antagonista ofrecen, y así saber sobre la pertinencia de la argumentación de las partes que expresan, defienden o atacan algún punto de vista.

A pesar de que la argumentación como defensa de un punto de vista no se presenta usualmente como tal, a menudo el discurso contiene indicadores de la argumentación. Algunos forman parte de la presentación “progresiva” en la que el punto de vista que está siendo defendido sigue al argumento; otros son parte de una presentación “regresiva”, en la cual el punto de vista precede a la argumentación. Los problemas de interpretación son más frecuentes en los contextos poco claros que en aquellos que están bien definidos. Cuando esto sucede, el analista debe relacionarlos con la información anterior disponible o, cuando esa información no lo está, se debe optar por una interpretación que sea máximamente argumentativa.<sup>36</sup>

---

<sup>36</sup> Ibid, p. 45.

Como ya se ha venido mencionando la argumentación usada para defensa o ataque de un punto de vista en una diferencia de opinión no es fácil de identificar en el discurso. Eemeren nos explica que hay indicadores argumentativos de dos tipos: los que surgen cuando se presenta la argumentación de **forma progresiva** y los que surgen cuando se presenta la argumentación de **forma regresiva** (o **retrogresiva**). Hice un cuadro [cuadro 3.1] para representar con más claridad estos dos tipos de indicadores argumentativos.

**Cuadro 1. Subsección 1.1**



Un problema importante que obstaculiza la identificación de los puntos de vista en el discurso es la interpretación. Por ejemplo, en contextos poco claros es muy frecuente tener problemas con la interpretación del discurso. Y la opción que da Frans van Eemeren para que sea menos difícil la interpretación del discurso es relacionar los contextos que no son claros con la información previa para tratar de clarificar. En caso de que no haya información previa, se debe tomar la interpretación máximamente argumentativa. Esta interpretación es un método que consiste en interpretar todo el discurso como si fuese argumentativo; al final del análisis resultaran argumentos en caso de que efectivamente el discurso sea argumentativo. Entonces en esta sección se orientará en torno a remediar el

problema de la interpretación de la argumentación mediante los tipos de indicadores argumentativos para localizarla en primer lugar en el discurso. Después se explicará cómo identificar contextos poco claros y en caso de no tener alternativa, también se explicará cómo hacer una interpretación máximamente argumentativa.

Para determinar cómo se ha resuelto una diferencia de opinión, primero se debe identificar qué argumentos han adelantado cada hablante o el redactor de un texto para defender sus puntos de vista. Hay varias claves en la presentación verbal que pueden ayudar a la clarificación de los argumentos.<sup>37</sup>

Ya anteriormente se señalaba la importancia de conocer qué es, cuáles son sus componentes y cómo funciona la diferencia de opinión. Una parte importante de ella es el punto de vista. Identificar el punto de vista en el discurso nos lleva a encontrar los argumentos que son utilizados para su defensa o ataque.

El propósito de la argumentación siempre es defender un punto de vista. Si el punto es positivo la defensa consiste en la *justificación* de la proposición respecto de la que se refiere.<sup>38</sup>

Eemeren nos dice que el propósito de la argumentación es siempre defender un punto de vista. Si el punto de vista es positivo entonces la argumentación funciona como justificación de la proposición. Daré un ejemplo de un punto de vista positivo, seguido de una justificación:

- **Punto de vista positivo:** Es cierto que la televisión es el principal medio de manipulación sobre todo si hay un monopolio, (**justificación**) porque la información es controlada y difundida en cadena nacional por una o dos televisoras. La mayor parte de la población no puede pagar otros medios de acceso a la información y su criterio sólo se basa en la información que obtienen de la TV.

---

<sup>37</sup> Ibid, p. 45.

<sup>38</sup> Ibid.

Por otro lado, Frans van Eemeren nos dice que si la argumentación es empleada para defender un punto de vista negativo, entonces, se trata de *refutación* de la proposición.<sup>39</sup>

Usaré el mismo ejemplo pero modificado para ilustrar lo anterior.

- **Punto de vista negativo:** No es cierto que la televisión es el principal medio de manipulación sobre todo si hay un monopolio, (**refutación**) porque la información no es controlada y difundida en cadena nacional por una o dos televisoras. La mayor parte de la población puede pagar otros medios de acceso a la información y su criterio no sólo se basa en la información que obtienen de la TV.

Para ahondar en el tema de la argumentación, el autor ha venido explicando la función de la argumentación. Ella actúa como justificación o refutación de la proposición del punto de vista. Y cierra con algunas inquietudes respecto a cómo identificar la argumentación mediante la siguiente cita.

La argumentación es, pues, siempre un intento de justificar o refutar algo. Pero, ¿cómo se determina que se tiene esa intención? ¿Cómo se puede reconocer la argumentación? ¿Cuáles son las claves para su reconocimiento? Los enunciados que, en conjunto, forman la argumentación están siempre relacionados con un cierto punto de vista. Identificar este punto de vista es usualmente el primer paso hacia el reconocimiento de la argumentación. Si el punto de vista se presenta con gran convicción, uno puede esperar que la defensa sea muy breve<sup>40</sup>.

Como ya se sabía, la argumentación siempre intenta justificar o refutar algún punto de vista. Las preguntas en general plantean cómo reconocer la argumentación en el discurso. Y Frans van Eemeren aporta una caracterización de los argumentos. Sabemos que la argumentación está compuesta por mínimo un argumento. Mediante la cita Frans van Eemeren nos explica que la argumentación está formada por un conjunto de enunciados. Dado o anterior podemos decir que los argumentos son un conjunto de enunciados que forman parte de la argumentación. Ahora bien, la clave para encontrar la argumentación en

---

<sup>39</sup> Ibid.

<sup>40</sup> Ibid, p. 46.

el discurso es encontrar el punto de vista ya que siempre están relacionados con los enunciados que conforman los argumentos.

### 1.2 Indicadores de la argumentación.

Usualmente los indicadores de la argumentación también sirven para identificar los puntos de vista. En el siguiente cuadro que hice y llamé Cuadro 3.2, se presentarán los indicadores lingüísticos que Frans van Eemeren denomina en su libro como indicadores argumentativos.

**Cuadro. 2 subsección 1.2.**

<b>Expresiones explícitas en el discurso.</b>	<b>Indicadores argumentativos.</b>	<b>Indicadores de argumentación progresiva.</b>	<b>Palabras y expresiones implícitas en el discurso</b>
1.-Mis razones para esto son... 2.-Ha concluido mi defensa. 3.-Por medio de estas palabras... 4.-Le recomendamos...	Por lo tanto. Así. Consecuentemente. Por supuesto. Porque. Partiendo de que. Dado que.	Así. Por esa razón. Por lo tanto.	En un sentido... En otro sentido... Esta es la evidencia de... En conjunto... Con el fundamento de... Primeramente... En segundo lugar... A causa de... Debido a... En resumen... En vista de...

La información y el cuadro que se dan en este apartado se dan con el fin de dotar de más herramientas para la identificación en el discurso. Las representé en el cuadro con la finalidad de seleccionar lo más relevante quitando toda la información y dejando las expresiones más a la vista. Éste y los demás cuadros que elaboré con la misma finalidad

son sólo una guía posible de varias que puede haber de la interpretación del modelo de Frans van Eemeren.

### 1.3 Contexto argumentativo.

Se da el caso de que no siempre se encuentran indicadores argumentativos en el discurso. El autor nos dice que a nivel cotidiano no se usan indicadores argumentativos que nos permitan notar si la argumentación es *progresiva o retrogresiva (o regresiva)*. Ejemplo. De ello:

Carla no quiere ver más a Julio. No lo llamará más.<sup>41</sup>

Es un fragmento discursivo que da van Eemeren a manera de ejemplo para explicar el problema de la interpretación en contextos no muy claros. El fragmento se presta a dos interpretaciones:

1.-*Presentación retrogresiva*: Carla no quiere ver más a Julio *porque* ella no lo llamará.

Punto de vista

2.-*Presentación progresiva*: Carla no quiere ver a Julio, *así que* no lo llamará.<sup>42</sup>

Punto de vista

Frans van Eemeren considera que no hay forma de saber cuál de las dos es correcta, pues no hay información previa que nos brinde más datos y nos ayude a tomar la decisión para elegir la interpretación correcta. Un contexto no definido es un contexto donde no hay marcas, como en el ejemplo anterior.

En la siguiente cita, Frans van Eemeren explica en qué consiste el contexto bien definido:

Un contexto bien definido puede estar conformado por enunciados que siguen o preceden a la expresión que resulta poco clara. Informaciones adicionales pueden venir de otras fuentes. Una referencia a la discrepancia de opinión que necesita ser resuelta o de un punto de vista frente al

---

<sup>41</sup> Ibid, p. 48.

<sup>42</sup> Ibid.



cual la argumentación se relaciona pueden también ayudar a brindar un contexto bien definido que haga la interpretación más clara<sup>43</sup>.

El contexto bien definido no es otra cosa que la información que sigue después de una expresión poco clara, información a la cual sugiere recurrir cuando el contexto no este bien definido.

Otra forma en el que el contexto pueda indicar que algo es un argumento.se da cuando lo que se presume que es un argumento esta indirectamente seguido o precedido de una afirmación que está claramente inaceptable que tiene que ser un punto de vista que necesita de una defensa<sup>44</sup>.

Una sugerencia más en lo que respecta al contexto que no es claro para la interpretación correcta de la argumentación, es identificar alguna expresión inaceptable en el sentido de que esa expresión nos dé la impresión de ser débil y le falte una defensa. Al ubicarla podremos encontrar argumentos que intenten defenderla.

#### **1.4 Medios adicionales para encontrar la argumentación.**

Los medios adicionales para identificar la argumentación son el interés o la intención de la persona que trata de resolver la diferencia de opinión. También tenemos la explicación, la elaboración y clarificación y, por último, la interpretación máximamente argumentativa. Representé estos medios mediante el cuadro 3.3, donde depuré la información y saqué de los tres lo más representativo para una mejor comprensión de cada uno de ellos.

---

<sup>43</sup> Ibid. p. 49.

<sup>44</sup> Ibid.

**Cuadro 3 Subsección 1.4**

<b>Interés o intención.</b>	<b>Explicación, Elaboración y Clarificación</b>	<b>Interpretación máximamente argumentativa.</b>
<p>Un medio adicional cuando el contexto no es claro es identificar el interés de una persona que trata de resolver una diferencia de opinión. Esto permitirá al oyente o lector interpretar correctamente:</p> <p>“se puede suponer que el hablante emplea argumentos que sean reconocibles como tales. Si la intención no está presente en el contexto verbal, entonces puede aclararse si se emplea como referencia el contexto no verbal, <i>la situación específica</i> en la que se dice algo y el contexto cultural en el que ocurre clarifica bastante.”<sup>45</sup></p>	<p>Una característica importante de la explicación, la elaboración o la clarificación es que cualquier cosa que ha sido explicada, elaborada o clarificada es algo que ya fue aceptado<sup>46</sup>.</p>	<p>Para afrontar los casos más problemáticos, hay que seguir la estrategia de la <i>interpretación máximamente argumentativa</i>. La estrategia debería ser seguida en casos en los que ninguna otra interpretación significativa es posible y donde no hay razón para suponer que la expresión propuesta carece de sentido. Un discurso puede tener una pregunta formulada seriamente como tal, por supuesto, pero en ausencia de evidencia en el sentido contrario, en un contexto de desacuerdo la interpretación máximamente argumentativa debe ser elegida.”</p>

Con estos últimos elementos que ayudan a la identificación de la argumentación en el discurso, se cierra la sección sobre la primera parte de la etapa de argumentación.

## **II. Argumentación y Puntos de vista.**

Después de mostrar algunos indicios para encontrar la argumentación en el discurso, el autor explica cómo encontrar los puntos de vista implícitos y explícitos en el discurso.

En el discurso argumentativo, es muy común que las premisas o los puntos de vista se expresen de modo implícito. Aunque no sean explícitamente expresados, estos elementos implícitos están indicados indirectamente en el discurso.

Pareciendo abierta e intencionalmente violar una o más reglas de la comunicación normalmente respetadas por cualquiera que observa el principio de la comunicación, el orador o el escritor transmite algo más que el contenido literal de un enunciado. Con la ayuda del principio de comunicación, las reglas de comunicación y algunos principios básicos de la lógica, tales

---

<sup>45</sup> Ibid.

<sup>46</sup> Ibid. p. 50.

indirectas pueden ser comprendidas y los tipos específicos de actos indirectos, como las premisas implícitas y los puntos de vista implícitos, pueden identificarse y reconstruirse en el análisis.<sup>47</sup>

Frans van Eemeren explica en la cita que normalmente las premisas o los puntos de vista en el discurso son expresados de forma indirecta. El autor nos dice que esto se podría presentar cuando una de las reglas del principio de la comunicación es violada. El uso del lenguaje indirecto puede ser intencional con el fin de ganar a toda costa la diferencia de opinión, es por eso que se viola la regla del principio de comunicación. Se retomará más adelante el tema de las reglas y el principio de comunicación. Con este principio, las reglas que emanan de la comunicación y algunos principios básicos de la lógica, se puede encontrar el lenguaje indirecto en el discurso. En esta sección identificaremos los elementos implícitos de la argumentación, conoceremos el principio y las reglas de la comunicación.

## **2.1 Elementos implícitos en el discurso argumentativo.**

Empezaremos conociendo qué son los elementos implícitos en el discurso argumentativo.

Frans van Eemeren nos dice que:

En la práctica, algunos elementos de la argumentación a menudo son dejados de lado. Cuando esto ocurre de manera no intencional y los elementos omitidos están presentes de manera implícita en la argumentación, se les denominan no expresados.<sup>48</sup>

La cita anterior complementa lo que ya se dijo en la introducción de la sección sobre los elementos implícitos en el discurso dados por un lenguaje indirecto. A todos esos elementos implícitos, sean premisas o puntos de vista, se les llama *elementos no expresados*.

---

<sup>47</sup> Ibid, p. 57.

<sup>48</sup> Ibid., p. 59.

## 2.2 Lenguaje indirecto y reglas de comunicación.

Ahora pasaremos a conocer más sobre el lenguaje indirecto y las reglas de comunicación en la siguiente cita.

Las premisas y puntos de vista implícitos son claro ejemplo del lenguaje indirecto que es típico del discurso cotidiano. Las formas indirectas que el hablante emplea como si fuera un rodeo a veces significan más que una forma indirecta.<sup>49</sup>

Un ejemplo de lo anterior que propongo basándome lo que Eemeren presenta es cuando un hablante dice: “¿Podrías ayudarme a llevar mis libros a la biblioteca?” Esto puede significar no solamente una petición de ayuda sino también que el oyente *debe* llevar a cabo esa acción.

El autor sostiene que “el empleo del lenguaje indirecto es un tipo especial del uso del lenguaje implícito”<sup>50</sup>. Lo anterior se representa en el siguiente ejemplo dado por el autor. Cotidianamente cuando alguien dice “Son 370 pesos” en lugar de decir “El precio de este saco es de 370 pesos” el uso del discurso del vendedor está implícito. Eemeren considera que este tipo de lenguaje implícito que usa el vendedor es del tipo que denomina “lenguaje ordinario”: “Hay una diferencia entre este lenguaje implícito y el uso del lenguaje implícito del “lenguaje ordinario” pues en este tipo no hay intención de transmitir algo adicional en forma de rodeo”<sup>51</sup>. Con esto se sabe que el lenguaje indirecto del que Eemeren nos habla no es el mismo que se utiliza en el lenguaje ordinario; por medio de la cita entendimos que el lenguaje ordinario no tiene ninguna intención de transmitir algo más.

---

<sup>49</sup> Ibid.

<sup>50</sup> Ibid.

<sup>51</sup> Ibid.

En el uso del lenguaje indirecto, los hablantes no sólo intentan comunicar más que lo que ellos dicen sino también indican esto al oyente en su presentación. De otra manera, la forma indirecta no comunicaría nada. La gran cuestión es, sin embargo, cómo los hablantes transmiten que están diciendo algo de manera indirecta. ¿Cómo se supone que saben que significa algo de manera indirecta?<sup>52</sup>

El uso del lenguaje indirecto es más complejo de lo que parece pues ¿cómo saber o diferenciar entre el uso ordinario del lenguaje y el de alguien más que trata de disfrazar una intención por medio del lenguaje indirecto? Frans van Eemeren da una solución a ese primer problema. La solución que presenta el autor a la pregunta planteada es: Para responder esa pregunta, ayuda reconocer que, cuando la gente en verdad quiere comunicarse entre sí, sigue el principio de comunicación.<sup>53</sup> El cual consiste en hacer contribuciones al juego de la comunicación, por parte de la gente que quiere comunicarse.

El principio de comunicación es usado por la gente que quiere comunicarse entre sí, en general, trata de hacer sus contribuciones al juego de la comunicación, lo más que se pueda, y a partir de allí se desprende el propósito de su comunicación<sup>54</sup>.

Para lograr esta comunicación se deben observar y respetar ciertas reglas de comunicación.

Frans van Eemeren rescata cuatro que considera las más importantes: *1.- Sé claro. 2. Sé sincero. 3.- Sé eficiente. 4. Ve directo al punto.*<sup>55</sup>

Las represento en el siguiente cuadro 4 de la subsección 8, con la finalidad de destacarlas con su respectiva explicación.

---

<sup>52</sup> Ibid.

<sup>53</sup> Ibid.

<sup>54</sup> Ibid.

<sup>55</sup> Ibid.

#### Cuadro 4. Subsección 2.2 Reglas de la comunicación

<b>Reglas de comunicación.</b>
1.- Sé claro: esta regla consiste en decir o escribir de la forma más sencilla con el objetivo de ser comprendido por todos. <sup>56</sup>
2.- Sé sincero: es la regla que dicta no faltar a la sinceridad. <sup>57</sup>
3.- Sé eficiente: no ser redundante o hablar sinsentido. <sup>58</sup>
4.- Ve directo al punto: esta regla también es conocida como “de relevancia” y sostiene que no debe haber una conexión inapropiada con lo que se dijo antes. <sup>59</sup>

Eemeren nos dice que estas reglas se presentan como si fueran mandamientos debido a que los que de verdad quieren comunicarse de forma efectiva deberían respetar estas reglas como si lo fueran. También nos recomienda seguir estas normas para advertir posibles ventajas que pretendan sacar algunos hablantes violando alguna o todas estas reglas.

#### 2.3 Condiciones de corrección de actos de habla.

En este apartado veremos la funcionalidad de las reglas de la comunicación en el discurso. Conoceremos de modo general qué son los actos del habla y cómo sabemos si es correcto el uso de alguno de ellos.

Las reglas de comunicación son, en principio, siempre aplicables con independencia de la función de un enunciado determinado. No hay diferencia si el hablante está haciendo un anuncio o una promesa, explicando algo o defendiendo un punto de vista; en cualquiera de estos diferentes tipos de actos del habla se deben observar las reglas de comunicación.<sup>60</sup>

Todos los actos de habla como anuncio, promesa, explicación o defensa de un punto de vista, todos ellos deben seguir las reglas de comunicación. Hasta ahora no ha definido qué

---

<sup>56</sup> Ibid.

<sup>57</sup> Ibid.

<sup>58</sup> Ibid.

<sup>59</sup> Ibid.

<sup>60</sup> Ibíd.,p.60

es un acto de habla, sólo ha dicho algunos tipos y su relación con las reglas de comunicación es que siempre deben seguirse.

Sin embargo el respeto de estas reglas varía según cuál sea el acto de habla que se lleva a cabo. Para cada uno de los diferentes tipos del habla, se puede dar una descripción más precisa acerca de lo que significa respetar el principio de la comunicación. Esto se realiza formulando las condiciones de corrección específica que cada acto del habla debe de tener. La argumentación es también un acto de habla y por lo tanto algunas condiciones se deben de cubrir para que la argumentación sea correcta. Como en todos los actos de habla hay dos tipos de corrección, a saber: condiciones preparatorias y condiciones de la responsabilidad.<sup>61</sup>

La cita anterior nos dice que la aplicación de las reglas de la comunicación varía según el acto de habla. Nos dice también que la argumentación es un acto de habla debido a que es un uso del lenguaje para resolver una diferencia de opinión. La argumentación es un acto del habla complejo a diferencia de una promesa o una pregunta, pero, al igual que los otros actos de habla, debe de cumplir dos tipos de condiciones para que la argumentación sea correcta: La primera consiste en expresar qué debe hacer el hablante para respetar la regla de eficiencia. Para el caso de la argumentación que es el acto del habla que me interesa, “esta regla requiere que sea parte del compromiso del hablante intentar no ser redundante o carecer de dirección al convencer a alguien de un punto de vista”.<sup>62</sup> Los dos tipos de condiciones quedarán representadas en los siguientes cuadros que hice con la finalidad de contribuir a una mejor comprensión de las condiciones preparatorias y de responsabilidad.

---

<sup>62</sup> Ibid., p. 61.

### Cuadro 5 Subsección 2.3

<b>Las condiciones preparatorias establecen que el hablante debe creer que el oyente:</b>
a) No acepta totalmente el punto de vista expuesto.
b) Aceptará el enunciado empleado en la argumentación.
c) Verá la argumentación como una defensa aceptable (o una refutación) de la proposición a la cual se refiere.

El autor nos dice que de no alcanzarse la primera condición, la intención de convencer a la otra parte es redundante. Si ninguna de las otras condiciones se alcanza, la intención del hablante carece de sentido: No es posible—convencer a alguien haciendo uso de un argumento que es inaceptable para la otra parte.

### Cuadro 6 subsección 2.3

<b>Las condiciones de responsabilidad establecen que se debe respetar en la argumentación.</b>
a) El punto de vista es aceptable.
b) Los enunciados empleados en la argumentación son aceptables.
c) La argumentación es una defensa aceptable de la proposición a la cual refiere el punto de vista.

Las condiciones de responsabilidad describen lo que el hablante debe creer para respetar de la regla de sinceridad: “Para la argumentación, esta regla significa que el hablante tratará de convencer al oponente sin engaños.”<sup>63</sup>

Para finalizar esta sección Frans van Eemeren aclara que “si se toma en serio al hablante, se debe suponer que respeta estas condiciones, a menos que haya indicaciones de lo contrario.

---

<sup>63</sup> Ibid.



De otro modo uno sería injusto acusando al hablante de intentar confundir deliberadamente.”<sup>64</sup> Entonces la argumentación es un acto del habla y debido a eso tiene que acatar y respetar el principio de comunicación y sus derivados como las reglas de comunicación para que se propicie la argumentación correctamente. En cuanto a las condiciones preparatorias y de responsabilidad que debe cumplir la argumentación para que sea correcta, recae la responsabilidad y el cumplimiento de ellas en el hablante, quien es el que directamente hace uso la argumentación. El hablante tiene que tomar en serio y cumplir con todos estos requerimientos que están encaminados para hacer la argumentación de forma correcta. El oyente también tiene que cumplir con todo lo requerido si está dispuesto a llegar a una resolución de la diferencia de opinión por la vía de la argumentación.

### **III. La estructura de la argumentación.**

Es importante mencionar qué entiende Fran van Eemeren por argumentación dado que varios de los ejemplos que se mencionarán en esta sección pueden interpretarse como una explicación. Para entender algunos de los ejemplos que se presentarán la diferencia y relación entre explicación y argumento de Govier, Trudy. *En A Practical Study of Argument*<sup>65</sup>.

Algunos de los indicadores que pueden aparecer en argumentos también pueden aparecer en explicaciones, aunque las explicaciones se parecen a los argumentos de varias maneras, existen diferencias importantes entre ellos (...) en un argumento, las premisas se proponen como base para justificar que una conclusión es verdadera. Por otro lado, en una *explicación*, las afirmaciones se proponen en un intento por hacer comprensible otra afirmación –para dar cuenta de por qué es verdadera. Las explicaciones se ofrecen bajo el supuesto de que el hecho, situación o suceso explicado existe, y la pregunta es porqué o cómo llegó a existir<sup>66</sup>.

---

<sup>64</sup> Ibid.

<sup>65</sup> Govier, Trudy (2005) *A Practical Study of Argument*. 6a ed. California: Wadsworth/Thomson Learning, pp. 15-18. Tr. Patricia Díaz.

<sup>66</sup> Govier, Trudy, *et al.* (2005), p.15

Una explicación funciona como argumento cuando las premisas son base para justificar que una conclusión es verdadera. Lo anterior distingue a una explicación que intenta hacer comprensible una afirmación de porqué es verdadera. Hay varias similitudes que pueden confundir al momento de identificar y distinguir estas funciones en el discurso.

“Palabras como “porque” y “debido a” tienen también otro significado además del estrictamente lógico. Comparemos los siguientes dos pasajes:

- (1) Las claves para codificar y decodificar deben ser protegidas más seguramente que cualquier otro mensaje secreto, porque son las claves que permiten que el destinatario reciba el mensaje o que el espía lo descifre.
- (2) Hemos decidido escribir este artículo conjuntamente porque tenemos la profunda convicción de que la seguridad de las naciones libres y el crecimiento de la libertad demandan una restauración del consenso bipartidista en la política exterior estadounidense.<sup>67</sup>

La comparación arroja los siguientes resultados el primer ejemplo es un argumento. “*Su conclusión es que las claves para cifrar y descifrar deben ser protegidas más que cualquier otro mensaje secreto (que esas claves permiten que el destinatario reciba el mensaje o que un espía lo descifre)*<sup>68</sup>”. Se identifica porque tiene algunos indicadores argumentativos como “porque”. El segundo ejemplo representa a una explicación. *El hecho de que los autores decidieran escribir un artículo conjuntamente no es una conclusión; no se infiere, es un hecho que ellos están explicando*<sup>69</sup>. La palabra “debido” en este caso no señala una premisa Como se señala en la siguiente cita.

---

<sup>67</sup> Copi, Irving y Cohen, Carl. *Introducción a la lógica*. México Limusa-Noriega, 2001 Tr. Edgar A. González. Pp 49-50

<sup>68</sup> Copi, Irving. *et al.* (2001), p.49

<sup>69</sup> *Ibíd.*

Lo que sigue no es una evidencia, fundamento o razón para creer lo que ya sabemos que es verdadero desde que leemos la primera página del artículo en cuestión. “porque” es una indicación de explicación de la decisión de estos autores<sup>70</sup>.

Estos ejemplos ayudan a entender y distinguir la diferencia entre explicación usada como argumento y explicación usada como para hacer comprensible una información. Aclarado lo anterior, retomo el fin de la sección tres el cual consiste en presentar y conocer cuáles son las estructuras argumentativas que aporta Frans van Eemeren desde la teoría pragmadialéctica para su modelo ideal pragmadialéctico de la argumentación.

La argumentación más simple consiste en un único argumento, pero la estructura de la argumentación, puede ser también mucho más compleja. La argumentación múltiple, por ejemplo, consiste en más de una alternativa de defensa del punto de vista. Y en una argumentación coordinada, varios argumentos tomados juntos forman la defensa del punto de vista. Otra argumentación compleja es la argumentación subordinada, con argumentos que apoyan a otros argumentos<sup>71</sup>.

Frans van Eemeren nos presenta los tipos de estructuras de la argumentación que él reconoce. Se divide en dos tipos: la simple consiste en una argumentación de un solo argumento. También hay estructuras del tipo complejo como son: múltiple, coordinada y subordinada. Se retomará más adelante el tema debido a su importancia en el modelo.

A través del empleo de indicadores, la presentación verbal a veces brinda alguna evidencia al analista, sea que la argumentación sea múltiple, coordinada o subordinada. A menudo, sin embargo, no existen tales indicadores; entonces puede ser difícil diferenciar la argumentación coordinada y la múltiple. Cuando se está en duda, a causa de la razonabilidad, el analista debería optar por el análisis máximamente argumentativo y analizar la argumentación como si fuera múltiple. Al vincularse con una reconstrucción de la argumentación subordinada bien considerada, a veces es posible, en un contexto bien determinado, llegar a una formulación específica mayor de los elementos implícitos que, de otro modo, deberían justificarse.<sup>72</sup>

---

<sup>70</sup> *Ibid.*

<sup>71</sup> Eemeren, F. van, *et al.* (2006), p.61

<sup>72</sup> *Ibid.*, p. 69.

En la cita anterior, el autor da cuenta del problema que representa encontrar y distinguir el tipo de estructura argumentativa en el discurso porque no siempre existen indicadores que guíen a encontrar las estructuras argumentativas o nos ayuden a distinguir entre ellas cuando se presentan en el discurso. La recomendación razonable del autor es hacer un análisis máximamente argumentativo. Y analizar como si en el discurso se encontrara la estructura múltiple. De esta forma y mediante el trabajo de análisis se sabrá con exactitud, qué tipo de estructura es la que realmente se presenta en el discurso.

Otros problemas al identificar las estructuras complejas son: el contexto poco claro, y no encontrar y entender que hay elementos implícitos. El identificar estos elementos, tener un contexto determinado y hacer un análisis máximamente argumentativo (en este caso tomar toda argumentación como si fuera múltiple), son las recomendaciones que Frans van Eemeren nos da para identificar las estructuras. También nos da un panorama general de cuántas y cuáles son las estructuras de la argumentación. Para mayor clarificación de cada una de las estructuras mencionadas presento el siguiente cuadro.

**Cuadro7. Subsección 3**

<b>Argumentación Simple.</b>	Compuesta de un argumento.
<b>Argumentación Compleja Múltiple.</b>	Consiste en más de una defensa alternativa de un mismo punto de vista.
<b>Argumentación Compleja Coordinada.</b>	Varios argumentos tomados juntos forman una defensa
<b>Argumentación Compleja Subordinada.</b>	Encadenamiento de argumentos en el que unos argumentos se apoyan en otros.

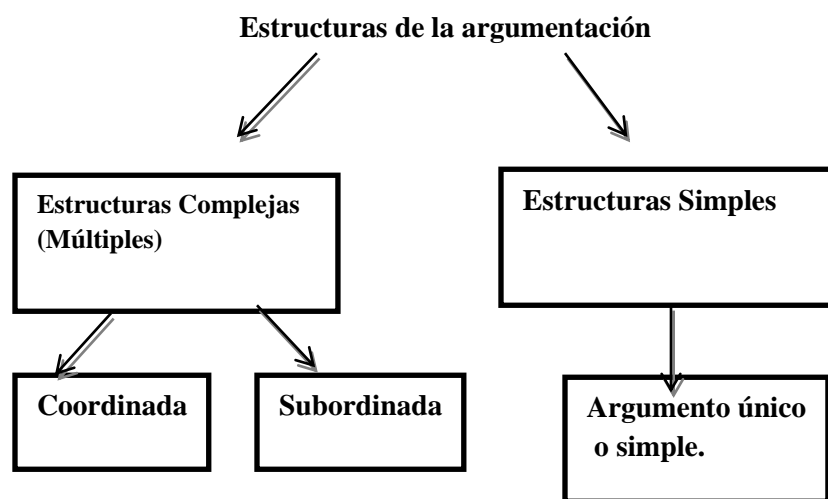
En cuanto a la importancia de conocer cómo es la estructura de la argumentación Frans van Eemeren considera que la argumentación puede evaluarse sólo después de que está claro

cómo se organizan los argumentos entre sí.<sup>73</sup> Para cumplir poder evaluar la argumentación mediante el aprendizaje e identificación de su estructura en el discurso es necesario cumplir con el siguiente requerimiento: sólo se puede determinar cuál es la estructura de la argumentación cuando se comprende cómo la argumentación compleja puede dividirse en argumentos simples.<sup>74</sup>

Entonces, conocer e identificar los tipos de estructuras argumentativas en el discurso es importante para tener en claro cómo está organizada entre sí la argumentación y así poder evaluarla. De este modo se entenderá que cualquier tipo de estructura compleja puede dividirse en argumentos simples.

En el siguiente cuadro representé los tipos de estructuras que el autor nos comparte.

**Cuadro 8. Subsección 3.**



---

<sup>73</sup> Ibid.

<sup>74</sup> Ibid.

### 3.1 Argumentos Únicos.

Los argumentos únicos o simples como vimos anteriormente, son la forma más básica o simple de las estructuras de la argumentación. Como su nombre lo dice son argumentos únicos usados como defensa o contra-ataque en una diferencia de opinión por la vía argumentativa. La defensa de un punto de vista a menudo consiste en más de un argumento único. Varios argumentos únicos pueden combinarse y organizarse de diferentes formas para la defensa de un punto de vista.<sup>75</sup> Varios argumentos únicos independientes pueden usarse para la defensa del punto de vista. Hay que tener en claro qué es un argumento único y cómo se puede usar en la defensa de los puntos de vista.

Sabemos que la estructura argumentativa más simple es la defensa de un único argumento, ahora conoceremos los componentes del argumento y dónde podemos localizarlo en el discurso normalmente.

Un *único* argumento: su forma más explícita está constituida por dos y sólo dos premisas. Usualmente una de éstas es implícita, de manera que el argumento único parece conformarse de una sola premisa. Con frecuencia el argumento está inserto en un discurso más largo que no es primariamente argumentativo.<sup>76</sup>

Dado lo anterior podemos saber que el argumento único generalmente se conforma de dos premisas. Comúnmente una de esas premisas está implícita en el argumento y este está dentro de un discurso más largo y que no es necesariamente argumentativo. Eemeren da un ejemplo de este tipo de argumentación que yo retomaré en esta sección.

Terminando aquí esta revisión de sus logros a lo largo de los años Ramírez, me gustaría agradecerle a nombre de todos nosotros por los treinta y cinco años de trabajo en nuestra empresa. Esperemos que disfrute el resto de sus días con su esposa y sus hijos. Ha logrado un

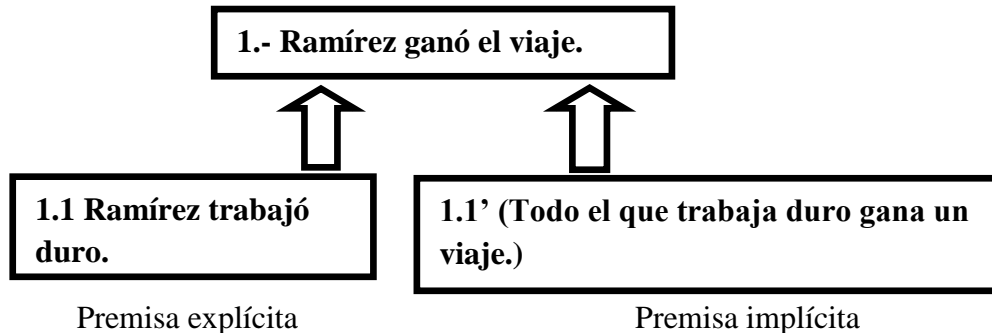
---

<sup>75</sup> Ibid.

<sup>76</sup> Ibid.

beneficio sustantivo y estamos orgullosos de ofrecerle este viaje a Hawái, porque ha trabajado mucho para ello, ¡buen viaje!<sup>77</sup>

Como pudimos notar en el ejemplo, la defensa tiene una estructura argumentativa simple y está formado de dos premisas, una de ellas implícita en el discurso. De forma gráfica la estructura quedaría de la siguiente manera:



Para poder representar las estructuras de argumentos únicos hay que seguir algunos pasos. El primero es que la conclusión se señala con un número entero. A la premisa explícita se le da un número y un subnúmero iguales que el dado a la conclusión, es decir: 1.1. La premisa implícita lleva el mismo número y subnúmero que la premisa explícita pero con una comilla y el enunciado entre paréntesis. En el ejemplo se le denomina 1.1' (prima).

### 3.2 Estructuras argumentativas complejas.

#### a) Estructura múltiple.

Eemeren presenta el primer componente de la estructura de argumentación compleja, llamada *estructura de la argumentación múltiple*: “consiste en defensas alternativas del punto de vista presentadas una después de la otra”.<sup>78</sup> Las defensas no dependen entre sí para sostener el punto de vista. Eemeren dice que todas las defensas son de un peso equivalente,

---

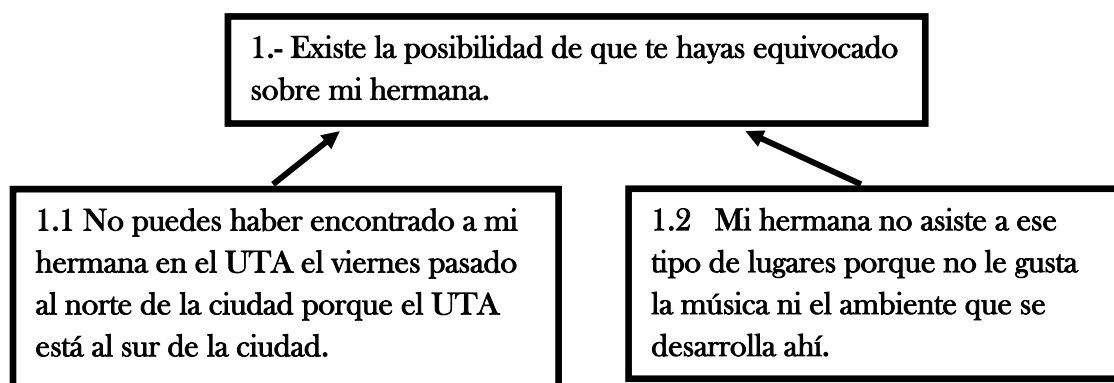
<sup>77</sup> Ibid., p. 70.

<sup>78</sup> Ibid.

por lo cual con cada una de ellas podría sostenerse el punto de vista. Veamos un ejemplo que propongo de este tipo de argumentación:

Existe la posibilidad de que te hayas equivocado sobre mi hermana. No pudiste encontrar a mi hermana en el bar UTA en el norte de la ciudad el viernes pasado, porque en el norte de la ciudad no está el UTA, sólo tiene un único establecimiento en el sur de la ciudad. Y mi hermana no asiste a este tipo de lugares porque no le gusta ni la música ni el ambiente.

Gráficamente el ejemplo de la estructura argumentativa múltiple queda así:



Para determinar qué premisa va primero o cómo va la numeración de la premisa el autor nos dice: “para mostrar claramente que los argumentos que forman parte de una argumentación *múltiple* sostienen el mismo punto de vista, a cada argumento se le asigna el número del punto de vista seguido por un decimal: 1.1, 1.2, 1.3 y así sucesivamente. Cada argumento separado tiene una flecha que lleva al punto de vista.”<sup>79</sup>,

#### **b) Estructura coordinada.**

A diferencia de la estructura múltiple, en la argumentación coordinada no se forman series alternativas de defensa. Eemeren nos explica que “la argumentación coordinada es un único intento de defender un punto de vista que consiste en la combinación de argumentos que

---

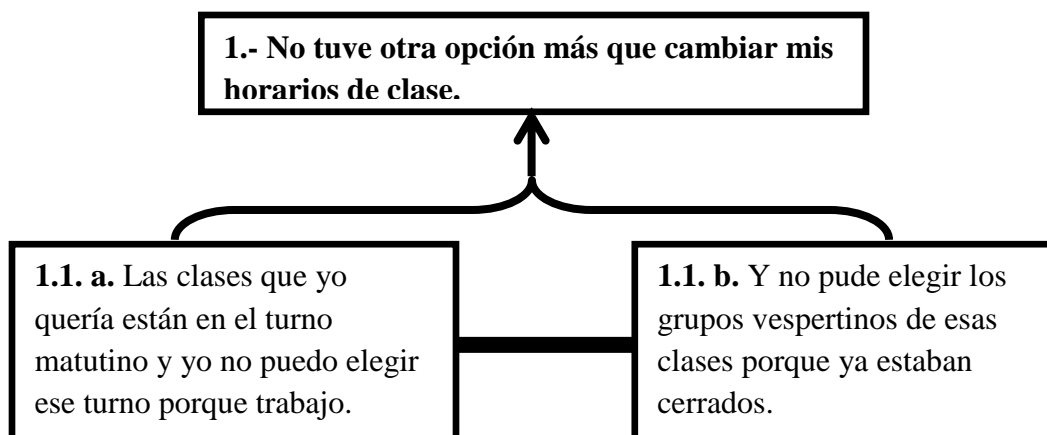
<sup>79</sup> Ibid. p. 75.



pueden ser tomados juntos para conformar una defensa concluyente.”<sup>80</sup> Los diferentes argumentos que son tomados para armar el conjunto de defensa son dependientes entre sí. Esto es que dependen unos de otros por la debilidad de cada uno de ellos por separado. Construí un ejemplo que muestre esa dependencia y debilidad de los argumentos.

No tuve otra opción más que cambiar mis horarios de la escuela. Las clases que yo quería están en el turno matutino y yo no puedo elegir ese turno porque trabajo. Y no pude elegir los grupos vespertinos de esas clases porque ya estaban cerrados.

De forma gráfica este ejemplo de la estructura argumentativa coordinada queda de la siguiente manera:



La forma en que se representa la estructura coordinada es “para mostrar que los argumentos únicos en la argumentación coordinada deben ser tomados juntos para defender el punto de vista, se unen con un corchete y hay una única flecha que relaciona todo el grupo con el punto de vista.”<sup>81</sup> En cuanto a la numeración de las premisas Eemeren nos menciona que es

---

<sup>80</sup> Ibid., p. 70.

<sup>81</sup> Ibid. p. 75.

muy importante mostrar énfasis en el vínculo de los argumentos únicos: la relación de los argumentos únicos es enfatizada por la relación con líneas horizontales y asignando a cada uno de ellos el mismo número del punto de vista seguido de una letra. (1.1 a ,1.1 b, 1.1.c...etc.)

### **c) Estructura Subordinada.**

La estructura de la argumentación subordinada, se caracteriza principalmente por “que los argumentos sean dados como tales. La defensa del punto de vista inicial se hace paso a paso.”<sup>82</sup> Si el argumento principal que soporta la defensa del punto de vista inicial no puede mantenerse por sí sólo, entonces otro argumento se usa para apoyarlo y si éste tampoco puede apoyar al punto de vista ni al argumento principal, entonces se añade otro argumento y así sucesivamente, hasta que una razón sustente a la otra. Un ejemplo que aporato de este tipo de estructura es el siguiente:

No puedo acompañarte a las peleas el fin de semana porque:  
Ya tengo planes de hacer otras cosas y por ello, no tendré tiempo.

Porque:  
Estaré ocupada toda la semana y sólo el fin de semana podré terminar mis pendientes.

Porque:  
Tengo que terminar el capítulo 1 de mi tesis, pues si no cumplo no me pagarán mi beca.

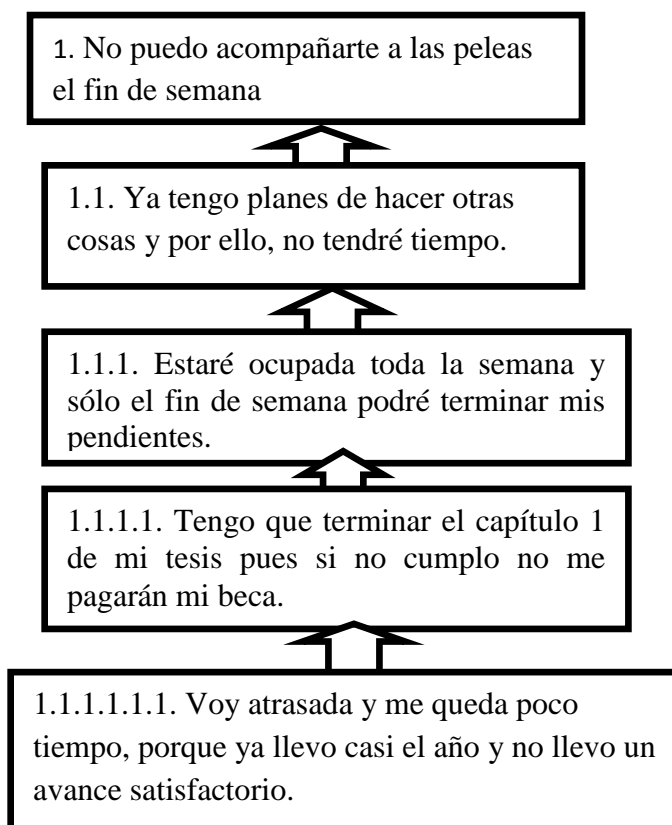
Porque:  
Voy atrasada y me queda poco tiempo, porque ya llevo casi el año y no llevo un avance satisfactorio.

Emeren nos dice que en esta defensa “el hablante anticipa que ciertas partes de la argumentación necesitan una mayor defensa y caracteriza a la estructura subordinada como

---

<sup>82</sup> Ibid. p. 71.

una cadena de razonamientos en la que la relación más débil determina la fuerza del todo, sin tener en cuenta los otros vínculos.<sup>83</sup> De forma gráfica el ejemplo anterior de la estructura subordinada queda de la siguiente manera



La numeración de la estructura *subordinada* se indica empleando puntos decimales 1.1 o 1.1' (implícitos). Si sólo se representan argumentos con cualquiera de estas numeraciones decimales no se considera que sea una estructura argumentativa subordinada. Ya que los argumentos subordinados del punto de vista están indicados sólo por dos ítems (1.1.1 o 1.1.1'), los argumentos siguientes tienen tres ítems y así sucesivamente como lo muestra el

---

<sup>83</sup> Ibid.

ejemplo. La visión global de la estructura es de series de argumentos conectados verticalmente y relacionados con flechas.

### **3.3 Complejidad de la estructura de la argumentación.**

Ya se había hablado brevemente de que las estructuras de la argumentación pueden ser de mayor o menor complejidad. En esta sección se profundizará más al respecto. La evaluación razonable de la argumentación depende de la cuidadosa identificación de la estructura argumentativa. La complejidad de la estructura depende de las objeciones a las que se refiera o que anticipe. Si los protagonistas encuentran o anticipan objeciones a ciertas partes de sus argumentos, entonces necesitan alcanzar la argumentación para defender esas partes con más argumentos todavía mediante la creación, por lo tanto, de argumentaciones *subordinadas*.<sup>84</sup> Este tipo de estructuras complejas son una combinación de varias estructuras en una argumentación debido a que el protagonista o antagonista expresaron o fueron construyendo su argumentación conforme iba avanzando el debate:

La crítica o la crítica anticipada que es considerada por la argumentación no siempre incluyen el contenido de las premisas, pero también pueden referirse a su poder justificador. El antagonista puede aceptar una premisa dada, pero aún dudar si le brinda suficiente soporte al punto de vista para tomar en cuenta tal crítica. El protagonista puede suplementar la argumentación original con otros argumentos que directamente sostienen el punto de vista; así se crea una argumentación coordinada.<sup>85</sup>

Dado lo anterior Eemeren nos explica que las objeciones del antagonista van encaminando la estrategia para ir transformando la defensa del punto de vista. La estructura original de la argumentación puede ir cambiando hasta llegar al punto en que no sea suficiente tener una estructura subordinada o coordinada, sino que se podría armar una estructura argumentativa

---

<sup>84</sup> Ibid.

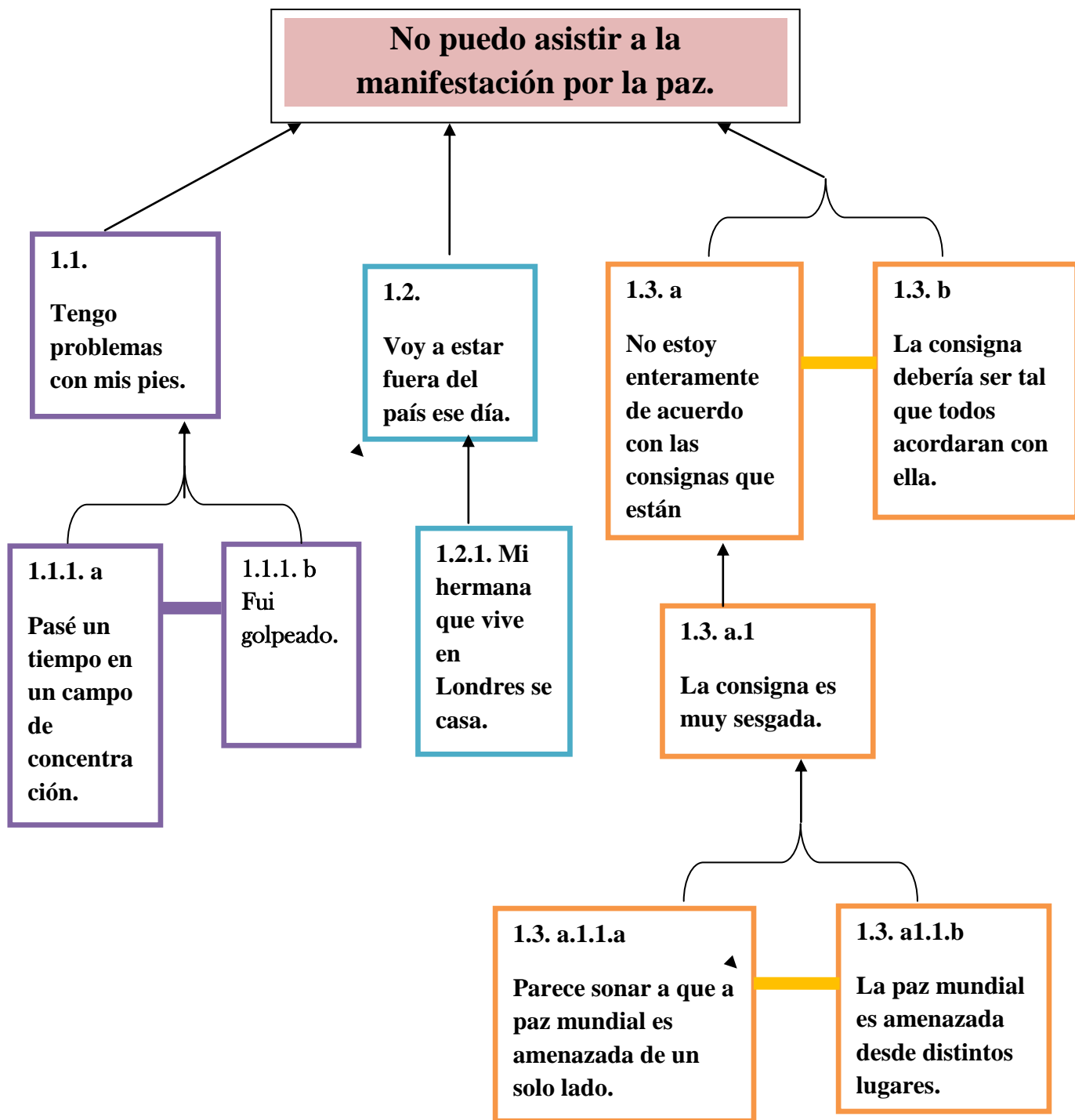
<sup>85</sup> Ibid., p. 73.

múltiple, cada una de las estructuras argumentativas usadas no dependen para sostenerse entre sí, pues cada una se sostiene por sí misma. Dentro de una defensa donde se usa estratégicamente una estructura múltiple se puede tener una estructura simple, una coordinada y subordinada).Un ejemplo es el siguiente, que tomo directamente del autor:<sup>86</sup>

---

<sup>86</sup> Ibid., p. 77.

## Argumentación de estructura compleja



### **3.4 La presentación de una argumentación compleja.**

Presenté en las secciones anteriores qué es y cuáles son los tipos de estructuras argumentativas. También presenté el proceso en que las respuestas del antagonista llevan al protagonista a ir fortaleciendo su argumentación mediante la creación de una argumentación de estructura compleja.

Es necesario recordar que, para llegar a una evaluación razonable de la argumentación, su estructura debe ser cuidadosamente identificada: ¿es única, múltiple, coordinada, subordinada o compleja? El protagonista casi nunca indica explícitamente cómo está estructurada la argumentación. Hay, sin embargo, algunas palabras y expresiones que pueden servir como indicadores de los diferentes tipos de estructuras.<sup>87</sup>

Debemos tener especial cuidado en poder identificar qué tipo de estructura es la que usa el protagonista para la evaluación de la argumentación. Pero esto no es posible porque el protagonista casi nunca deja explícito qué tipo de estructura está usando. Así que Eemeren nos ofrece algunas palabras y expresiones que podrían ayudar a identificar qué tipo de estructura argumentativa está siendo usada.

Elaboré una tabla con las expresiones que ayudan a identificar cada estructura para una mejor comprensión.

---

<sup>87</sup>Ibid., pp. 77-78.

#### Cuadro 9 subsección 3.4

<b>Indicadores de los diferentes tipos de estructuras.</b>	
<b>Múltiple.</b> <sup>88</sup>	No es necesario decir, en resumen, aparte de, por no mencionar, otra razón para eso es..., un argumento para eso es..., en primer lugar, en segundo lugar, además, incidentalmente, aparte de..., y al lado de...,
<b>Coordinada.</b> <sup>89</sup>	Además (del hecho de que), por encima de eso, y sin olvidar que, especialmente porque, más, no sólo...sino también y de manera más importante.
<b>Subordinada.</b> <sup>90</sup>	Porque, por esa razón, por lo tanto, después de todo, por eso es que, dado que, en vista de, etc.

Ya conocemos algunos indicadores de identificación de estructuras argumentativas.

Debemos saber que hay algunos indicadores que podrían causar confusión, por ejemplo:

Hay algunas expresiones para rodear un argumento complejo que tiende a ser empleado en una argumentación coordinada o subordinada: *concluyo que, esto se sigue de, en conclusión, se sigue de esto que, tomando todo esto en consideración, considerando todas las cosas creo que las justifica diciendo que, ergo*. Estas expresiones son un poco pomposas para ser empleadas como conclusión de un argumento único, y no son empleadas en una argumentación múltiple.<sup>91</sup>

Algunas expresiones adicionales que pueden causar confusión son las que son usadas para expresar o señalar argumentaciones múltiples coordinadas, por ejemplos *y, también, además y asimismo*.

---

<sup>88</sup> Ibid. pp. 78-79.

<sup>89</sup> Ibid.

<sup>90</sup> Ibid.

<sup>91</sup> Ibid., p. 79.



Terminamos de presentar qué son las estructuras argumentativas, cómo se representan (o simbolizan) cada una de ellas y los medios para identificarlas en el discurso.

Esta sección fue el último apartado correspondiente a la tercera etapa, denominada *argumentación*, del modelo [MIPA]. Continuaré en el siguiente capítulo con la presentación de la última etapa del modelo, es decir, la cuarta etapa denominada *conclusión o cierre*.

### Capítulo 3: Modelo Ideal Pragmadialéctico de la Argumentación. Presentación General [Cuarta etapa]

En este capítulo presentaré la última etapa del modelo llamada *Conclusión* o *cierre*. Divido el capítulo en dos secciones principales. La primera sección engloba cómo evaluar los argumentos únicos. La segunda sección tiene que ver con la evaluación del conjunto de la argumentación. Eemeren nos explica que con esta etapa “la discusión crítica alcanza finalmente la *fase de clausura y desenlace*, en la que se trata de determinar el resultado de la discusión.”<sup>92</sup> De manera general la cita resume el objetivo de la etapa, que es mostrar cómo se evalúa la argumentación presentada en la defensa o ataque del punto de vista que generalmente está en juego en la diferencia de opinión.

“Cuando se evalúa la argumentación, ésta primero debe examinarse con relación a las inconsistencias lógicas y pragmáticas”.<sup>93</sup> Eemeren nos dice que el primer paso para evaluar la argumentación es examinar las inconsistencias lógicas y pragmáticas de la argumentación<sup>94</sup>, hecho esto, el segundo paso es evaluar cada argumento por separado.

Luego, debe evaluarse cada argumento de forma individual para determinar si se basa en un razonamiento válido. Para hacerlo, todo elemento implícito debe hacerse explícito. Puesto que la premisa implícita usualmente es también una clave para saber qué tipo de argumento se está

---

<sup>92</sup> Eemeren, F. van y Houtlosser, P. (2004), p. 57.

<sup>93</sup> Eemeren, F. van, *et al.* (2006), p. 95. Como expondré en la parte final de este capítulo, para van Eemeren una inconsistencia lógica “se da cuando los enunciados se hacen de manera que ambos son contradictorios entre sí, de modo que ninguno de los dos puede ser verdadero” (*Op. cit.*, p. 96). La inconsistencia pragmática se da “cuando la argumentación contiene dos enunciados que, aunque no sean lógicamente inconsistentes, tienen consecuencias en el mundo real que son contradictorias” (*Ibid.*).

<sup>94</sup> It is advisable, however, not to proceed to the assessment of the individual arguments before determining whether the argumentation as a whole is consistent. En Eemeren, F. v., Grootendorst, R. y Snoeck Henkemans, F. (2002) *Argumentation. Analysis, evaluation, presentation*. NJ: Lawrence Erlbaum Associates p92

empleando, indica qué esquema argumentativo relaciona la premisa explícita con el punto de vista. Esto es provechoso cuando se evalúa la consistencia de cada argumento aislado: entonces se debe determinar si los enunciados argumentativos constitutivos son aceptables y si todas las preguntas críticas pueden ser respondidas y son relevantes para el esquema argumentativo empleado.<sup>95</sup>

Eemeren nos dice que la forma en la que se debe evaluar cada argumento es analizar si es válido, para lo cual recomienda hacer explícitos todos los elementos implícitos (sobre la forma de hacer explícitos los elementos implícitos se habló en los capítulos anteriores). El autor considera que en varias ocasiones la premisa implícita es una especie de clave para saber qué tipo de argumento se está empleando.

El siguiente paso para la evaluación individual de cada argumento es determinar si cada una de las premisas es aceptable. El tercer paso de la evaluación tiene que ver con los esquemas argumentativos usados y con las preguntas críticas son relevantes para cada esquema del argumento.

La serie de pasos que se deben seguir para evaluar la argumentación se presentarán de forma más específica en las subsecciones siguientes, comenzaré con la evaluación individual de los argumentos debido a que es la parte más extensa de la evaluación.

### **I. Consistencia de cada argumento único.**

Eemeren habla sobre la importancia de que cada argumento sea consistente: “La solidez de cada uno de estos argumentos únicos, que tratan de contribuir a la defensa de un punto de vista, se aprecia por lo que contribuyen a acrecentar la aceptabilidad del punto de vista.”<sup>96</sup>

---

<sup>95</sup> Eemeren, F. van y Houtlosser, P. (2004), p. 95.

<sup>96</sup> Ibid. p. 97.

La importancia de la consistencia de los argumentos recae en el aporte que ésta da a la argumentación en cuanto aumenta la aceptabilidad del punto de vista.

Eemeren nos explica qué requerimientos debe cumplir un argumento para que sea consistente.

Para que sea considerado sólido, un argumento debe comprender tres requerimientos: cada uno de los enunciados que conforma el argumento debe ser aceptable, el razonamiento subyacente al argumento debe ser válido y el “esquema argumentativo” empleado debe ser apropiado y empleado correctamente.<sup>97</sup>

La consistencia se da en cada argumento cuando se cumplen tres requerimientos que nos presentó Eemeren. El primero de ellos tiene que ver con que los enunciados del argumento deben ser aceptables, el segundo que el argumento debe ser válido y el tercero que el esquema argumentativo debe ser empleado de forma correcta.

### **Requisito 1: Aceptabilidad de los enunciados argumentativos.**

En esta sección veremos cómo se determina la aceptabilidad de los enunciados de cada argumento y así se dará el primer paso para evaluar los enunciados del argumento.

La aceptabilidad de los argumentos es más fácil de determinar en algunos casos que en otros. Existen declaraciones cuya aceptabilidad se puede establecer sin problema. Los ejemplos de éstas son enunciados fácticos cuya verdad puede ser verificada, por ejemplo, consultando en una enciclopedia o un trabajo de referencia, realizando un simple experimento tan sólo por una observación cuidadosa.<sup>98</sup>

Eemeren indica que hay varios tipos de enunciados y de ahí la complejidad de determinar su aceptabilidad. Es más sencillo determinar la aceptabilidad de los enunciados cuando son fácticos, pues su verdad puede ser verificada. Un ejemplo de Eemeren es: “Un palíndromo

---

<sup>97</sup> Ibid.

<sup>98</sup> Ibid.

(del griego *palin dromein*, volver o ir hacia atrás) es una palabra, número o frase que se lee igual hacia delante que hacia atrás.”<sup>99</sup> Ejemplos que apporto basados en los de Eemeren son:

- 1.- Canadá se encuentra al norte de América.
- 2.- En México cada 6 años se elige presidente.

En cuanto a los casos de la aceptabilidad de los enunciados no fácticos se resuelven de forma más fácil porque estos refieren a valores o juicios que involucran lugares comunes.

Los ejemplos de ello son tomados del autor:

1. Los padres deben cuidar a sus hijos.
2. No deberías darte por vencido en el momento en que estás por alcanzar tu objetivo.
3. Las cosas de buena calidad son siempre mejores que la chatarra.<sup>100</sup>

Hay algunos otros enunciados de otros tipos cuya aceptabilidad es muy difícil de comprobar, sobre todo si comprende asuntos complejos o si está muy relacionado a valores y normas particulares. Ejemplos tomados de la fuente del autor.

- 1.- La lectura es la mejor manera de mejorar sus recursos lingüísticos.
- 2.-El amamantamiento es preferible al empleo de la mamila.
- 3.- En muchos casos el cáncer está originado por el estrés.
- 4.- Un hombre no debería de llevar la carriola del bebé.
- 5.- Es bueno para el niño si la madre trabaja.
- 6.- No es bueno para el niño que la madre trabaje.<sup>101</sup>

En estos casos, si los enunciados no son sostenidos por argumentos adicionales entonces la totalidad de la argumentación que las sostiene no podrá ser aceptada como una defensa o refutación adecuada. Según el autor, “al evaluar la argumentación, se debe prestar atención especial a los enunciados que no están apoyados por una argumentación adicional”<sup>102</sup>; si no

---

<sup>99</sup> Ibid.

<sup>100</sup> Ibid., p. 98.

<sup>101</sup> Ibid.

<sup>102</sup> Ibid.

es el caso Eemeren dice que entonces puede pasar que la audiencia acepte los enunciados sin más apoyo por medio de convenciones.

### **Requisito 2: La validez de un razonamiento.**

Una vez que se evalúa la aceptabilidad de los enunciados de cada argumento, correspondiente al primer requisito que debe cubrir un argumento consistente dentro de la evaluación de la argumentación de la última etapa del [MIPA], pasamos a conocer en qué consiste que un argumento sea válido.

Según Ángel Nepomuceno en el *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*,<sup>103</sup> la definición de validez consiste en lo siguiente.

El término suele usarse tanto para la calificación de un **argumento** como al referirnos a una proposición de determinadas características. Decimos de un argumento, formado por el par **'premisas/conclusión'**, por tanto también de una **inferencia** o **argumentación**, que es válido si la verdad de la conclusión se sigue de la **verdad** de las premisas.<sup>104</sup>

La validez de un argumento consiste en que la verdad de la conclusión se infiere de la verdad de las premisas. Al respecto Eemeren nos dice que un argumento único puede ser considerado consistente solamente si el razonamiento subyacente es lógicamente válido o puede hacerse válido. Si el razonamiento subyacente es lógicamente inválido, entonces el argumento no es una defensa o refutación aceptable.<sup>105</sup> Lo anterior convierte a Eemeren en un deductivista lo cual no es una posición poco frecuente en los lógicos informales. El autor nos señala que el argumento no puede ser sólido es inválido o sus premisas no son

---

<sup>103</sup> Nepomuceno, Á. (2011). "Validez", en Vega, L. y Olmos P. (2011) *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*, Madrid: Trotta, pp. 625-627.

<sup>104</sup> *Op. cit.*, p. 625.

<sup>105</sup> Eemeren, F. van, *et al.* (2006), p. 98.

aceptables. Es posible reconstruir un argumento inválido para obtener uno válido expresando premisas implícitas o añadiendo premisas. Eemeren aclara que sólo hay un caso en el cual no es posible que el argumento único se reconstruya como válido:

Hay sólo una situación en la cual un argumento único no puede reconstruirse como basado en un razonamiento válido, y esa es la situación que se da si el razonamiento inválido es propuesto de manera explícita.<sup>106</sup>

La forma de reconstruir el razonamiento inválido para obtener uno válido comúnmente ocurre cuando el argumento está incompleto, o hay premisas implícitas tal como nos dice Eemeren: “Un razonamiento incompleto casi siempre puede ser completado de una manera que lo vuelva válido lógicamente. Si se ha dejado una premisa implícita, la solución debe simplemente agregar al argumento la apropiada fórmula “si...entonces...”<sup>107</sup>. Para precisar, el Dr. Hubert Marraud me explicó que Eemeren en otras obras le llama a lo anterior el mínimo lógico. Éste es un ejemplo de la cita anterior y consiste en un condicional cuyo antecedente es la conjunción de las premisas explícitas y cuyo consecuente es la conclusión Pero, cuando el argumento es inválido de forma explícita entonces el resultado queda forzado y no se podrá reconstruir el razonamiento como se verá en el ejemplo que aporta Eemeren:

- 1.- Si hay un Dios, entonces tendré un bebé sano.
- 2.- Dios no existe,
- por lo tanto*, 3.- no tendré un bebé sano.<sup>108</sup>

El autor menciona respecto a este ejemplo que es un razonamiento inválido que no sigue las formas lógicas conocidas como el *modus ponens* y *modus tollens* –de hecho, es una falacia

---

<sup>106</sup> Ibid.

<sup>107</sup> Ibid. pp. 98-99.

<sup>108</sup> Ibid. p.98.

de negación del antecedente. Razonar siguiendo la forma del *modus ponens* o de un *modus tollens* es válido, sin importar el contenido específico de las premisas. Lo que importa es que “no debe haber desviación de la forma apropiada, como se advierte en el ejemplo referido de “la existencia de Dios.”<sup>109</sup>.

### **Requisito 3: Uso de esquemas argumentativos**

Antes de presentar el uso de esquemas argumentativos como tercer requisito de la evaluación de Eemeren, presentaré qué son los esquemas argumentativos basándome en la definición propuesta por Luis Vega en el *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*<sup>110</sup>:

En un sentido más específico, los esquemas argumentativos son patrones de razonamientos que permiten identificar y evaluar pautas comunes y estereotipadas de argumentación en el discurso cotidiano.<sup>111</sup>

Entonces un esquema argumentativo es un patrón de razonamientos que hacen posible la evaluación de argumentos en general. La consistencia de la argumentación de un argumento único se determina revisando que cada argumento esté basado en un esquema argumentativo correcto y que ciertas preguntas críticas propuestas por van Eemeren para cada esquema sean contestadas adecuadamente.

El hecho de que una argumentación única se base en un razonamiento válido no garantiza necesariamente que el argumento sea concluyente para una defensa o refutación. La validez de la argumentación también depende de cómo se emplea uno de los esquemas posibles de argumentación. Por medio del *esquema argumentativo*, los argumentos y el punto de vista defendido se relacionan de una manera específica, que puede o no hacerse correctamente.<sup>112</sup>

---

<sup>109</sup> Ibid., p. 99.

<sup>110</sup> Vega, L. (2011) “Esquema Argumentativo”, en Vega, L. y Olmos, P. *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*. Madrid: Trotta, pp. 233-236.

<sup>111</sup> *Op. cit.*, p. 233.

<sup>112</sup> Eemeren, F. van, *et al.* (2006), p. 99.



Para Eemeren el que un argumento único sea válido no garantiza que sea concluyente. También afirma que no es suficiente que sus premisas sean aceptables o sólo que el argumento ejemplifique un esquema argumentativo y sea usado de forma correcta o no; se tiene que cumplir con los tres requisitos estipulados para decir que un argumento único es consistente.

Eemeren habla sobre la relación que existe sobre los temas que se han presentado en los capítulos anteriores (los argumentos y el punto de vista) y su relación con los esquemas argumentativos.

Hay tres categorías principales de *esquemas argumentativos*, que identifican tres tipos diferentes de argumentación. Para cada tipo de argumentación hay una relación particular entre la argumentación y el punto de vista.<sup>113</sup>

Eemeren adelanta que hay tres tipos principales de esquemas argumentativos atendiendo a tres tipos de argumentos de una relación específica entre la argumentación y el punto de vista, lo cual se explica de forma general mediante los siguientes argumentos. Algunos de los ejemplos son extraídos directos de la fuente y otros basados en ella.

1. Sandra es una mujer verdadera.

1.1. Sandra es madre.

(1.1') (El ser madre es característico de una mujer verdadera.)

2. Un sorteo para entrar a una universidad es un absurdo.

2.1 Un sorteo tampoco se emplea para determinar quién puede participar en los juegos olímpicos.

(2.1') (En las universidades se aplican los mismos estándares que en los deportes.)<sup>114</sup>

3. El tirón en la pierna derecha de Andrea se irá rápido.

3.1 Acaba de tomar desinflamantes y está recibiendo un masaje en la pierna.

(3.1') (Los desinflamantes y el masaje hacen que los tirones desaparezcan.)

---

<sup>113</sup> Ibid.

<sup>114</sup> Ibid. p. 100.

Cada uno de estos ejemplos representa un tipo de argumentación. En el primer ejemplo el argumento se basan en que una cosa (ser madre) es un síntoma de otra cosa (ser mujer verdadera). En El segundo ejemplo hace una analogía entre una cosa (los deportes) y otra (las universidades). En el tercer ejemplo la parte del argumento “tomar desinflamatorios en combinación de un masaje”, se presenta como la causa de otra: “la desaparición del tirón en la pierna”. Por medio de estos tres ejemplos nos acercamos de manera general a conocer los tipos de argumentaciones que nos llevan a identificar los diferentes esquemas argumentativos. La primera de las argumentaciones es sintomática, la segunda es por analogía y la tercera es causal.

Para cada tipo de argumentaciones se aplican diferentes criterios de validez. Para determinar si un argumento dado resuelve los criterios relevantes a este tipo de argumentación, deben formularse algunas preguntas críticas. Para realizar una evaluación adecuada, es esencial distinguir cuidadosamente los principales tipos de argumentación y formularse un conjunto crítico de preguntas.<sup>115</sup>

Identificar si el argumento pertenece a una argumentación del tipo sintomática, causal o analógica no es suficiente. Pues para que el argumento sea evaluado, se necesita considerar y adicionar algunos aspectos mediante las preguntas críticas que hay para cada argumentación.

Eemeren nos dice que cada una de las argumentaciones tiene distintos criterios relevantes para su solidez. Uno de los criterios que Eemeren menciona al final de la cita es que para que la evaluación se realice adecuadamente se debe distinguir cuidadosamente los tipos de argumentación de cada argumento y formular un conjunto de preguntas críticas para cada una de las argumentaciones. Lo anterior quedará más claro en la presentación individual de cada una de las argumentaciones y de sus esquemas correspondientes.

---

<sup>115</sup> Ibid.

En la siguiente sección presento los tres tipos de esquema argumentativo con las preguntas críticas que le corresponden a cada esquema.

### **3.1 Tipos de esquemas argumentativos.**

- **Argumentación basada en una relación sintomática.**

En este apartado conoceremos en qué consiste la argumentación basada en una relación sintomática y conoceremos el esquema que corresponde a este tipo de argumentación. Se presentarán los diferentes criterios con los que ésta debe cumplir para que se evalúen de forma correcta cada argumento.

En la argumentación basada en una relación sintomática, un punto de vista es defendido citando en la discusión cierto signo, síntoma o marca distintiva, de cuál es la conclusión del punto de vista. Sobre la base de esta relación de concomitancia, el hablante concluye que el punto de vista debe ser aceptado:<sup>116</sup>

La característica que tiene la argumentación basada en una relación sintomática es que el punto de vista es justificado citando en la discusión una característica típica que indica cuál es la conclusión. Eemeren nos dice que la relación necesaria entre el signo, síntoma o marca distintiva y la conclusión hace que el hablante concluya que el punto de vista debe ser aceptado (argumento basado en una relación sintomática). Eemeren nos da un ejemplo de cómo identificar si a un argumento le corresponde este esquema argumentativo:

Jorge es un profesor experimentado, porque emplea verdaderamente muy poco tiempo para la preparación de sus clases. (Y el poco tiempo empleado para la preparación de las clases es una característica de los profesores experimentados.)<sup>117</sup>

Este ejemplo cumple con la relación sintomática entre el síntoma y la conclusión del punto de vista, es decir las premisas son síntoma de la conclusión.

---

<sup>116</sup> Ibid.

<sup>117</sup> Ibid., pp. 100-101.

Si el rasgo mencionado en el argumento se presenta como típico de cierto grupo, como característica de cierta situación o como una calidad inherente de cierta personalidad, en todos los casos la defensa emplea un esquema argumentativo, que se basa en una relación sintomática.<sup>118</sup>

Emeren nos explica en su ejemplo que el hecho de que Jorge pase poco tiempo preparando clase se ofrece como un signo de su experiencia docente: “La premisa no explicitada supuestamente hace más claro que la relación (...) es una la relación de concomitancia: ‘el poco tiempo empleado en la preparación de las clases es característico de los profesores experimentados.’<sup>119</sup>” El autor nos explica que el ejemplo sí cumple con los requisitos que debería tener una argumentación basada en una relación sintomática, explica de manera clara el síntoma que indica la conclusión y la relación de concomitancia entre el síntoma y la conclusión mediante la premisa explícita. Hasta ahora tenemos un ejemplo de cómo identificar este tipo de argumentación pero no sabemos aún cómo evaluar si cumple de forma correcta.

En la evaluación de la argumentación para el punto de vista según en el cual Jorge es un profesor experimentado, no sólo debe ser establecido si es de hecho verdad que Jorge emplea poco tiempo para la preparación de sus clases, sino también si la relación sintomática es tan fuerte como se sugiere.<sup>120</sup>

Al principio se mencionó que un argumento único para ser evaluado debe pertenecer a uno de los esquemas argumentativos y que además éste sea usado de forma correcta. Para que esto suceda se debe demostrar que la relación de concomitancia sea una relación fuerte entre el síntoma y el punto de vista de la conclusión. Para que eso sea posible se debe evaluar si el argumento resuelve los criterios relevantes a este tipo de argumentación

---

<sup>118</sup> Ibid., p. 101.

<sup>119</sup> Ibid.

<sup>120</sup> Ibid.

mediante la formulación de preguntas críticas. Eemeren plantea algunas preguntas críticas para evaluar si la relación de concomitancia es tan fuerte y si el argumento cumple criterios relevantes al menos para este esquema. Ejemplos de preguntas críticas en este caso son:

- ¿Los profesores experimentados son los únicos profesores que usan poco tiempo para la preparación de sus clases? O ¿no hay otro tipo de profesores que emplean poco tiempo de preparación para sus clases?
- ¿No existen también muchos profesores con mucha experiencia que a su vez tienen que dedicar tiempo para preparar su clase?<sup>121</sup>

Si se puede mostrar que la relación de concomitancia es fuerte porque responde de forma aceptable las preguntas críticas plantadas anteriormente, entonces el argumento cumple con el esquema argumentativo de la argumentación basada en una relación sintomática.

El esquema argumentativo correspondiente al ejemplo sobre relación sintomática queda de la siguiente manera:

	Y es una verdad de X
Porque:	Z es una verdad de X
Y:	Z es sintomático de Y

El esquema presenta las preguntas críticas que todo argumento debe tener cuando se trata de una argumentación basada en una relación sintomática. En general, debe contestar las siguientes preguntas guía: “¿No hay también otro no Y que tiene la característica de Z? ¿No hay también otro Y que no tiene la característica de Z?”<sup>122</sup> Si las respuestas a estas

---

<sup>121</sup>Cf. *ibid.* p. 101.

<sup>122</sup> *Ibid.*, pp. 101-102.

preguntas debilitan de alguna forma la relación de concomitancia del argumento que presuntamente está basado en una relación sintomática, entonces el esquema no fue usado correctamente.

Eemeren hace algunas declaraciones adicionales sobre el tema: “hay que hacer notar que la misma relación de concomitancia también se puede utilizar en la dirección opuesta, mencionando el síntoma en el punto de vista más que en el argumento.”<sup>123</sup> Otro dato importante que aporta Eemeren a este punto es que “la argumentación basada en una relación sintomática puede darse de diferentes maneras”, como cuando se argumenta dando un ejemplo, “se hace la generalización o se introduce una regla y se presenta un número de casos separados como indicativos de algo más general.”<sup>124</sup> Se pueden presentar casos que son parte de la argumentación basada en una relación sintomática como algún carácter típico, ciertos fenómenos o conductas de un grupo. Estas variaciones también tienen que cumplir con los mismos criterios: se tiene que identificar si presentan la relación de concomitancia, ver si ésta es tan fuerte como para contestar las preguntas críticas, ver si cumple con la estructura del esquema. En algunos casos se debe agregar como premisa implícita una generalización o introducir una regla, además de presentar varios casos por separado que justifiquen su generalidad.

- **Argumentación basada en una relación de analogía.**

En segundo lugar la relación entre las premisas y la conclusión puede estar basada en una relación de analogía. En esta sección se presentará en qué consiste, cuáles son las preguntas críticas que debe contestar y cuál es el esquema que debe cumplir el argumento. En este tipo de argumentación “un punto de vista es defendido demostrando que algo mencionado

---

<sup>123</sup> Ibid. p. 102.

<sup>124</sup> Ibid.

en el punto de vista es similar a algo que se cita en la argumentación” y sobre esa base el punto de vista debería ser aceptado. Ejemplo: “No es en absoluto necesario darle a Gustavo cien pesos de asignación mensual, porque su hermano siempre tuvo apenas cincuenta por mes. (Y un hermano debe ser tratado igual que el otro).”<sup>125</sup>

La característica que tiene este tipo de argumentación es que el punto de vista es defendido mediante una analogía entre algo que se dice en el punto de vista y algo que se cita en la argumentación. Para justificar que a Gustavo hay que darle la misma cantidad que a su hermano, “la referencia implícita se hace respecto de la comparación entre los dos hermanos y, por lo tanto, a los derechos iguales que ambos tienen respecto de una asignación mensual. La premisa explicitada establece claramente una relación analógica entre la argumentación y el punto de vista.”<sup>126</sup> Al igual que en la sección pasada la presentación va por pasos, el primer paso es saber en qué consiste la argumentación, el segundo paso es saber identificarla. Para ello, Eemeren nos da un ejemplo. El paso siguiente previo a la presentación de las preguntas críticas y el esquema es el de evaluar el ejemplo: hacer ver que tal como está el ejemplo en el discurso no se le puede asignar la propiedad de ser un argumento basado en una relación analógica hasta que no se muestre que la relación es tan fuerte que pasará la evaluación.

Ahora pasemos a la evaluación del ejemplo: “Para evaluar la consistencia de la argumentación desde el punto de vista que sostiene que no es necesario dar a Gustavo cien pesos de asignación

---

<sup>125</sup> Ibid., p. 103.

<sup>126</sup> Ibid.

mensual, debe determinarse si los casos que se comparan son en verdad comparables.”<sup>127</sup> La

objección que surge ante este ejemplo es:

¿No hay ninguna diferencia significativa, entre los casos que se ponen en relación, que pudiera invalidar la comparación? Por ejemplo, las opiniones acerca de cuál es una asignación razonable para un chico pueden haber cambiado en determinados momentos y circunstancias. Si es así, una comparación diferente, por ejemplo con otros chicos de la misma edad, puede ser más apropiada que una comparación entre hermanos.<sup>128</sup>

Para la evaluación se debe primero determinar que los casos que se comparan son verdaderamente comparables. La cita anterior presenta una pregunta crítica correspondiente al ejemplo. Gracias a la pregunta crítica podemos ver que el ejemplo representa una forma incorrecta de hacer una argumentación por analogía, pues la argumentación no está basada en una analogía relevante.

El esquema argumentativo basado en una relación de analogía debe contestar la siguiente pregunta: ¿Hay diferencias significativas entre Z y X? Esas diferencias

[...] se pueden señalar en dos sentidos: concluyendo que Z tiene cierta característica que X no tiene o viceversa. Ambas formas de crítica tienen serias cargas porque basando la argumentación en una relación de analogía se supone que X y Z comparten *todas* las características relevantes del argumento.<sup>129</sup>

Ésta es la guía principal para evaluar si los argumentos son verdaderamente o no una argumentación basada en una analogía.

El esquema que debe cumplir una argumentación basada en relación analógica es el siguiente.

---

<sup>127</sup> Ibid.

<sup>128</sup> Ibid.

<sup>129</sup> Ibid., p.104.



	Y es verdad de X
Porque:	Y es verdad de Z
Y:	Z es comparable a X

Eemeren sintetiza hace una síntesis de cómo identificar que la analogía sea relevante y corresponda de forma correcta a este tipo de argumentación.

En síntesis, sólo si una comparación se formula entre la forma en la que los diferentes asuntos se relacionan en un área y la forma en la que los asuntos se relacionan en áreas completamente diferentes –de manera que la comparación que se realiza es una comparación figurativa –, la analogía es auténtica en un sentido estricto.<sup>130</sup>

En la cita anterior Eemeren explica que no cualquier comparación es aceptada en este tipo de argumentación, tiene que ser una comparación figurativa donde los asuntos se relacionan en diferentes formas y en distintas áreas, sólo así la analogía es auténtica de forma estricta.

En cuanto a una comparación literal<sup>131</sup> sucede lo contrario porque cuando se evalúa una comparación figurativa, no tiene sentido preguntarse si las propiedades concretas comparadas son similares aunque provengan de diversos dominios. La comparación sería deficiente, por eso es que las comparaciones literales se descartan.

- **Argumentación basada en una relación causal.**

El último esquema a presentar es la argumentación basada en una relación causal. En esta ocasión el ejemplo a evaluar yo lo propongo. Este tipo de argumentación también cuenta con la misma mecánica de presentación que la de las dos anteriores. Primero debemos saber

---

<sup>130</sup> Ibid.

<sup>131</sup> Ibid.

en qué consiste el tipo de argumentación, el paso número dos es dar un ejemplo que nos oriente a identificar el tipo de argumentación. Después, se relaciona la definición de la argumentación basada en la relación causal para luego comenzar la evaluación. Debemos cerciorarnos de que la relación causal sea fuerte y las preguntas críticas sean contestadas, para determinar si se ajusta al esquema general de este tipo de argumentación.

Daremos el primer paso, conoceremos en qué consiste la argumentación basada en una relación causal:

En la argumentación basada en una relación causal, un punto de vista es defendido mediante una conexión causal entre el argumento y el punto de vista, de modo que el punto de vista, dado el argumento, debería ser aceptado a partir del reconocimiento de esa conexión.<sup>132</sup>

Ejemplo: Daniela debe tener artritis porque todo el tiempo agarra cosas calientes y frías cuando cocina. (Y agarrar cosas calientes y frías cuando se cocina aumenta la probabilidad de adquirir artritis).

Segundo paso: verificar que el ejemplo nos oriente a identificar el tipo de argumentación y por supuesto esté relacionado con la definición de una argumentación basada en la relación causal. Como hace evidente el ejemplo, hay que revisar si el argumento presenta algo como causa o efecto de lo que es mencionado en el punto de vista, como los medios destinados a una finalidad o como una acción con cierto efecto. Para todos los casos de este tipo la defensa emplea un esquema argumentativo basado en una relación causal.

Para evaluar si esta argumentación es concluyente el análisis debe verificar si el agarrar cosas frías y calientes cuando se cocina lleva a adquirir artritis. Quizá las dos cosas no están relacionadas, o bajo ciertas condiciones el resultado predicho no ocurre. Tal vez las manos de Daniela son tan fuertes que tomar cosas frías y calientes mientras cocina no las dañan.

---

<sup>132</sup> Ibid.

Entonces, la clave para la evaluación es verificar muy bien si la causa realmente provoca que el efecto ocurra sin ser provocado por causas ajenas. También hay que notar lo siguiente: “Del mismo modo como en una argumentación basada en una relación sintomática, la argumentación causal también puede hacerse en orden inverso, de manera que el argumento hace mención al efecto y al punto de vista como causa.”<sup>133</sup> En este caso el ejemplo que propuse quedaría así:

Daniela todo el tiempo agarra cosas calientes y frías cuando cocina (y agarrar cosas calientes y frías cuando se cocina aumenta la probabilidad de adquirir artritis.) Por lo tanto Daniela existe una alta probabilidad de que ella tenga artritis.

La pregunta más crítica e importante al esquema es: ¿Siempre Z conduce a Y? Ya en el párrafo anterior se habla sobre lo importante de verificar que la causa que se menciona lleve al efecto.

El esquema que debe cumplir una argumentación basada en una relación causal es el siguiente.

	Y es una verdad de X.
Porque:	Z es una verdad de X.
Y:	Z conduce a Y

Emeren dentro de la caracterización de los esquemas argumentativos, menciona que el esquema argumentativo causal puede ser de varios tipos. Entre ellos está el esquema argumentativo basado en una relación pragmática. El autor considera importante conocerlo debido a que es muy común encontrarlo. Para finalizar la presentación del requisito 3: el

---

<sup>133</sup> Ibid. p. 105.

uso esquemas argumentativos, mencionaré brevemente en qué consiste el esquema argumentativo basado en una relación pragmática según el autor.

- **Argumentación basada en una relación pragmática.**

La argumentación pragmática también conocidos como argumentos *ad consequentiam* es un subtipo de la argumentación basada en una relación causal. En la argumentación pragmática “el argumento se refiere a un efecto de lo que se menciona en el punto de vista”, lo cual “se da cuando un punto de vista recomienda un cierto curso de acción y el argumento consiste en el resumen de las consecuencias favorables de adoptar esa línea de conducta”.<sup>134</sup> Mi ejemplo sobre este subtipo de argumentación es: “La gente debería de captar el agua de las lluvias, porque es una buena manera de usar esa agua limpia que se desperdicia al caer en otras cosas de uso común (pues el agua de manantial es escasa y hay que buscar otras fuentes para no explotar la que tenemos).”

La argumentación pragmática también es usada para desaconsejar una línea de acción: “La gente no debería de captar el agua de las lluvias, porque se crearían problemas a la salud (pues almacenarla traería más problemas como infecciones o criadero de moscos.)”

Al igual que en la argumentación basada en la relación causal, cuando se evalúa la argumentación pragmática hay que determinar si las consecuencias mencionadas en la argumentación son sin duda favorables o desfavorables.

Ahora sabemos en qué consiste la evaluación de la consistencia de cada argumento perteneciente al compendio de la argumentación. Esta etapa (cierre o conclusión) tiene la finalidad de evaluar la argumentación presentada en la defensa o ataque de un punto de

---

<sup>134</sup> Ibid.

vista por un protagonista o antagonista, de esta manera se definirá de qué lado se presentó la argumentación más consistente. Se presentó sólo una parte de la evaluación, la correspondiente a la evaluación de argumentos individuales. En el siguiente segmento se mostrará en qué consiste evaluar la consistencia del compendio de la argumentación.

Eemeren nos explica que:

El discurso argumentativo puede ser defectuoso en varios sentidos. Puede haber contradicciones en la argumentación como un todo y los argumentos individuales pueden ser inaceptables o erróneos. Para evaluar la solidez de la argumentación y determinar si el punto de vista ha sido defendido de manera concluyente, primero se deben examinar tales debilidades.<sup>135</sup>

Entonces, es necesario evaluar la solidez de la totalidad de la argumentación debido a que el discurso argumentativo puede presentar varios problemas que generan contradicciones. Para ello es importante localizar las inconsistencias en la totalidad de la argumentación. Parte de hacer una evaluación de la solidez de la argumentación es examinar si tiene esas debilidades del discurso argumentativo y así saber si se ha defendido el punto de vista de forma concluyente:

La evaluación de la argumentación debería basarse en un análisis sólido. La falta de aceptación de una parte de una argumentación múltiple, por ejemplo, tiene consecuencias bastante diferentes acerca del juicio global de la falta de aceptación de una parte de una argumentación coordinada o subordinada. En el caso de la argumentación subordinada, un vínculo débil en la cadena de argumentos socava la fortaleza del conjunto. En el caso de la argumentación coordinada, el resultado es que la defensa global también se ve debilitada. En el caso de la argumentación múltiple, el resto de la defensa se mantiene, de manera que hay suficientes posibilidades de que ésta sea concluyente.<sup>136</sup>

La cita anterior presenta un amplio panorama de las causas por las que las argumentaciones puedan no ser concluyentes. Motivo por el cual debe hacerse una evaluación de su solidez, analizando cada uno de los argumentos. También la cita nos menciona el tipo de

---

<sup>135</sup> Ibid. p. 95.

<sup>136</sup> Ibid.

debilidades o errores en el discurso y cómo afecta esto a las diferentes estructuras argumentativas.

## II. Consistencia argumentativa.

En esta sección se da el primer paso que Eemeren recomendó para evaluar la argumentación, el cual consiste en cerciorarse que en la argumentación no haya inconsistencias lógicas y pragmáticas. Yo no consideré el orden que el autor propuso, pues considero importante evaluar la solidez de cada argumento como primer paso. En resumen, en este apartado conoceremos cuándo una argumentación es consistente, qué es una inconsistencia lógica y una inconsistencia pragmática.

Para evaluar la solidez de la argumentación, todo el complejo de la argumentación debe separarse en argumentos individuales, cada uno de los cuales debe evaluarse. Es recomendable, sin embargo, no proceder a la evaluación de los argumentos individuales antes de determinar si la argumentación como un todo es consistente.<sup>137</sup>

El método a seguir para saber si la argumentación es consistente o no es identificar si existen inconsistencias lógicas e inconsistencias pragmáticas; de no haberlas, la argumentación es consistente. La evaluación individual de los argumentos ya fue presentada en secciones anteriores del capítulo.

¿Qué tipos de inconsistencias hay que identificar? Eemeren señala:

Las inconsistencias en el discurso argumentativo son de dos tipos: lógicas o pragmáticas. Una *inconsistencia lógica* se da cuando los enunciados se hacen de manera que ambos son contradictorios entre sí, de modo que ninguno de los dos puede ser verdadero. (...) Cuando la argumentación contiene dos enunciados que, aunque no sean lógicamente inconsistentes, tiene consecuencias en el mundo real que son contradictorias, se llama *inconsistencia pragmática*.<sup>138</sup>

Un ejemplo muy claro que da Eemeren sobre las inconsistencias pragmáticas es el siguiente:

---

<sup>137</sup> Ibid. pp. 95-96.

<sup>138</sup> Ibid. p. 96.

La promesa “Te llevaré en auto” no contradice en un estricto sentido lógico el enunciado “No sé manejar”, pero en la conversación cotidiana es inaceptable que tal promesa sea seguida de un enunciado de ese tipo. La formulación de la promesa no es consistente con el enunciado.<sup>139</sup>

No explica Eemeren de forma profunda las inconsistencias lógicas porque asume que es un tema conocido. Me parece que todo filósofo tiene noción de a qué se refiere pues su formación básica lo permite.

Hasta aquí termina la presentación del último requisito que debe tener la evaluación de la argumentación del modelo ideal pragmatialéctico de la argumentación, en su etapa de cierre o clausura, la cual trata de determinar el resultado de la discusión mediante la evaluación de la argumentación, es decir, decidir a favor de quién se determina el resultado, si del protagonista o el antagonista. El resultado queda a favor de quien haya expresado su defensa de forma consistente.

Para evaluar la consistencia de la argumentación se siguen básicamente dos pasos:

**1.- Comprobar la consistencia de todo el complejo de la argumentación**, que consiste en cerciorarse de que no haya inconsistencias lógicas y pragmáticas.

**2.- Evaluar la solidez de cada argumento individual**, para lo cual se deben cumplir tres requisitos:

- Que las oraciones que componen el argumento sean aceptables.
- Que el argumento sea válido o se pueda hacer válido (el único caso donde no se permite reconstruir el argumento para sea válido es cuando el argumento sea explícitamente inválido.)

---

<sup>139</sup> Ibid.

- Que el argumento use de forma correcta algún esquema argumentativo, ya sea basado en una relación sintomática, analógica o causal (o pragmática).

Si cumple con estos requisitos generales y particulares la argumentación presentada por el protagonista o antagonista, la solución de la diferencia de opinión se dará a favor del que exponga su argumentación de forma consistente.

Los elementos de [MIPA] que usaré para la propuesta didáctica serán los requisitos que se deben cumplir para la evaluación de la argumentación es decir, los que permiten saber cuándo un argumento de forma individual es consistente y si el compendio de la argumentación es consistente.

Con lo anterior concluyo el capítulo 3 de conclusión o cierre. La última parte de la presentación general de la reconstrucción que hice del MIPA de Frans van Eemeren a lo largo de los tres capítulos donde se presentaron las cuatro etapas del MIPA.

De cada una de las etapas tomé algunos elementos los que me parecen pertinentes para fusionarlos con la teoría del pensamiento crítico y así articular la propuesta didáctica que cumpla con el objetivo de ser una buena herramienta didáctica para la enseñanza de la argumentación. Ésta se elaborará en el capítulo 4.

Respecto a los elementos pertinentes que mencioné, los elegidos de este capítulo son:

- Saber identificar inconsistencias lógicas y pragmáticas dentro de un discurso argumentativo.
- Evaluar la validez de cada uno de los argumentos.
- Determinar si las premisas de cada argumento son aceptables.
- Conocer e identificar los esquemas argumentativos y las preguntas relevantes de cada uno de ellos en el discurso argumentativo.



- Es importante saber formular las preguntas para cada caso concreto (esquema) que se está considerando.

## **Capítulo 4: Propuesta didáctica de MIPA**

### **Macro Estrategia Didáctica de la Argumentación**

El objetivo del capítulo es presentar una estrategia didáctica para el Modelo Ideal Pragmadialéctico de la Argumentación [MIPA]. La estrategia didáctica estará basada en el pensamiento crítico. Divido el capítulo en seis secciones. En la sección I: Ángulos del pensamiento crítico, se presentan las características que permiten fundamentar al MIPA de Frans van Eemeren como una estrategia desarrollada en el pensamiento crítico para la didáctica de la argumentación. En la sección II: Teoría de la argumentación y la sección III: Eemeren y su noción de Argumentación ubico al MIPA dentro de los estudios actuales de la argumentación. En la sección IV: Actitudes de una persona crítica relaciono las habilidades y actitudes de una persona crítica con los elementos y el código del buen proceder argumentativo del MIPA y en la sección V: Modelo Col y Triángulos de competencia establezco la relación de los elementos elegidos de la construcción del MIPA, con el modelo Col y los triángulos de competencia de Ariel Campirán finalmente en la sección VI: presento la bitácora OP de Ariel Campirán en relación con MEDA y un ejemplo de la fusión de estas estrategias.

#### **Sección I. Ángulos del pensamiento crítico.**

Comenzaré explicando bajo cuál perspectiva del pensamiento crítico orientaré la estructura didáctica para el MIPA a la que llamaré Macro Estrategia Didáctica de la Argumentación [MEDA], para ello me basé en el trabajo de Jacques Boisvert quien presenta una serie de elementos esenciales que definen al pensamiento crítico en su libro *La Formación del*

*Pensamiento Crítico, Teoría y Práctica*<sup>140</sup>. Boisvert presenta todos los elementos que definen el pensamiento crítico los cuales son un conjunto de habilidades y actitudes que las personas o para los estudiantes que deseen al PC como guía en cada aspecto de su vida. En la introducción de su libro describe la importancia del conjunto de habilidades y actitudes, elementos que forman parte de los esenciales para formar la definición de qué es el pensamiento crítico. El autor nos dice que si se reflexiona sobre las necesidades de formar el pensamiento crítico es necesario revisar todos los elementos esenciales que definen al pensamiento crítico.

Boisvert nos dice que presentar los elementos esenciales de la definición de PC implica reflexionar sobre las razones subyacentes a la necesidad de formar el pensamiento crítico. El énfasis en la necesidad de formar el PC en términos de habilidades y actitudes es lo que lleva a considerar que es el marco apropiado para MEDA, pues desde mi punto de vista el mismo ejercicio de MEDA genera un PC en los términos mencionados. El autor en cuestión también nos dice que para dar una definición aproximada de PC se debe comprender desde tres ángulos [que son] complementarios: “como una estrategia de pensamiento, como una investigación y como un proceso”<sup>141</sup>. El primer ángulo del PC como estrategia del pensamiento fue tomado del trabajo de Romano (1995)<sup>142</sup>. Boisvert resume esta postura el pensamiento crítico se considera una estrategia de pensamiento que coordina varias

---

<sup>140</sup> Boisvert, J. (2004). *La Formación del Pensamiento Crítico. Teoría y Práctica*. Tr. Ricardo Rubio. México: Fondo de Cultura Económica.

<sup>141</sup> Boisvert, J, *et al.* (2004), p. 17

<sup>142</sup> Romano, Guy, “Comment favoriser le développement des habiletés de pensée chez les élèves”, en Jean-Pierre Goulet (comp.), *Enseigner au collégial*, Association québécoise de pédagogie collégiale, Montréal, 1995, pp. 289-298

operaciones<sup>143</sup>. La importancia de esta postura radica en primer lugar en una clasificación de habilidades, y en segundo lugar PC como habilidad que permite coordinar las primeras es decir, no es suficiente tener un conjunto de habilidades que incluso pueden ser pertinentes sino que además es necesario tener algo así como una meta-habilidad que permita estratégicamente ordenar las habilidades para mejorar los resultados.

Romano distingue tres tipos de habilidades que se conectan entre sí. “Las habilidades básicas, estrategias de pensamiento (en particular las del pensamiento crítico) y habilidades metacognitivas”<sup>144</sup>. Las primeras constituyen la base de los procesos del pensamiento que son relativas a la información y están en el rango de habilidades de coordinación. El segundo tipo de habilidades son las estrategias de pensamiento, ejemplo de ellas las del pensamiento crítico y se representan conjuntos de operaciones que se efectúan en secuencia, resolución de problemas, toma de decisiones, formación de conceptos. Estas habilidades demandan más coordinación que las habilidades básicas o en el rango de habilidades de coordinación primer orden. Las habilidades meta cognitivas permiten dirigir y controlar las habilidades básicas y las estrategias del pensamiento mediante operaciones de planeación, vigilancia y evaluación por lo que atañe a los procesos del pensamiento. La conexión que tiene PC como estrategia de pensamiento con mi trabajo es que varias de las habilidades de coordinación de nivel básico, así como las habilidades de estrategias de pensamiento están presentes en MIPA.

---

<sup>143</sup> Boisvert, J, *et al.* (2004), p.18

<sup>144</sup> *Ibíd.* Pág. 17

El segundo ángulo que presenta el autor es el de PC como proceso, para lo cual el autor cita el trabajo de Zechmeister y Johnson (1992)<sup>145</sup> quienes piensan que el PC es “un proceso de esencia activo, que desencadena la acción.”<sup>146</sup> . Los autores hacen énfasis en “ejercer el pensamiento crítico (que) exige una preparación y disposición absolutas de carácter activo en la dedicación de una manera reflexiva en los problemas y cuestiones que surgen en la vida cotidiana”<sup>147</sup>El punto de partida es estar ante un problema que hay que resolver, hay tres momentos, cito:

1. Aparición de un problema.
2. Puesta en marcha de las actitudes y capacidades apropiadas.
3. Resolución del problema<sup>148</sup>

El autor nos explica que la aparición del problema podría estar sumida en el fracaso pero hay que resolverlo para ello es importante tomar un conjunto de actitudes del pensamiento crítico que nos ayudarán a la solución. En el segundo momento es importante examinar todos los elementos que puedan ayudarnos a solucionar el problema, por lo cual nos recomienda hacerlo de forma profunda y sin distracciones. Para finalizar después de la búsqueda de las actitudes del pensamiento crítico con la mayor profundidad y atención posible, ahora la tarea es relacionar estos elementos para así elaborar una especie de plan que permita darle solución al problema.

---

<sup>145</sup> Zechmeister, Eugene B., & James E. Johnson, *Critical Thinking. A functional Approach*, Brooks/Cole Publishing Company, Pacific Grove, California, 1992, p. 309

<sup>146</sup> Boisvert, J, *et al.* (2004), p. 19.

<sup>147</sup> Ibid.

<sup>148</sup> Ibid.

Mencionaré brevemente en qué consiste el tercer ángulo de la clasificación PC como investigación. Boisvert lo resume de Kurfiss (1988)<sup>149</sup>.

Una investigación cuyo propósito es explorar la una situación, fenómeno, pregunta, problema para elaborar una hipótesis o llegar a una conclusión al respecto que integre toda la información disponible y por lo tanto se justifique de manera convincente<sup>150</sup>

PC como una investigación tiene el propósito de analizar una situación para después llegar a una hipótesis o conclusión sobre ella que integre toda la información para justificarla de forma convincente.

Como ya lo había mencionado me interesan los dos primeros ángulos de la clasificación sobre los aspectos que se deben considerar para construir una definición del PC, debido a que encuentro conexiones con el fin que busco en mi trabajo. Explicaré el contexto donde se hacen evidentes estas conexiones.

Ahora intentaré establecer la relación entre dos ángulos, PC como estrategia de pensamiento y PC como proceso. Los cuales son parte importante para la construcción de una buena definición de PC. La clasificación de habilidades de los ángulos se relaciona con las ciertas habilidades que se presentan del MIPA. Las habilidades de los ángulos de PC que presenté en la primera sección funcionarán como guía teórica para elaborar la Macro estrategia didáctica de la argumentación (MEDA). Para ello recapitularé el trabajo de Boisvert al respecto.

Boisvert revisando a Romano nos menciona la clasificación de las habilidades del pensamiento que se resume en “El pensamiento crítico se considera como una estrategia de

---

<sup>149</sup> Kurfiss, Joanne G., *Critical Thinking: Theory, Research, Practice, and Possibilities*, ASHE-ERIC Higher Education, document núm.2, 1988, 110pp.

<sup>150</sup> Boisvert, J, *et al.* (2004), p. 18

pensamiento que requiere de varias operaciones coordinadas.”<sup>151</sup> La importancia de esta postura que resume de Romano radica en que al clasificar las habilidades del pensamiento crítico se ubican y se distinguen de otras habilidades.

El pensamiento crítico como estrategia de pensamiento me ayudará construir una estrategia didáctica para el MIPA ya que cuenta con varias habilidades de coordinación de primer y segundo nivel que tienen que ser clasificadas. De ahí la conexión entre la perspectiva (primer ángulo que se debe toma en cuenta para construir una definición de PC) de Romano con el objetivo de construir una estrategia didáctica para el MIPA.

Debido a la variedad de las habilidades se tiene que hacer una cuidadosa selección ya que sólo algunas de esas habilidades serán una guía para la enseñanza de la argumentación dando herramientas básicas a los estudiantes de la licenciatura en filosofía.

PC como proceso (el segundo ángulo) reúne el proceso que llevaré a cabo para la clasificación correcta de las habilidades y actitudes de coordinación de primer y segundo grado del MIPA.

Así, como el pensamiento crítico es una disciplina que puede conjuntar diversas habilidades y actitudes con el objetivo de resolver de forma crítica los problemas que surgen en la cotidianidad debido a que considera estrategias de pensamiento que requieren de varias operaciones coordinadas (habilidades básicas, estrategias de pensamiento crítico y las habilidades meta cognitivas), también se le puede considerar como un proceso activo que desencadena una acción, es decir “ejercer el pensamiento crítico para resolver un problema”. Para ejercer el pensamiento crítico se requiere preparación y disposición de

---

<sup>151</sup> Boisvert, J, *et al.* (2004), pp17-18

carácter activo en la práctica de manera reflexiva de los problemas y cuestiones que surgen en la vida cotidiana.

Lo anterior da razón a la elección del pensamiento crítico como la perspectiva en que basaré la estructura de mi propuesta didáctica.

## **Sección II. Teoría de la argumentación.**

En esta sección presentaré la conexión que hay entre la sección anterior y MIPA de Frans van Eemeren. Pero primero ubicaré la propuesta de la pragmadialéctica dentro de la Teoría de la argumentación. Comenzaré explicando de forma general qué es argumentación y su relación con la teoría de la argumentación basándome en la entrada del *Compendio de lógica, argumentación y retórica*<sup>152</sup>. Para después dar paso a mostrar la relación entre la definición de argumentación de Eemeren y la definición general. Al final estableceré la relación entre los trabajos de Boisvert y Eemeren.

En la entrada del *Compendio de Argumento/Argumentación* Vega dice:

La argumentación es la acción de argumentar o el producto de esta actividad. Tratándose de una actividad discursiva e intencional, corre a cargo de un agente con determinada pretensión –en particular, la de dar cuenta y razón de algo a alguien –, y con un determinado propósito –en particular, el de inducir a los destinatarios del discurso a asumir o a aceptar lo propuesto -. Según esto, la argumentación es una interacción discursiva e intencional, viva en una conversación o congelada en un texto, que involucra no solo a un agente, sino a unos destinatarios reales, potenciales o imaginarios del discurso, amén de suponer cierto entendimiento e, incluso, cierta complicidad entre ellos, sea más bien expresa o sea más bien una tácita<sup>153</sup>.

Luis Vega nos presenta dos acepciones de argumentación que ejercen la acción de argumentar o el producto de esta actividad. La primera acepción se caracteriza por ser una

---

<sup>152</sup> Luis Vega. (2011). Argumentación, teoría de la. En L. Vega, & P. Olmos, *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica* (Vol. I). Madrid: Trotta.

<sup>153</sup> Vega, L., *et al.* (2011), pp. 66-67



interacción discursiva e intencional viva cuando está en una conversación, involucra a más de una persona en donde se usa la argumentación con la intención de dar cuenta o razón de algo o inducir a alguien a asumir o aceptar lo propuesto. La segunda acepción se caracteriza por estar congelada cuando está en algún texto, es decir, se tienen los argumentos terminados. Estas acepciones se encuentran en la entrada del *Compendio*, pero, es importante tener en cuenta las cuatro perspectivas argumentativas<sup>154</sup> que él nos muestra en sus estudios actuales en su libro *la fauna de las falacias*<sup>155</sup> no me centraré en ese tema por ahora, sólo quiero mencionarlo.

Las dos acepciones que presenta Luis Vega de la argumentación han dado lugar a diferentes disciplinas que se encarguen de su estudio. Varias de ellas pueden ser

---

<sup>154</sup> Luis Vega distingue cuatro perspectivas sobre la argumentación: lógica, retórica dialéctica y socio-institucional : Perspectiva Aspectos destacados de la argumentación LÓGICA *Productos* ≈ argumentos textuales. • Forma básica: < premisas — nexo ilativo — conclusión >P. ej.: «Todo tiene una causa; luego, hay una causa de todo». • Determinación de la validez o solidez del argumento por criterios lógicos o metodológicos.— Un paradigma: la prueba concluyente.— Noción de falacia: prueba fallida o fraudulenta. Una imagen: la argumentación como construcción, el argumento como edificio → solidez, fundamentación. DIALÉCTICA *Procedimientos* ≈ argumentación interactiva y dinámica. • Normativa del debate (p. ej.: papeles de proponente-oponente) → reglas de primer orden / de orden superior. «No evasión de la carga de la prueba / simetría interactiva». • Determinación de las actuaciones correctas o incorrectas de interacción y confrontación entre los papeles argumentativos con el fin de resolver de modo razonable una diferencia de opinión. — Un paradigma: la discusión racional. — Noción de falacia: violación del código. Una imagen: la argumentación como un combate → leyes de la guerra, normas de la confrontación (juego limpio...). RETÓRICA *Procesos* ≈ procesos de comunicación y de influjo interpersonal con propósitos suasorios o disuasorios. P. ej.: discursos de Bruto y Marco Antonio ante el cadáver de César (Shakespeare, *Julio César*, acto III, escena ii). • Recursos y estrategias de interacción personal. • Estudio de recursos efectivos y estrategias eficaces para inducir creencias, acciones o disposiciones. — Un paradigma: el discurso convincente. — Falacia: distorsión de la interacción, manipulación. Una imagen: (re)presentación en un escenario con la presunta complicidad o implicación del auditorio. SOCIOINSTITUCIONAL *Debate público* ≈ procesos colectivos de discusión de propuestas y ponderación de alternativas para resolver una cuestión práctica de interés o dominio público. P. ej.: debate del jurado en el filme *12 angry men* [*Doce hombres sin piedad*], dirigido por S. Lumet, 1957; cf. *12*, dirigido por Nikita Mikhalkov, 2007. • Regulación en los planos discursivo y procedimental, soviético y sociopolítico, modulada según el marco institucional del debate (p. ej.: elecciones, asamblea o referendo, parlamento, jurado, ejercicio escolar). • Consideración y puesta a prueba de procedimientos transparentes, accesibles e incluyentes de interacción simétrica entre agentes autónomos + variaciones según sea deliberación, negociación, mediación, consulta, etc.— Un paradigma: la deliberación pública.— Matriz generadora de falacias, debidas a opacidad o inaccesibilidad; exclusión; heterónoma o dependencia; asimetría de la interacción. Una imagen: la balanza de la razón. En Vega, L. *La fauna de las falacias*. Madrid: Trotta. 2013. pp107-108

<sup>155</sup> Vega, L. *La fauna de las falacias*. Madrid: Trotta. 2013

complementarias o bien se pueden traslapar y que también se encargan de temas de la argumentación, por ejemplo la lógica informal, la lógica formal, el mismo pensamiento crítico pero considero por ahora solo la teoría de la argumentación, la cual se define como “el estudio y la investigación de los conceptos, modelos y criterios relacionados con la identificación, la construcción, el análisis y la evaluación de argumentos”<sup>156</sup>. En la misma entrada del *Compendio* el autor hace alusión al origen de la teoría de la argumentación:

El tipo de reflexión y análisis de la teoría de la argumentación, que previamente supone, la práctica deliberada de la argumentación y cierta familiaridad con la confrontación discursiva, parece remontarse a Aristóteles en el siglo IV. Quien asegura al final de *las refutaciones sofísticas* que en lo que concierne al estudio del razonamiento y la argumentación nada había antes y que ha sido él quien ha tenido que tomar la tarea con gran esfuerzo y hasta ahora no se ha desmentido<sup>157</sup>.

Según la evidencia encontrada el estudio, la investigación de los conceptos, modelo y criterios relacionados con la argumentación así como la práctica y la confrontación discursiva se remontan al siglo IV con Aristóteles, todo parece indicar que él es el precursor de la teoría de la argumentación.

Pero en la siguiente cita surge algo interesante sobre el estudio actual de la argumentación, si la argumentación es:

Un cuerpo de conocimiento relativamente sistemático que trata de modo coherente y comprensivo las cuestiones relacionadas con esas tareas de identificación, análisis y evaluación de argumentos, y resuelve de modo satisfactorio las más importantes al menos. Pues bien, en este sentido y a pesar de la dilatada historia de los estudios sobre la argumentación, tal *teoría de la argumentación* todavía no existe. Es, si acaso, un saber que se busca<sup>158</sup>.

El autor da una definición aproximada de la teoría de la argumentación como un conocimiento sistemático, que analiza de forma coherente, comprensiva todo lo relacionado

---

<sup>156</sup> Vega. L, *et al.* (2011), p .55

<sup>157</sup> *Ibíd.*

<sup>158</sup> Vega. L, *et al.* (2011), p.56

con la identificación, evaluación y análisis de los argumentos, el fin es resolver alguna de esas cuestiones al menos las más importantes de forma satisfactoria. La entrada del *Compendio* nos dice también que aún no existe una definición terminada de la teoría de la argumentación.

Sin embargo lo que es seguro que existe como guía de trabajo son las dos orientaciones de la teoría de la argumentación. La primera orientación de la teoría de la argumentación es la lingüística:

El nombre de esta orientación se debe al interés descriptivo de la estructura semántica de la argumentación integrada en la lengua. Las primeras contribuciones son de Anscombe y Ducrot (1983)<sup>159</sup>. El autor menciona que esta orientación tiene una determinación autónoma del significado de acuerdo a las consecuencias admisibles del punto de vista adoptado. Y que los operadores o conectores de los segmentos lingüísticos (enunciados) conforman el curso de la conversación sobre la base de un esquema.

Esta orientación no se enfoca en dimensiones evaluativas ni normativas del análisis de los argumentos. Un beneficio de ella es mejorar el conocimiento de la infraestructura de la argumentación “[...] con el estudio de la cohesión lingüística o del papel de los marcadores del discurso<sup>160</sup>”. De forma general son las características y componentes de la orientación lingüística de la teoría de la argumentación.

La segunda orientación es la discursiva.

Otra que podríamos llamar más bien ‘discursiva’ en atención a su interés por la infraestructura **pragmática** del discurso argumentativo y por el análisis, la construcción crítica y la evaluación normativa de los aspectos cognitivos, inferenciales y racionales de la argumentación cuenta con mucho mas producción académica y presencia institucional, sus principales focos de desarrollo

---

<sup>159</sup> *Ibíd.*

<sup>160</sup> *Ibíd.*

y desarrollo se encuentran en Ámsterdam, a partir de las contribuciones de F. van Eemeren con distintos colaboradores [...] <sup>161</sup>.

Los primeros estudios de esta orientación se desarrollan a partir de las contribuciones de F. Eemeren y sus distintos colaboradores. Se interesa por la infraestructura pragmática del discurso, análisis y construcción analítica y evaluación normativa de los aspectos cognitivos, inferenciales y racionales de la argumentación.

La orientación ‘discursiva’ se caracteriza justamente por su dirección opuesta, hacia el análisis y la evaluación de la argumentación como forma de dar, pedir y confrontar razones, y en otro sentido de interés aquí, por descansar en unas bases pragmáticas para el análisis del discurso argumentativo <sup>162</sup>.

Esta orientación discursiva difiere de la lingüística por la dirección opuesta ya que se enfoca hacia al análisis y la evaluación de la argumentación, con el fin de dar o pedir razones. Así, en la entrada del compendio sobre la definición de teoría de la argumentación nos dice que las dos orientaciones presentadas, a saber: lingüística y discursiva se resumen en tres perspectivas:

Se resumen en tres perspectivas abiertas o las vías practicadas desde antiguo en el estudio de la argumentación y por las que desde los años 80 del pasado siglo vuelven a discurrir las contribuciones más características a la teoría de la argumentación. [...]. Son las marcadas por las tradiciones lógica, dialéctica y retórica, cuya fundación se remonta una vez más a Aristóteles –p.e. a sus *Analíticos*, *Tópicos* y *Retórica* respectivamente- <sup>163</sup>.

En resumen presentaré las características principales de las tres perspectivas basadas en los cuadros informativos del *Compendio* <sup>164</sup>. Además, incorporaré una tabla con las cuatro perspectivas de la argumentación de los estudios recientes de Luis Vega de su libro *La*

---

<sup>161</sup> Vega. L, *et al.* (2011), pp. 56-57

<sup>162</sup> *Ibíd.* p.58

<sup>163</sup> Vega. L, *et al.* (2011), p 59.

<sup>164</sup> Vega. L, *et al.* (2011), pp. 60-61

*fauna de las falacias*. Con la finalidad de tener la información más completa y actual sobre el tema.

El primer recuadro representa cada una de las perspectivas con las dimensiones más relevantes de la argumentación.

Perspectiva	<i>Dimensión más relevante de la argumentación.</i>
LÓGICA	<i>Productos</i> $\approx$ a argumentos contextuales. *forma básica :<premisas-nexo ilativo-conclusión>
DIALÉCTICA	<i>Procedimientos</i> $\approx$ argumentación interactiva y dinámica. Es normativa en el debate (papeles de proponente – oponente)
RETÓRICA	<i>Procesos</i> $\approx$ procesos suasorios/disuasorios interpersonales. Sus recursos y estrategias se usan con el fin de inducir – a una creencia o acción.

El segundo cuadro representa qué foco central, paradigma y objetivo tiene cada una de las perspectivas.

	<i>Foco Central</i>	<i>Paradigma</i>	<i>Objetivo: determinación de</i>
<i>Lógica</i>	Argumentos ( <i>productos</i> )	Prueba racional. -demostración-	<b>Validez o solidez</b> según criterios lógicos
<i>Dialéctica</i>	<i>Procedimientos Regulados</i>	Debate razonable	Actuaciones correctas/incorrectas de interacción y de confrontación entre los roles argumentativos, mediante análisis pragmáticos y contextuales de proceder según reglas.
<i>Retórica</i>	<i>Procesos de comunicación de flujo interpersonal</i>	Discurso persuasivo	Recursos y estrategias eficaces para introducir creencias, deposiciones o acciones.

Hasta ahora nos damos cuenta que la perspectiva dialéctica prevalece en los fundamentos de la teoría de Frans van Eemeren esto quedará mas claro en la siguiente explicación de la dialéctica con la información actualizada donde se incorpora un ejemplo, la noción de falacia y la imagen de cada perspectiva.

**Estudios actuales: cuatro perspectivas<sup>165</sup>.**

**Lógica:** *Productos* ≈ argumentos textuales. • Forma básica: < premisas — nexo ilativo — conclusión >P. ej.: «Todo tiene una causa; luego, hay una causa de todo». • Determinación de la validez o solidez del argumento por criterios lógicos o metodológicos. — Un paradigma: la prueba concluyente. — Noción de falacia: prueba fallida o fraudulenta. Una imagen: la argumentación como construcción, el argumento como edificio → solidez, fundamentación.

**Dialéctica:** *Procedimientos* ≈ argumentación interactiva y dinámica. • Normativa del debate (p. ej.: papeles de proponente-oponente) → reglas de primer orden / de orden superior. «No evasión de la carga de la prueba / simetría interactiva». • Determinación de las actuaciones correctas o incorrectas de interacción y confrontación entre los papeles argumentativos con el fin de resolver de modo razonable una diferencia de opinión. — Un paradigma: la discusión racional. — Noción de falacia: violación del código. Una imagen: la argumentación como un combate → leyes de la guerra, normas de la confrontación (juego limpio...)

**Retórica:** *Procesos* ≈ procesos de comunicación y de influjo interpersonal con propósitos suasorios o disuasorios. P. ej.: discursos de Bruto y Marco Antonio ante el cadáver de César (Shakespeare, *Julio César*, acto III, escena ii). • Recursos y estrategias de interacción personal. • Estudio de recursos efectivos y estrategias eficaces para inducir creencias, acciones o disposiciones. — Un paradigma: el discurso convincente. — Falacia: distorsión de la interacción, manipulación. Una imagen: (re)presentación en un escenario con la presunta complicidad o implicación del auditorio.

**Socio institucional:** *Debate público* ≈ procesos colectivos de discusión de propuestas y ponderación de alternativas para resolver una cuestión práctica de interés o dominio público. P. ej.: debate del jurado en el filme *12 angry men* [*Doce hombres sin piedad*], dirigido por S. Lumet, 1957; cf. *12*, dirigido por Nikita Mikhalkov, 2007. • Regulación en los planos discursivo y procedimental, soviético y sociopolítico, modulada según el marco institucional del debate (p. ej.: elecciones, asamblea o referendo, parlamento, jurado, ejercicio escolar). • Consideración y puesta a prueba de procedimientos transparentes, accesibles e incluyentes de interacción simétrica entre agentes autónomos + variaciones según sea deliberación, negociación, mediación, consulta, etc.— Un paradigma: la deliberación pública.— Matriz generadora de falacias, debidas a opacidad o inaccesibilidad; exclusión; heterónoma o dependencia; asimetría de la interacción. Una imagen: la balanza de la razón.

La perspectiva dialéctica describe el trabajo de la teoría pragmadialéctica, particularmente el del modelo ideal pragmadialéctico de la argumentación. Pues, busca tener una argumentación interactiva y dinámica a través de la discusión racional, estableciendo normas de primero y segundo orden (previas ala argumentación y las normas de la evaluación de la misma), que regulan el debate del protagonista y antagonista no evade la carga de la prueba. Todo ello con el fin de lograr resolver las diferencia de opinión modo razonable. Me parece que el modelo ideal pragmadialéctico de la argumentación es un

<sup>165</sup> Vega. L et al (2013.pp107-108)

ejemplo de un intento de resolver una diferencia de opinión del modo razonable mediante un juego limpio.

### **Sección III. Eemeren y su noción de argumentación.**

Del segmento anterior podemos afirmar que la definición de argumentación de Frans van Eemeren está basada en la orientación discursiva de la teoría de la argumentación. Y en la perspectiva dialéctica. Como se mostrará a continuación, Eemeren define a la argumentación como 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 [un grupo o conjunto] de proposiciones para justificar este punto de vista<sup>166</sup>. El autor nos explica cada una de las características de su definición.

La argumentación es una actividad verbal que puede ser realizada tanto oralmente como por escrito. También es una actividad social: Cuando se desarrolla, uno se dirige, por definición, hacia otros. Además, la argumentación es una actividad racional cuya finalidad es defender un punto de vista de tal manera que se vuelve aceptable para un crítico que toma una actitud razonable. Al desarrollar la argumentación, el hablante o escritor comienza con el supuesto –correcto o incorrecto—de que hay una diferencia de opinión entre él o ella y el oyente o lector. Al sugerir proposiciones que deben justificar el punto de vista en cuestión, el hablante o escritor intenta convencer al oyente o lector de la aceptabilidad de este punto de vista<sup>167</sup>.

La argumentación se presenta de forma oral o escrita de ahí que sea una actividad. Como actividad social la argumentación comúnmente se usa para defender o atacar alguna postura en discusiones o debates lo que implica a más de una persona. La argumentación es una actividad racional porque tiene el objetivo de defender un punto de vista de tal forma que se vuelva aceptable para un crítico que toma una actitud razonable. Al parecer a Eemeren define como racional a una actitud resuelve las diferencias de opinión tomando la

---

<sup>166</sup> Eemeren, F. van, *et al.* (2006), p. xii Tr. Patricia Díaz.

<sup>167</sup> Eemeren, F. van, *et al.* (2006), p. xi Tr. Patricia Díaz



argumentación como estrategia de defensa o contraataque. Y así con esa estrategia un crítico con actitud razonable las acepte. Eemeren maneja dos conceptos clave el primero es crítico razonable y el segundo es el de actitud razonable. Estos conceptos son de mucha ayuda para entender a la argumentación como actividad racional, ya que un crítico con una actitud razonable es una persona crítica.

El autor explica qué ámbitos abarca su definición.

Esta definición no sólo se refiere a la actividad de desarrollar argumentos sino también al texto más o menos largo que resulta de ella. La argumentación se relaciona tanto con el proceso de desarrollar una argumentación como a su “producto”, y el término *argumentación* cubre a ambos. En la teoría de la argumentación, la argumentación es vista no sólo como el producto de un proceso racional de razonamiento, como son vistos los argumentos tradicionalmente en lógica, sino también como parte de un proceso de comunicación e interacción en desarrollo<sup>168</sup>.

La definición que Eemeren nos brinda se relaciona con las dos acepciones de la argumentación, como proceso y como producto. Nos menciona también que la argumentación no solo desarrolla argumentos, si no también desarrolla textos de grandes extensiones que resultan de ejercer la argumentación como actividad. En relación con la entrada “Argumentación” del *Compendio* van Eemeren orienta su definición como argumentación como la acción de argumentar o el producto.

Nos habla un poco sobre algunas características que tiene la teoría de la argumentación en comparación con la lógica las cuales son manejar los argumentos como parte de un proceso de comunicación e interacción de un desarrollo. En relación con la definición de la teoría de la argumentación del compendio podemos decir que Eemeren construyó su definición en la orientación discursiva de la teoría de la argumentación y de la perspectiva dialéctica. Ahora bien,

---

<sup>168</sup> *Ibíd.*

El asunto principal para los lógicos es como distinguir entre formas argumentales “formalmente válidas” y formas argumentales que no son formalmente válidas. Para poder hacerlo, hacen abstracción de las propiedades pragmáticas de la realidad argumentativa que son indispensables para un tratamiento adecuado de la argumentación. En la teoría de la argumentación, por el contrario, el centro de atención es la argumentación en la práctica de hecho, desarrollada por Alguien que trata de convencer a otra persona de la aceptabilidad de cierto punto de vista<sup>169</sup>.

La cita anterior recae en la argumentación como producto, aspecto en el que se centran los enfoques lógicos, que por ello se alejan de la argumentación como práctica, desarrollada por alguien que trata de convencer a alguien más de la aceptabilidad de cierto punto de vista.

La gente que hace uso de la argumentación siempre apela –ya sea explícita o implícitamente— a algún estándar de razonabilidad. Esto, sin embargo, no siempre significa que cada argumentación sea de hecho razonable. La argumentación en la práctica ordinaria a menudo parece sufrir de todo tipo de defectos. Es uno de los fines del estudio de la argumentación el desarrollar las herramientas para determinar hasta qué grado una argumentación está de acuerdo con las normas para una discusión razonable<sup>170</sup>.

El uso de la argumentación como estrategia para que alguien acepte algún punto de vista, o se presente como defensa en una diferencia de opinión, siempre apela implícita o explícitamente a algún estándar de la razonabilidad. Lo anterior se explicó antes cuando se menciona que la teoría pragmadialéctica esta fundada en la perspectiva dialéctica de la argumentación donde se busca resolver la diferencia de opinión se resuelva de modo razonable. Eemeren nos dice que la práctica ordinaria de la argumentación presenta algunos defectos por ello el fin del estudio de la argumentación es desarrollar las herramientas para determinar qué grado de argumentación está de acuerdo con las normas para una discusión razonable. El autor hace lo propio creando entre otras cosas el Modelo Ideal Pragmadialéctico de la Argumentación, el cual está apegado a ciertas normas que encaminan a tener una discusión razonable. Esta parte refleja la base de perspectiva dialéctica en su teoría pragmadialéctica que busca tener una argumentación interactiva y dinámica a través de la discusión racional, estableciendo normas de primero y segundo orden. Lo anterior ubica al MIPA de Eemeren en los estudios recientes de la argumentación.

---

<sup>169</sup> Eemeren, F. van, et al. (2006), p. xi Tr. Patricia Díaz

<sup>170</sup> *Ibíd.*

#### **Sección IV. Actitudes de una persona crítica.**

En esta sección presentaré el aspecto de las actitudes que maneja Boisvert en relación con MIPA. Primero daré a conocer parte del trabajo de Jacques Boisvert sobre las actitudes que debe tener toda persona que quiera ejercer el pensamiento crítico. Después presentaré la relación entre la gama de actitudes y el MIPA. Esta gama de actitudes orientará la estructura didáctica de MIPA.

Una persona que piensa críticamente es también una persona que actúa críticamente. Actuar de una forma u otra expresa diferentes actitudes, así que se deben tener las actitudes adecuadas para actuar críticamente.

Boisvert presenta un resumen del retrato de una persona que piensa críticamente basado en las aportaciones de Glatthorn y Baron (1985)<sup>171</sup>. Un pensador crítico es un pensador eficiente y un pensador eficiente es alguien que piensa “correctamente”, es decir, es alguien que, cito:

- Actúa en situaciones problemáticas y tolera la ambigüedad.
- Recurre a la autocrítica, considera las diferentes posibilidades que se le presentan y busca las evidencias que comprueben los aspectos antagónicos de una situación.
- Reflexiona, delibera y efectúa una búsqueda expedita, cuando es necesario.
- Otorga valor a la racionalidad y tiene fe en la eficacia de este pensamiento.
- Define sus objetivos de manera profunda, exenta de revisión si es necesario.
- Aporta las pruebas que ponen en duda las decisiones que tomó la mayoría de los individuos<sup>172</sup>

En relación con el MIPA las habilidades y actitudes presentadas dan el siguiente resultado:

---

<sup>171</sup> Glatthorn, Allan A., y Jonathan Baron , “The Good Thinker” en Arthur L. Costa (comp.), *Developing Mind. A Resource Book for Teaching Thinking*, Association for Supervision and Curriculum Development, Alexandria, Virginia , 1985, pp 49-53

<sup>172</sup> Boisvert, J, et al. (2004), p. p 17-18

a) Habilidades básicas: Identificar las opiniones, las diferencias de opinión y los tipos de diferencias de opinión en el discurso. Reconocer a la argumentación como una vía civilizada para la resolución de una diferencia de opinión. Reconocer y aplicar la primera etapa del modelo ideal para resolver una discusión crítica. Construir una discusión crítica. Reconocer en qué consiste la etapa de apertura. Saber en qué consiste y cuándo se desempeñará el papel de antagonista o protagonista dependiendo de la circunstancia en la que se encuentre. Saber en qué consiste ser protagonista. Saber qué responsabilidad tiene al ser protagonista y qué rol juega en la diferencia de opinión: saber jugar el rol de antagonista en una diferencia de opinión. Capacidad de analizar con claridad el punto de vista expuesto de protagonista y en caso de que le surjan dudas o le parezca incorrecta la posición del protagonista hacer una crítica contra ese punto de vista.

b) Actitudes básicas: Disposición para realizar lecturas analíticas. Prestar toda la atención para identificar las diferencias de opinión. Ser flexible. Las diferencias de opinión no se resolverán a través de una forma no civilizada como la sumisión o intimidación. Será mediante una forma civilizada. Por medio de la argumentación. Debe ser crítico. Estar convencido de resolver la diferencia de opinión por medio de la vía argumentativa. Expresar la postura de forma clara. Tener en claro qué papel tiene en la diferencia de opinión y así saber qué estrategia hacer desde su postura. Respetar a la parte opuesta. Plantear con claridad el punto de vista. Escuchar atentamente la duda u oposición del antagonista, para armar la argumentación para defender su punto de vista.

c) Estrategias de pensamiento: Identificar la argumentación en el discurso para el análisis. Para lo cual se debe recurrir a indicadores argumentativos que se encuentran en el discurso como: expresiones implícitas y explícitas en el discurso, los indicadores argumentativos

progresivos y retrogresión. Así como remediar problemas como contextos poco claros, lenguaje indirecto y las herramientas adicionales para identificar la argumentación en el discurso.

d) Actitudes en la estrategia de pensamiento: Respetar y llevar a cabo las reglas de comunicación: sé claro, se sincero, sé eficiente, ve al punto. También es importante respetar y ejercer las condiciones de corrección de los actos del habla: Condiciones Preparatorias  
Condiciones de responsabilidad.

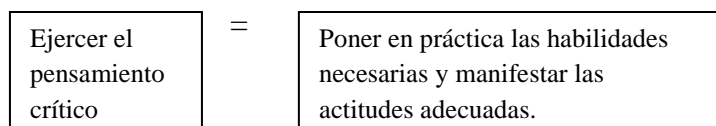
d) Habilidades metacognitivas: Evaluar la consistencia de la argumentación. El proceso de evaluación se da en dos pasos: Encontrar inconsistencias lógicas y pragmáticas. Evaluar la consistencia argumento por argumento.

e) Actitudes de las habilidades meta cognitivas: para el análisis de argumentos únicos. Si el argumento es inválido es posible mediante la reconstrucción de las premisas, hacer válido el argumento a excepción del caso en el que se manifiesta la invalidez de forma explícita. en el caso del tercer requisito de cada argumento único, cuando Eemeren dice que además de pertenecer a alguno de los esquemas argumentativos también se debe analizar si responde a las preguntas críticas , no refiere a cualquier pregunta cada esquema viene con sus respectivas preguntas críticas. La evaluación dará el resultado sobre a favor de quien resuelve la diferencia de opinión. Y se resolverá a favor de quien en su defensa tenga la argumentación más consistente.

Las habilidades y actitudes que se encuentran en MIPA funcionan perfectamente como las descritas en la definición de lo que concierne al pensamiento crítico como estrategia de pensamiento y como proceso ya que al aplicar estas habilidades, se está ejerciendo el pensamiento crítico para resolver el problema.

Así, tenemos dos condiciones necesarias para establecer una estrategia desde el PC con MIPA: las habilidades y las actitudes.

Para finalizar se representa en un cuadro<sup>173</sup> donde se resume de manera general que significa ejercer el pensamiento crítico.



El trabajo de Boisvert sobre el retrato de una persona que quiera ejercer el pensamiento crítico a saber, una persona que piensa de forma crítica requiere de una gran actividad intelectual, autonomía ser muy flexible y ser escéptico para poder ejercer el pensamiento crítico la persona deberá poner en práctica las son habilidades necesarias y actitudes adecuadas sin olvidar las disposiciones o tendencias personales que suponen el uso de esas habilidades y actitudes.

El MIPA de Frans van Eemeren se relaciona con las habilidades, actitudes y disposiciones que debe tener una persona que piensa críticamente con los elementos elegidos de cada etapa del MIPA: Confrontación, Apertura, Argumentación y Evaluación, es el de complementar y fortalecer las habilidades, actitudes y disposiciones del estudiante que utilice MEDA. Para un mejor desempeño en el papel de protagonista o antagonista que le toque jugar en la diferencia de opinión. Quiero aclarar que mi intención no es relacionar o eliminar el código del buen proceder argumentativo de la pragmadialéctica<sup>174</sup> en MEDA.

---

<sup>173</sup> *Ibíd.*

<sup>174</sup> I. *Ningún participante debe impedir a otro tomar su propia posición, positiva o negativa, con respecto a los puntos o tesis en discusión.* II. *Quien sostenga una tesis, está obligado a defenderla y responder de ella cuando su interlocutor se lo demande.* III. *La crítica de una tesis debe versar sobre la tesis realmente sostenida por el interlocutor.* IV. *Una tesis solo puede defenderse con argumentos referidos justamente*

Considero que el código de buen proceder es independiente, pero complemento de la fase de auto regulación de la etapa de argumentación del MIPA.

.En el trabajo de Eemeren no se explicaba del todo a qué se refería Eemeren con tener una actitud razonable, pero asumo el retrato de una persona crítica de Boisvert, ayuda a fundamentar esta idea sobre cómo es un crítico con actitud razonable y en qué herramientas utiliza para construir una estrategia para defender un punto de vista. Una persona racional es una persona crítica que echa mano de las habilidades necesarias y las actitudes adecuadas. Entonces una persona que tenga las habilidades y actitudes de una persona crítica, respete y ejerza el código del buen proceder, respete y ejerza las reglas de auto regulación y conozca los elementos elegidos de cada etapa (objetivo de MEDA ) se considerará que la persona tiene una actitud razonable.

#### **Sección V. Modelo Col y Triángulos de competencias en relación con el MIPA.**

Continuaré con la presentación del modelo COL y la relación del MIPA con los triángulos de habilidades. Para hacer la presentación de mi propuesta didáctica MEDA que consiste en relacionar el MIPA en relación a las habilidades y actitudes que supone el modelo COL

---

*a ella. V. Todo interlocutor puede verse obligado a reconocer su supuesto o premisas tácitas y las implicaciones implícitas en su posición, debidamente explicitadas, así como verse obligado a responder de ellas. VI. Debe considerarse que una tesis o una posición ha sido defendida de modo concluyente si su defensa ha consistido en argumentos derivados de un punto de partida común. VII. Debe considerarse que una tesis o una posición ha sido defendida de modo concluyente si su defensa ha consistido en argumentos correctos o resultantes de la oportuna aplicación de esquemas o pautas de argumentación comúnmente admitidas. VIII. Debe considerarse que una tesis o una posición ha sido defendida de modo concluyente si su defensa ha consistido en argumentos correctos o resultantes de la oportuna aplicación de esquemas o pautas de argumentación comúnmente admitidas. IX. El fracaso en la defensa de una tesis debe llevar al proponente a retractarse de ella y, por el contrario, el éxito en su defensa debe llevar al oponente a retirar sus dudas acerca de la tesis en cuestión. X. Las proposiciones no deben ser vagas e incomprensibles, ni los enunciados deben ser confusos o ambiguos, sino ser objeto de la interpretación más precisa posible. En Eemeren, F. van, et al. (2006), Tr. Hubert Marraud pp 109-139*

recorro a la noción de competencia de Campirán<sup>175</sup>. Para Campirán una competencia se puede representar por medio de un triángulo en cuyos tres lados tenemos, respectivamente, los conocimientos, las habilidades y las actitudes. También la denomina armonía por el equilibrio entre los componentes de cada lado.

Competencia: es un triángulo equilátero que muestra el equilibrio y la armonía de los componentes K conocimiento; H habilidad; y A actitud. Así una competencia es una red de K+H+A que permite la comprensión, transmisión y transformación de una tarea. Los siguientes conceptos son los componentes de la red de competencia: Conocimiento (K) Contenidos proposicionales aceptados como verdaderos mediante algún tipo de justificación teórica. Habilidad (H) Manifestación objetiva de una capacidad individual cuyo nivel de destreza produce eficiencia en una tarea. Actitud (A) Conducta postural y/o situacional que manifiesta la ponderación de un valor. Sabemos que es una competencia es una red de conocimientos habilidades y actitudes que permite la comprensión y transmisión de una tarea<sup>176</sup>.

Una competencia es red conformada por conocimientos, habilidades y actitudes. En este capítulo he presentado una serie de actitudes y habilidades que debe ejercer una persona crítica, las relacioné con el conocimiento de MIPA, es decir, con los elementos elegidos de cada etapa. Mi propuesta es que cada etapa de MIPA se puede asociar con un grupo de competencias específicas. Para organizar de forma clara las habilidades, actitudes y el conocimiento que debe tener una persona crítica sobre MIPA. Usaré los triángulos de competencia de Ariel Campirán para cada una de las etapas con los elementos pertinentes de ellas que cumplan con el fin propuesto es parte de trabajo recepcional. Antes expongo brevemente el modelo COL de Campirán.

El autor plantea que el objetivo general del modelo COL es enseñar a pensar. En mi caso usaré las estrategias del modelo COL con el objetivo de aprender a argumentar. El modelo está compuesto por tres submodelos. Estos representan tres aspectos importantes que

---

<sup>175</sup> Campirán, A. (2001), "Enseñar a pensar: estrategias didácticas para el desarrollo de las habilidades de pensamiento". En Beatriz Guerci de Siufí (Comp), *Filosofía: investigación y enseñanza en el NOA del 2001* Universidad de Jujuy. Argentina. pp. 24-34.

<sup>176</sup> Campirán A. , et al. (2001) p.24



cumplen con el objetivo general del modelo COL. El primero nos dice que debe existir una a) *estimulación plurisensorial de la inteligencia*<sup>177</sup> (transmisión), no solo verbal y auditiva en el orden del pensamiento por parte del docente. El segundo punto es que el docente debe b) *propiciar que el alumno procese la información en orden y de manera completa*<sup>178</sup> (asimilación), haciendo énfasis en dominar un tema a través del lenguaje lo que implica responder 7 preguntas clave.

¿Por qué debemos analizar? ¿Porque sólo debemos reaccionar? ¿Por qué a veces no nos detenemos a reflexionar y sin embargo nos sentimos seguros de algo? o ¿por qué a veces nos da por romper los límites, las estructuras aceptadas simplemente por desvariar? , ¿Acaso no deberíamos tomar también para entender por qué a veces experimentamos un significado, una armonía y cierta claridad en todo y a veces lo contrario? Por otro lado, ¿han considerado el orden natural que tiene el lenguaje y la forma como la educación intenta que un estudiante lo emplee?<sup>179</sup>

Después de cerciorarse del dominio del tema a través de las preguntas clave, c) *el docente debería ser capaz de identificar el nivel de respuesta que elabora un alumno*<sup>180</sup> de acuerdo al tipo de habilidades de pensamiento que emplea para procesar la información: habilidades básicas, habilidades analíticas o críticas (construcción).

El autor nos señala que de acuerdo a lo anterior el modelo COL permite diagnosticar y evaluar los procesos del pensamiento; además que permite el desarrollo de:

Competencias lógicas (habilidades de pensamiento lógicas, conocimientos lógicos, y actitudes propicias a la lógica.)

Competencias epistémicas (habilidades de pensamiento epistémicas, conocimientos epistémicos y actitudes propicias a la epistemología)

Competencias discursivas, competencias de aprendizaje, y autogestión, entre otras.<sup>181</sup>

---

<sup>177</sup> Campirán A. , et al. (2001)p.26.

<sup>178</sup> *Ibíd.*

<sup>179</sup> . Campirán A., et al. (2001)p.27

<sup>180</sup> Campirán A. , et al. (2001)p.26

<sup>181</sup> *Ibíd.*

Ese diagnóstico y evaluación de los procesos del pensamiento es posible porque el modelo COL permite identificar:

Las habilidades del pensamiento en tres niveles (básico, analítico y crítico), con el correspondiente desarrollo del aspecto creativo (el concepto de creatividad se encuentra ligado y definido por su manifestación lingüística: sea formal, gráfica, conceptual o corporal.<sup>182</sup>

En relación con el MIPA de van Eemeren propongo que cada etapa sea representada por competencias que nos lleva a tener habilidades de pensamiento para argumentar, conocimientos para argumentar y actitudes propicias para argumentar. En este sentido el resultado total de triángulos de competencia de las cuatro etapas del MIPA son siete.

La presentación de los triángulos tendrá el siguiente orden, primero la etapa de confrontación que se enfoca principalmente en saber qué es una diferencia de opinión, cómo se presenta y cómo se resuelve. Como resultado ésta etapa surgen dos triángulos de competencias. Triángulo 1. Competencia: diferencia de opinión y Triángulo 2. Competencia: resolviendo la diferencia de opinión. En segundo lugar se presenta la etapa de apertura que tiene el objetivo de conocer a quien le corresponde el rol de protagonista o antagonista en una diferencia de opinión. Consta de tres triángulos. Triángulo 3. Competencia general: de la etapa de apertura. Triángulo 4. Competencia: protagonista y Triángulo 5. Competencia: antagonista. En tercer lugar de la etapa argumentativa en la cual el protagonista y antagonista presentan sus argumentos para justificar su punto de vista. En esta etapa se dan los elementos que auto regulan la discusión crítica es decir las reglas y normas que regulan la discusión, sólo se presenta un triángulo. Triángulo 6. Competencia: argumentativa. Para finalizar se presenta el Triángulo 7. Competencia: evaluación/cierre de

---

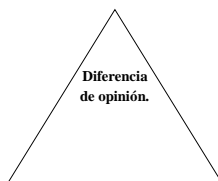
<sup>182</sup> Campirán ,A. , et al. (2001)

la etapa final que lleva el mismo nombre. En esta etapa se evalúa la consistencia argumentativa del protagonista y antagonista, en dos fases argumento por argumento y el compendio de la argumentación presentada. Y así saber en favor de quien se da la diferencia de opinión. Todo con la finalidad de alcanzar acuerdos. Cabe mencionar que en el apartado de actitudes y habilidades de todos los triángulos pongo entre corchetes las habilidades y actitudes de una persona crítica. Las puse de esa forma porque son varias y el espacio es reducido. Estas habilidades y actitudes de una persona crítica presentaron con detenimiento en la sección IV del capítulo.

Triangulo 1. Competencia: diferencia de opinión. Esta competencia proporciona donde las habilidades de pensamiento para encontrar la diferencia de opinión. Los conocimientos para identificar una diferencia de opinión en el discurso y finalmente las actitudes propicias para identificar una diferencia de opinión.

**Triangulo 1. Competencia: Diferencia de opinión.**

**Habilidades:**  
 Identificar:  
 a) las opiniones, las diferencias de opinión.  
 b) los tipos de diferencias de opinión en el discurso. c)  
 [Habilidades de una persona crítica]



**Actitudes:** Disposición para realizar lecturas analíticas. Prestar toda la atención para identificar las diferencias de opinión. Ser flexible. [Actitudes de una persona crítica].

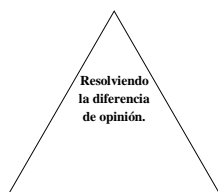
**Conocimientos:** ¿Qué es una opinión? Es una proposición que contiene una afirmación sobre algo. ¿Qué es una diferencia de opinión? Es un desacuerdo, y ocurre cuando un punto de vista (opinión) se encuentra con la duda de la otra parte. ¿Cuáles son los tipos de diferencias de opinión? Hay tres tipos de diferencias de opinión: **Elemental** que es única y no mixta y pasa cuando un punto de vista se encuentra con la duda de la otra parte. **Mixta** tiene las propiedades de la elemental sucede que la parte opuesta adopta un punto de vista. **Múltiple** esta diferencia de opinión tiene todas las propiedades de 1 y 2, sólo que se incluye más de una proposición.

Triangulo 2. Competencia: resolviendo una diferencia de opinión. En ella se proporcionan las habilidades de pensamiento que permiten resolver, los conocimientos y las actitudes propicias para resolver una diferencia de opinión.

### **Triangulo 2. Competencia: Resolviendo la diferencia de Opinión.**

#### **Habilidades:**

- a) reconocer a la argumentación como una vía civilizada para la resolución de una diferencia de opinión.
- b) Reconocer y aplicar la primera etapa del modelo ideal para resolver una discusión crítica.
- c) Construir una discusión crítica  
[Habilidades de una persona crítica]



Actitudes: Las diferencias de opinión no se resolverán a través de una forma no civilizada como la sumisión o intimidación. Será mediante una forma civilizada. Por medio de la argumentación. Actitudes de una persona crítica.

**Conocimientos: Formas civilizadas de resolver una diferencia de opinión:** la vía civilizada para resolver una diferencia de opinión es la argumentación. **¿Qué es argumentación?** es una actividad verbal, social y racional que apunta a convencer a un crítico de razonable de la aceptabilidad de un punto de vista adelantando un conjunto de proposiciones para justificar este punto de vista. **¿En qué consiste una discusión crítica?** discurso argumentativo ideal que pretende resolver una diferencia de opinión a partir de determinar si los puntos de vista de un asunto deben ser aceptados o no. **¿Cuál es modelo ideal para resolver una discusión crítica?** es un modelo que en el cual se desarrolla una discusión crítica y se da en cuatro etapas. **¿Cuál es la etapa de confrontación y en qué consiste?** la etapa de confrontación es la primer paso en el que se desarrolla la discusión crítica y consiste en que las partes establecen que tienen una diferencia de opinión. En una diferencia de opinión no mixta significa que el punto de vista de una parte no es aceptado. En una diferencia de opinión mixta además de no aceptar el punto de vista la otra parte da su punto de vista también.

Triangulo 3. Competencia: etapa es la de apertura la cual consiste en designar el rol de protagonista y antagonista en diferencia de opinión, así como estipular la vía argumentativa como medio para resolver la diferencia. Se proporcionan las habilidades de pensamiento para identificar la etapa de apertura en el discurso, el conocimiento y las actitudes propicias para ello.

### Triangulo 3.Competencia: Etapa de apertura.

#### **Habilidades:**

- a) Reconocer en qué consiste la etapa de apertura.
  - b) Conocer en qué consiste y cuándo se jugará el papel de antagonista o protagonista dependiendo de la circunstancia en la que se encuentre.
- [Habilidades de una persona crítica]



**Actitudes:** Debe ser crítico. Estar convencido de resolver la diferencia de opinión por medio de la vía argumentativa. Expresar su postura de forma clara. Tener en claro qué papel tiene en la diferencia de opinión y así saber qué estrategia hacer desde su postura. Respetar a la parte opuesta. [Actitudes de una persona crítica].

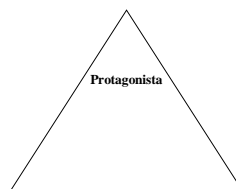
**Conocimientos:** **¿qué es y en qué consiste la etapa de apertura?** Esta es la segunda etapa en la que se desarrolla una discusión crítica y consiste en que las partes deciden tratar de resolver la diferencia de opinión. En esta etapa se asignan los roles de protagonista o antagonista también es la etapa donde se acuerdan los puntos de partida y reglas a seguir. En el caso de que una discusión sea mixta hay dos protagonistas y dos antagonistas. **¿Quiénes son esas partes que establecen que tienen una diferencia de opinión?** Una parte es representada por un antagonista y la otra por un protagonista. Veremos con más detalle en qué consiste cada parte en los siguientes triángulos.

Triangulo 4. Competencia: protagonista. Parte importante de la etapa de apertura es saber quién juega el rol de protagonista en una diferencia de opinión. Ésta competencia proporciona las habilidades de pensamiento, conocimiento y actitudes para identificar el rol del protagonista.

### Triangulo 4.Competencia: Protagonista.

#### **Habilidades.**

- a) Saber en qué consiste ser protagonista.
  - b) Saber qué responsabilidad tiene al ser protagonista y qué rol juega en la diferencia de opinión.
- [Habilidades de una persona crítica].

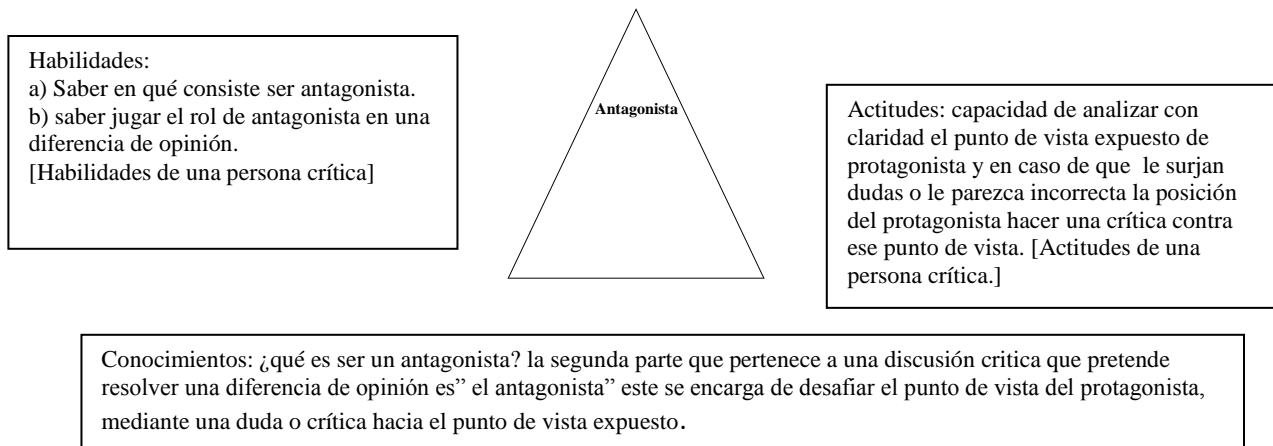


**Actitudes:** plantear con claridad el punto de vista. Escuchar atentamente la duda u oposición del antagonista, para armar la argumentación para defender su punto de vista. [Actitudes de una persona crítica].

**CONOCIMIENTOS:** **¿Qué significa ser protagonista?** en una discusión crítica a una de las partes que pretende resolver la diferencia de opinión, se le llama “protagonista”. Este pertenece defendiendo un cierto punto de vista (positivo o negativo) sobre cierto tema. El protagonista surge cuando se encuentra con la duda de un antagonista. Sólo hay un caso en el cual hay que tener especial cuidado en designar quién es el protagonista. Y pasa cuando el antagonista se opone al punto de vista de protagonista con un punto de vista inverso es cuando el antagonista se convierte en protagonista también.

Triángulo 5. Competencia: antagonista. Consiste en identificar y conocer el rol que juega el antagonista en una diferencia de opinión. Esta competencia proporciona las habilidades de pensamiento, el conocimiento y las actitudes propicias para ello.

### **Triángulo 5. Competencia: Antagonista**



Hasta ahora los triángulos de competencia de las primeras etapas fueron preparando el camino para resolver la diferencia de opinión. Las siguientes competencias considero que son las más importantes del MIPA. Pues aquí el protagonista y antagonista presentan su argumentación para defender su punto de vista, lo evalúan y al final se decide quien presenta la argumentación más razonable y de ahí se decide a favor de quien queda la diferencia de opinión.

Triángulo 6. Competencia: etapa argumentativa. Proporciona las habilidades de pensamiento, el conocimiento y las actitudes apropiadas para identificar la argumentación en el discurso, por medio de marcadores argumentativos e identificando las estructuras argumentativas.

## Triangulo 6. Competencia: Etapa argumentativa.

### **Habilidades:**

- a) Identificar la argumentación en el discurso para el análisis.
- b) conocer e identificar los indicadores argumentativos como: expresiones implícitas y explícitas en el discurso, los indicadores argumentativos progresivos y retrogresivo.
- c) remediar problemas para la identificación en el discurso como contextos poco claros, lenguaje indirecto y las herramientas adicionales para identificar la argumentación en el discurso.

[Habilidades de una persona crítica.]

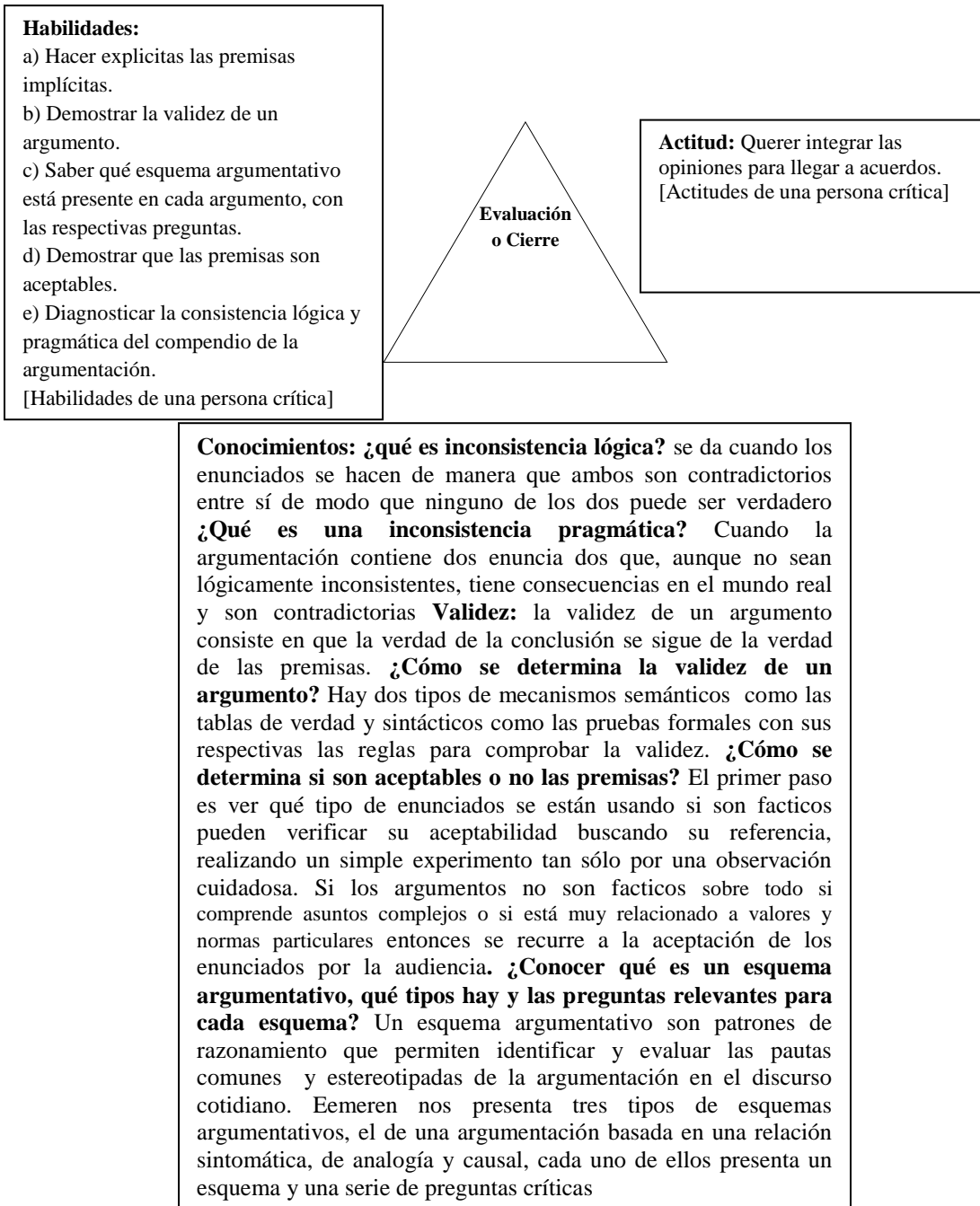


**Actitudes:** Respetar y llevar acabo las reglas de comunicación: se claro, se sincero, se eficiente, ve al punto. También es importante respetar y ejercer las condiciones de corrección de los actos del habla: Condiciones Preparatorias, Condiciones de responsabilidad.  
[Actitudes de una persona crítica.]

**Conocimientos:** ¿Qué son y en qué consisten las estructuras argumentativas? Eemeren nos presentó varias estructuras de la argumentación que se presentan más comúnmente en el discurso argumentativo. Hay de dos tipos de estructuras **una simple y otra compleja**. La estructura simple se conforma de un **único argumento** en la defensa. La argumentación compleja puede darse en tres tipos: el primero de ellos es una estructura de forma **múltiple** (consiste en más de una alternativa de defensa al punto de vista. la segunda forma en que se puede presentar una estructura compleja es de forma **coordinada** (consiste tomar varios argumentos juntos para formar la defensa del punto de vista. La ultima forma se llama **subordinada** (consiste en brindar argumentos que dependen de otros para la defensa)

Triangulo 6, competencia: etapa la de evaluación y cierre. Esta competencia es muy novedosa cubre varios aspectos importantes que se expresan en el debate o en una diferencia de opinión. Aquí se proporcionan las habilidades de pensamiento, el conocimiento y las actitudes propicias para hacerlo.

## Triangulo 7.Competencia: Etapa de Evaluación y Cierre



Los siete triángulos de competencia que pertenecen a cada una de las etapas fueron representadas para tener de forma clara qué elementos se usaron de la reconstrucción del MIPA de los tres capítulos anteriores de ahí se extrajo el conocimiento. Las habilidades y



actitudes, fueron formadas de la relación entre las actitudes y habilidades que tiene que tener una persona crítica del retrato de Boisvert y una persona crítica que toma una actitud razonable en la definición de argumentación de Eemeren. Mi propuesta didáctica (MEDA), es un conjunto de estrategias didácticas: la construcción del MIPA, las perspectivas del pensamiento crítico, los ángulos que se deben considerar para formar una definición del PC, las habilidades y actitudes de una persona crítica los lineamientos que toda estrategia desarrollada en el PC, el modelo COL y la bitácora OP, reunidas con el fin de enseñar a argumentar a los estudiantes de filosofía.

Cada triángulo es una competencia y es lo que los estudiantes deben tener claro antes de realizar la argumentación dialéctica pero necesita un marco de acción y ese es la bitácora OP. La MEDA no se llevará a las aulas, al menos no en este momento pero si presentaré el material didáctico con el que cubriría el quinto punto que toda estrategia basada en el pensamiento crítico debe de tener “*quinta etapa: evaluación de la calidad de la enseñanza-aprendizaje del pensamiento crítico en el curso*<sup>183</sup>”. La cual se llevara a cabo mediante la bitácora Orden de pensamiento de Ariel Carpirán<sup>184</sup>. La bitácora es el material didáctico con que se aplicaría y evaluaría la MEDA.

#### **Sección VI. Bitácora Orden del pensamiento y ejemplo de MEDA.**

La bitácora Op es una estrategia metodológica que organiza y ordena regulando el aprendizaje de forma precisa, clara, breve y profunda. Se conforma por siete preguntas

---

<sup>183</sup> Boisvert, J, et al. (2004), p.111

<sup>184</sup> Campirán A., et al. (2001) pp. 30-33

clave. ¿Cuál es el tema, problema, tesis, trasfondo, argumento, ejemplo y el contraejemplo?

La bitácora tiene tres niveles de respuesta, en el primero el estudiante se familiariza con el tema de forma básica, en el segundo nivel el estudiante emplea metodologías analíticas<sup>185</sup> lo que permite que este nivel sea propositivo. El tercer nivel es el constructivo.

TEMA	PROBLEMA	TESIS	TRASFONDO	ARGUMENTO	EJEMPLOS	CONTRAEJEMPLOS

El autor nos dice cómo es el llenado de las columnas y la importancia del llenado de las columnas.

La práctica de llenar las columnas permite al estudiante ordenar las ideas, de izquierda a derecha es un llenado de construcción. Es decir cuando un estudiante se enfrenta a poner por escrito sus ideas va de izquierda a derecha, mientras que si va a revisar el argumento de otro procede de derecha a izquierda. Sean el nivel básico, analítico o crítico. El llenado de las columnas sirven de diario de campo durante una conferencia, la lectura de un libro, la plática filosófica de pasillo, etc.<sup>186</sup>.

El llenado va de izquierda a derecha cuando el estudiante pone en escrito sus ideas. El llenado de derecha a izquierda es para cuando se revisa el argumento de otro.

En relación con MEDA el contenido de la bitácora ayudará a poner en práctica cada competencia en las diferentes etapas una vez que se ubique la argumentación en el discurso.

Modifique la bitácora OP para adaptarla al MIPA como se mostrará en el ejemplo. Cada estudiante en función de su rol como protagonista o antagonista llenará su tabla, de

---

<sup>185</sup> las metodologías analíticas y de *Critical Thinking* reciben una aplicación ordenada, ya que las columnas manera sistemática van exigiendo al estudiante su aplicación. algunas de ellas son: paráfrasis lógica y conceptual, identificación de términos clave, definición, identificación de planos categoriales, tipos de inferencia etc.

<sup>186</sup> *Ibíd.*

izquierda a derecha cuando exponga sus argumentos. Y de derecha a izquierda se leerá cuando ellos intercambien sus tablas, para una mejor comprensión y así llegar a un acuerdo al final de la diferencia de opinión.

Si MEDA se utiliza para identificar en el discurso la argumentación el llenado será de la misma manera, sólo que al final leerán de izquierda derecha para comprender mejor la argumentación localizada. De esta manera concluyo mi propuesta didáctica MEDA.

Un ejemplo sobre la aplicabilidad de MEDA es el siguiente:

TEMA: Niños y niñas de la calle población abandonada.

Tomado del debate presentado en el programa “Espiral” del canal once tv. México *Niñas y niños de la calle*. Conducido por Ricardo Rafael. Grabado el 16 de enero del 2012. Los participantes de este debate fueron:

José Ángel Fernández  
Presidente del patronato de pro niño de la calle  
Sofía Almazán  
Casa Alianza  
Margarita Bustamante  
Apoyo a la niñez DIF-DF  
Luis Enrique Hernández  
El caracol.  
<http://www.youtube.com/watch?v=JSnHBhPKqJ8>

Debido a la extensión, y lo parecido de los puntos de vista de los ponentes elegí solo el dialogo entre José Ángel Fernández y el conductor del programa.

El conductor del programa Rafael no es estrictamente un protagonista pero es el que genera el debate mediante puntos de vista opuestos a los invitados, contra ejemplos, etc. Él intenta llevar la discusión a todos los contextos posibles. Por ello lo considero el protagonista de este debate.

El debate oral que se dio en el programa fue transcrito pero hago algunos ajustes sintácticos para la adecuación del mismo.

La bitácora se presenta en cuatro tablas que corresponden a las cuatro etapas del MIPA. Las primeras (confrontación y apertura) presentan en el primer nivel de la bitácora OP original. Dentro de este nivel el estudiante se familiariza con el nivel básico del tema. En este nivel se cubren las competencias para encontrar el punto de vista en el discurso, competencias de apertura, antagonista y protagonista en la discusión.

La primera tabla de la bitácora Op corresponde a la etapa de confrontación y está conformada por siete ítems: Competencia, etapa, Problema, análisis del problema, trasfondo y punto de vista. El llenado de esta bitácora Op los triángulos de competencias presentes son 2: Triangulo 1. Competencia: Diferencia de opinión (encontrar los puntos de vista en el discurso) .Triangulo 2. Competencia: Resolviendo la diferencia de opinión.

(Determinar el método de resolución de la diferencia de opinión). En todos los casos en el que se utilice la Macroestrategia Didáctica de la Argumentación se usará la argumentación como vía para solucionar la diferencia de opinión.

B.Op.Etapa 1

Competencia	Etapa	Tema	Problema general	Análisis del problema	Trasfondo	Punto de vista
Diferencia de opinión.  Resolviendo la diferencia de Opinión.	Confrontación	Niños y niñas de la calle población abandonada	¿Qué es lo que nos ha ido generando o el nivel de complicidad con el fenómeno o (Niñas y niños en la calle)?	El eventual crecimiento de niñas y niños de la calle de edades muy pequeñas o que muchos de estos padres terminen siendo cómplices de esta vida mucho por necesidad, ignorancia, o porque se no haya nada que limite la explotación de los niños o la invisibilidad. Decir que frente al fenómeno de invisibilidad en realidad no miramos a los niñas y niños de la calle, con mayor frecuencia se encuentra con un niño de la calle que no ha cumplido los dos años a pedirte una moneda y ya nuestra mente migra a otro tema y así negar su existencia . No sé cuál de esos de estos temas es el peor de todos pero sí es conveniente decir que la invisibilidad nos ha hecho cómplices de esta niñez de la calle.	El dar dinero a niñas y niños y jóvenes de la calle para que dejen de estorbar, es como tomarse un mejoral de conciencia para sentirse mejor porque gracias a esa moneda se volvió por un momento generoso.  Personas preocupadas por intentar darle fin al problema por medio de asociaciones civiles nacionales e internacionales y organismos del gobierno del distrito federal. Opinan por medio de acciones. Creen que el principal problema es la falta de políticas públicas.  No sabemos cuántos son y no sabemos qué tipo de población está viviendo en áreas específicas, es decir podemos tener a niños que nosotros no llamamos de la calle sino trabajadores de calle, que estén trabajando en una esquina y en la otra esquina estén su padre o madre vendiendo chicles o periódicos pero al término de la jornada laboral regresan a algún lugar.	<b>Rafael:</b> es probable que la actitud de dar dinero sea una de las principales para reproducir el abandono de niñas y niños en las calles de nuestras ciudades y en particular en la ciudad de México. <b>José A.</b> es probable que la actitud de dar dinero sea una de las principales para reproducir el abandono de niñas y niños en las calles de nuestras ciudades y en particular en la ciudad de México. <b>Sofía: Yo</b> creo que los tres factores y por eso es que la invisibilidad son los grandes lastres que tenemos que modificar en nuestra sociedad, primero tenemos un diagnóstico, realmente no sabemos de qué tamaño es nuestro problema, hace mucho que no los contamos. el ultimo diagnostico se sigue hablando en la ciudad de México de 13000 una cifra que se maneja desde 1995, es un número muy antiguo y no se da ese diagnóstico, entonces eso genera una serie de formas de actuar en relación de este fenómeno en donde la sociedad se está poniendo al margen y en verdad lo más fácil para todos es no verlo., que es la forma más simple y de ahí se liga la parte de existencialismo porque de repente mi forma de verlo es regalarle una moneda o algo en la calle, llevarle todo lo que yo no quiero lo que ya no me sirve. <b>Enrique:</b> yo creo y es importante colocarlo cuando hablamos de políticas que tutelan, que pueden decir a ver este niño está en la calle a ver yo lo tomo, lo pongo en una institución , hay un debate muy interesante al que iba yo con estas comunidades gitanas, migrantes, que están en la orillas de la ciudad y parar lo cual no hay políticas públicas , el marco de derechos humanos habla de un eje muy importante que es la participación es decir , todas las leyes los mecánicos no se construyen con la participación del otro y voy a ponerte un ejemplo cuántos chavos hay., Hay que contarlos en el día, en la noche pero jamás los hemos involucrado tal como lo mandan la comisión nacional de los derechos humanos, la comisión de los derechos del niño, que la infancia las poblaciones, tienen que participar. Es decir no hemos hecho un solo diagnostico participativo, donde la población ayude al proceso. Las leyes se construyen desde el escritorio por lo cual decimos cómo le haremos para que no estén ...quítalos enciérralos , lo cual automáticamente viola derechos , lo que se ha construido son leyes que si terminan criminalizando , aunque parezca que no porque criminalizas al papa , como está la ley de tutela por desamparo, terminas diciendo no lo puedes mantener yo te lo quito pero le estas rompiendo una red social , y ese niño, la convención de los derechos del niño plantean que tiene derecho a estar con su familia <b>Margarita</b> Hay muchos programas en el gobierno del df, de ese tipo. En el que para evitar que ese niño salga de la escuela o esté en la calle tiene una beca escolar en la que con eso puede substituir el que el niño vaya hacer algún trabajo, si existe tienes que ir a la escuela para tener esa beca escolar y estar en una condición de vulnerabilidad.

Parte del primer nivel de la bitácora Op es la segunda tabla de la etapa de apertura en donde se va poniendo en la mesa de discusión, las opiniones particulares, el trasfondo, el problema principal de la discusión y se determina quien juega el rol de protagonista y antagonista donde se encuentran tres triángulos de competencia. Triángulo 3. Competencia: Etapa de apertura. Triángulo 4. Competencia: Protagonista. Triángulo 5. Competencia Antagonista. Cuenta con seis ítems: Competencia, etapa, tema, problema, rol que se juega en la diferencia de opinión y la tesis particular.

**B.Op.Etapa 2**

Competencia.	Etapa	Tema.	Problema	Rol que juega	Tesis particular.
<u>Etapa de apertura</u> <u>Protagonista y antagonista.</u>	Apertura.	Niños y niñas de la calle población abandonada	¿Qué es lo que nos ha ido generando el nivel de complicidad con el fenómeno (Niñas y niños en la calle)?	<b>Protagonista:</b> <b>Rafael:</b> es probable que la actitud de dar dinero sea una de las principales para reproducir el abandono de niñas y niños en las calles de nuestras ciudades y en particular en la ciudad de México. <b>Antagonista:</b> <b>José A.</b> Hay una cierta construcción familiar en ese entorno con unas situaciones de extrema pobreza propiamente sin ningún tipo de asistencia en materia de salud y educación pero ese niño no es un niño estrictamente de la calle, cuando se rompa ese vínculo que es muy pequeño con sus padres.	El eventual crecimiento de niñas y niños de la calle de edades muy pequeñas o que muchos de estos padres terminen siendo cómplices de esta vida mucho por necesidad, ignorancia, o porque no haya nada que limite la explotación de los niños o la invisibilidad.

La siguiente etapa representa el segundo nivel de comprensión de la bitácora Op (propositiva), donde el estudiante utiliza herramientas metodológicas. La etapa correspondiente a la etapa argumentativa. Donde el protagonista y antagonista presentan sus argumentos para defender el punto de vista adoptado o para contra argumentar el

opuesto. En esta etapa se encuentra el triángulo 6. Competencia: Etapa argumentativa. Esta tabla contiene los ítems de competencia, etapa, tema, trasfondo, problema particular tesis particular y argumentación. B.Op.Etapa

C o m p e t e n c i a	E t a p a	Tema	Problema general.	Trasfondo	Problema particular	Tesis particular	Argumentación.
A r g u m e n t a t i v a	A r g u m e n t a t i v a	Niños y niñas de la calle población abandonada	¿Qué pasaría moral y legalmente si el gobierno penalizara, el que un padre obliga a su hijo de dos años a pedir dinero en la calle? y por el otro lado ¿qué pasaría si el estado tuviera la atribución de llevarse a un tutelar o un espacio al niño?	<p><b>Protagonista</b> : No es conveniente o justo quitarles a los padres de familia, la posibilidad de llevarse el recurso de los chicles que vende el niño.</p> <p><b>Antagonista:</b> Con el adulto se lo llevarían a la cárcel porque es un zángano. Con el menor de edad no tiene un hogar sustituto, no tiene un proceso ni siquiera de adopción, digamos que ni proceso tutelar, cautelar que de alguna manera, por el cual el menor es extraído de una situación de riesgo de calle, y es dirigido a un hogar sustituto, inmediatamente.</p>	<p><b>Protagonista</b> ¿Cómo les vas a quitar a esos padres de familia la posibilidad de llevarse el recurso que obtiene con la venta de chicles del niño?</p> <p><b>Antagonista:</b> No me puedes decir la explotación del niño es, para procurar que sus padres tengan, un ingreso adicional para sostener a la familia.</p>	<p><b>Protagonista:</b> El niño debe ayudar a los padres, incluso explotar por tradición cultural.</p> <p><b>Antagonista:</b> si uno mira como el programa oportunidades a algunas zonas , específicamente a la sierra tarahumara, ha llegado a romper el esquema – está el apoyo de oportunidades pero si el niño no va a la escuela entonces te la voy a quitar , lo cual hace que empiecen a embonar derechos , es decir el niño incluso ayuda al bienestar de la familia</p>	<p><b>Protagonista 1:</b> Los niños en situación de calle y la tolerancia que tenemos vienen de una tradición rural donde en efecto, el niño debe ayudar a los padres y se le explota incluso, pero bueno está en la tradición cultural mexicana.</p> <p><b>Antagonista1:</b> 1. No puedes ponerlo en condición de derechos fundamentales, tienes a un niño que está siendo obligado a vender chicles, en la calle a los seis años de edad. Y no va a la escuela no tiene un servicio de salud, etc.</p> <p><b>Protagonista 2:</b> Como José Ángel decía si son derechos que se enfrentan y la autoridad en un momento tiene que decir incluso cuál es el derecho superior a tutelar, y en este caso si pareciera que hay como una especie de cobardía para definir cuál es el derecho superior a tutelar.</p> <p><b>Antagonista2:</b> Perdóname, pero aquí no es un derecho a una vida digna, por un derecho de un menor, es mucho mayor el derecho de este infante a la necesidad que tenga, una familia es mucho mayor.</p> <p><b>Antagonista 3:</b> Hay una incapacidad de la autoridad para definir cuál es el derecho superior tutelar porque si no puedo generar a una familia mecanismos para que generen recursos de una forma más sana que permita que sus hijos vivan una situación de educación que tenga que tolerar y permitir que los tengan de esta manera que pongan en riesgo, que no vaya a la escuela que no tenga educación.</p> <p><b>Antagonista 4.</b> No es un tema de dinero es un tema de educación, cambios de políticas públicas.</p>

La última tabla corresponde al tercer nivel de la bitácora OP “constructivo”. Y se presenta la etapa de evaluación o cierre. El triángulo de competencia que se presenta es el 6. Competencia: Evaluación o Cierre. Donde se evalúa la argumentación, y se determina a favor de quien se da la diferencia de opinión. En el ejemplo el que presento una mejor argumentación fue José Ángel. También se recopilan los acuerdos a los que se llegan como producto de la diferencia. La tabla está compuesto por cuatro ítems competencia, etapa, tema y acuerdos a los que llegaron los integrantes de esta discusión.

**B.Op.Etapa 4**

Competencia	Etapa	Tema	Acuerdos
Evaluación o cierre.	Evaluación o cierre.	Niños y niñas de la calle población abandonada	<p>1. Para tener respuestas políticas para enfrentar estas circunstancias se requiere tener un diagnóstico más fino.</p> <p>2. Es el momento de pensar seriamente en un programa general de apoyo infantil en zona urbana.</p> <p>3. Atender tres principales problemas:</p> <p>a) el primero y más importante es la prevención. Se tiene que empezar a trabajar con las familias en riesgo, ya que se calcula que cerca cien mil o ciento veinte mil personas en riesgo de callejerización y no es derivado de otra cosa que de familias monoparentales que trabajan alrededor de dos o tres turnos, se levantan a las 5 de la mañana y regresan a las 11 de la noche y el niño de 6 o 7 años se hará su desayuno e ira a la escuela si quiere y si puede y estará en la calle y son niños que la mitad de la semana estén en calle y la otra mitad estén en casa ese es un riesgo muy importante empezar a tejer de nuevo el tejido social de la mejor forma que se nos ocurra, tal vez si el sistema tradicional mexicano te estas familias tribus donde la tía cuidaba a 5 miembros de la familia algunos mecanismos se están perdiendo tenemos que regresar a esos esquemas .</p> <p>b) El segundo problema a resolver es que no se tiene la capacidad de desintoxicar en este país es terriblemente costoso y hay pocas instituciones que lo hacen, y la situación de la gente en calle es de un grado de mayor toxicidad. Hace 20 años no todos los habitantes de calle tenían un tema importante de adicción ahora la mayoría lo tienen por eso es muy importante.</p> <p>c) tercer problema a resolver es el que se nos quite el miedo de denunciar es decir la complejidad del niño de la calle se ha visto acrecentada por el incremento de la prostitución infantil, la trata de personas, el crimen organizado, etc. Ese miedo fomenta este problema.</p>



Lo que se logró en el capítulo fue la presentación de la macro estrategia de la Argumentación (MEDA). Está compuesta principalmente de dos estrategias los triángulos de habilidades y la bitácora Op, que tomé del modelo Col de Ariel Campirán. El modelo Col supone otras estrategias pero, yo sólo consideré las pertinentes para el MIPA.

Los triángulos representan las habilidades actitudes y conocimientos que el estudiante debe aspirara a mejorar en un proceso estratégico dialectico argumentativo, mientras que la bitácora Op, permite mostrar este proceso dialectico argumentativo.

Los triángulos de habilidades los aplique tal como Campirán propone, en cambio la bitácora Op. Ha sido modificada para adaptarla al MIPA. Como se reflejó en el ejemplo. Como no se pudo llevar a efecto en el salón de clases tomé ejemplo de un programa de debate argumentativo que muestra muy concienzudamente la MEDA.

## Conclusiones

Dentro de las cosas que aprendí durante la elaboración del trabajo recepcional está el conocimiento detallado de la teoría pragmadialéctica de Frans van Eemeren. En particular el modelo Ideal del cual deduzco que es un modelo híbrido que intenta incorporar a su evaluación pragmadialéctica de la argumentación elementos de la lógica formal como validez e inconsistencia lógica. Si mi deducción es correcta entonces me surgen varias inquietudes. Recordando la parte de la etapa de evaluación, entre los requisitos para que la argumentación sea consistente, está que el argumento sea válido y que los enunciados que lo conforman sean aceptables. Me parece que puede pensar una persona que sabe lógica formal que lo que el autor nos está diciendo en realidad es evaluar su solidez. Debido a que para que un argumento sea sólido debe ser válido y sus premisas verdaderas. Algunos lógicos y teóricos de la argumentación han propuesto la creación de estos modelos para cubrir cada vez más aspectos del lenguaje natural a la evaluación. Entonces ¿el MIPA es un modelo híbrido? Dejo abierta esta pregunta. Con lo que presenté en el trabajo recepcional sobre el MIPA no me alcanza para afirmar que lo es o no.

Otra de las cosas que me causan confusión y duda es sobre lo que menciona el autor con respecto a que un argumento que es inválido puede reconstruirse para ser válido. Si ese argumento se reconstruye entonces ya es otro argumento que será válido, es decir, no se puede hacer válido un argumento inválido, si se reconstruye incorporándole una premisa, entonces ya es otro argumento. Esta explicación me la dieron mediante un ejemplo Armando Lavalle y Alejandro Mosqueda en una sesión del seminario de tesis en IIF mediante una prueba de su autoría. Después conocí el mínimo lógico que explica a más detalle cómo funciona ese proceso. El Dr. Hubert Marraud me explicó que la

pragmadialéctica es una teoría dialéctica no lógica, que se enfoca en las reglas procedimentales para resolver una diferencia de opinión en una discusión crítica. Debido a que necesito investigar más sobre la teoría pragmadialéctica no incorporé a mi propuesta didáctica la parte de evaluación pues tiene varias cosas que necesito estudiar más, es probable que Eemeren se fundamente en otras teorías, o qué lo explique de más profundamente en alguna otra obra, o puede ser que por el corto periodo que dediqué a esta sección mi interpretación no haya sido acertada.

Quiero mencionar que mi propuesta didáctica no tiene el fin de ser un simple instructivo que enseñe a argumentar de forma básica los estudiantes de filosofía, sino que haya toda una disposición tanto del profesor como del alumno para contrastar y aplicarla a la vida académica y social. Por lo cual MEDA está desarrollada en el pensamiento crítico.

Lo que hice en el trabajo recepcional fue hacer la reconstrucción del Modelo Ideal Pragmadialéctico de la Argumentación, en resumen la construcción que hice del MIPA consiste en un proceso de cuatro etapas, la etapa de confrontación se da cuando en el debate o discusión se presenta una diferencia de opinión sobre algún punto. En la segunda etapa se establece la forma de resolver la diferencia de opinión, Eemeren deja claro que la vía argumentativa es una constante para resolver las diferencias de opinión en el MIPA. En esta etapa también se determina el rol de protagonista y antagonista en la diferencia de opinión. En la etapa argumentativa el protagonista y antagonista presentan sus argumentos para defender el punto de vista adoptado. En la cuarta etapa de evaluación o cierre los argumentos presentados son evaluados y se determina a favor de quien se da la diferencia de opinión. Es importante mencionar que el MIPA es usado para resolver una diferencia de

opinión y al final de forma deseada lograr acuerdos al final del proceso del MIPA entre el protagonista y antagonista.

La justificación sobre porqué estructuré la estrategia didáctica basada en el pensamiento crítico se dio mediante la relación entre los elementos del MIPA y el contexto en el que se desarrolla la teoría pragmadialéctica con los trabajos de Jacques Boisvert. También se ubicó al MIPA como parte de estudios recientes de la argumentación.

Elaboré una estructura didáctica para la presentación del MIPA, a la que llamé Macro Estrategia Didáctica de la Argumentación desarrollada en el pensamiento crítico. Particularmente me basé en dos estrategias del Modelo Col de Ariel Campirán. El triángulo de competencias y la bitácora Op.

La importancia de la propuesta didáctica de la argumentación ésta en que logré con el tiempo y mucha practica consolidarse como una herramienta didáctica para aprender a argumentar de forma básica.

La MEDA está compuesta de dos estrategias el modelo Col: los triángulos de competencias representarán las habilidades, actitudes y conocimientos que el estudiante deberá aspirar para manejar en un proceso estratégico dialéctico argumentativo y la bitácora orden del pensamiento (TOP) que permitirá mostrar el proceso dialéctico argumentativo.

La intención del trabajo recepcional no es aplicar la MEDA. Pero con el tiempo espero tener la oportunidad de aplicarla a algún grupo piloto para comprobar su funcionalidad, pero debido al tiempo esto ya no pudo ser posible. No descarto en otro momento poder hacerlo. Por lo cual sólo se mostró un ejemplo en la sección seis del capítulo 4.

## BIBLIOGRAFÍA

### REFERENCIAS

- Boisvert., Jacques. (2004) *La formación del pensamiento crítico. Teoría y Práctica*. Tr. Ricardo Rubio. México: Fondo de Cultura Económica.
- Campirán, A. (2001), "Enseñar a pensar: estrategias didácticas para el desarrollo de las habilidades de pensamiento". En Beatriz Guerci de Siuffí (Comp), *Filosofía: investigación y enseñanza en el NOA del 2001* Universidad de Jujuy. Argentina. pp. 24-34.
- Campirán, A., Guevara, G. y Sánchez, L. (Comps.) (1999) *Habilidades de pensamiento crítico y creativo. Antología para el área básica*. México: Colección Hiper-Col, Universidad Veracruzana.
- Eemeren, F. v. Grootendorst, R. y Snoeck Henkemans, F. (2006) *Argumentación: Análisis, evaluación, presentación*. 1ª. Ed. Tr. Roberto Marafioti. Buenos Aires: Biblos.
- Eemeren, F. v., Grootendorst, R. y Snoeck Henkemans, F. (2002) *Argumentation. Analysis, evaluation, presentation*. NJ: Lawrence Erlbaum Associates. Tr Patricia Díaz
- Eemeren, F. v. y Houtlosser, P. (2004) "Breve esquema del enfoque pragma-dialéctico"  
En Doury, M. y Moirand, S., (eds.) *La argumentación hoy. Encuentro entre perspectivas teóricas*. Tr. Paula Olmos. Barcelona: Montesinos, pp. 55-81.
- Nepomuceno, Á. (2011). "Validez", en Vega, L. y Olmos P., (eds.) *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*, Madrid: Trotta, pp. 625-627.
- Vega, L. (2011) "Esquema Argumentativo", en Vega, L. y Olmos, P. (eds.) *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*. Madrid: Trotta, pp. 233-236.
- Vega, L. (2011) "Argumento/Argumentación", en Vega, L. y Olmos, P. (eds.) *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*. Madrid: Trotta, pp. 66-67
- Vega, L. *La fauna de las falacias*. Madrid: Trotta. 2013. Pp107-108

### BIBLIOGRAFIA CONSULTADA:

- Eemeren, F. v. (1995). "A world of difference: The rich state of argumentation theory"  
*Journal of Informal Logic*, vol. 17, no. 2, pp. 144-158. Tr. informal de Natalia Luna.
- Copi, Irving y Cohen, Carl (2001). *Introducción a la lógica*. Tr. Edgar A. González.  
México: Limusa-Noriega.