

# *Argumentación, retórica y política*

Dr. Pedro Reygadas Robles Gil



ESCUELA DE  
FORMACIÓN  
POLÍTICA

**CARLOS  
OMETOCHTZIN**

## PROGRAMA

# Sesiones

14 y 28 de junio  
5 y 12 de julio

### Propósito:

Dotar a las personas estudiantes de los elementos básicos de la argumentación para la política, desde el combate hasta el diálogo racional, la persuasión y la negociación de acuerdos.

- La argumentación en general y la argumentación erística: el combate político
- La argumentación dialéctica racional: la validez política
- La argumentación retórica: la persuasión política
- La argumentación coalescente: la negociación política

## SESIÓN 1

**Introducción a la  
argumentación**

**y**

**la argumentación  
erística: el combate  
político**

# LA NATURALEZA DE LA ARGUMENTACIÓN-REFUTACIÓN

▶ Si hay dogma o violencia,  
no hay argumentación

▶ Sin dogma ni violencia  
aparece la

*cuestión ?*

Es el problema a resolver, a discutir

# Punto de vista

- ▶ Cuando hay una cuestión o pregunta problemática sobre la que se puede argumentar aparece un

*Punto de vista*

# Proponente-Oponente

- ▶ El *punto de vista* es defendido por un

***Proponente***

- ▶ El punto de vista es refutado por un

***Oponente***

# Argumentación-Refutación

- ▶ Cada vez que afirmamos algo se presupone una voz que niega la proposición que hacemos.

La argumentación es siempre un diálogo:

- ▶ Argumentación-Refutación

# Argumentar

- ▶ Argumentar es brindar razones
  - ▶ Lógicas
  - ▶ Emocionales
  - ▶ Intuitivas
  - ▶ Contextuales

para sostener un punto de vista



# Elementos mínimos de la argumentación

- ▶ Los elementos mínimos para que haya argumentación completa, de acuerdo a Stephen Toulmin, son tres:
  - ▶ *Fundamento*
  - ▶ *Ley de paso*
  - ▶ *Punto de vista*

# EL PUNTO DE VISTA

El *Punto de vista* es la Opinión a ser defendida por el *Proponente*. Aquello que no es aceptado, sino que se propone se acepte.

Es nombrado también  
*Tesis*

# El *Fundamento*

Puede ser

un Dato

o

un Hecho

Es la información aceptada de antemano, válida, aceptada como cuestión de hecho.

## *Ley de paso*

Es nombrada también la  
*Garantía* de la argumentación

Es una cuestión de regla, de ley que traspasa la validez del fundamento aceptado al *Punto de vista, Tesis, Opinión* o *Conclusión* por aceptar.

# Argumentación lógica

- ▶ En Lógica hablamos no de Fundamento, Garantía y Punto de vista, sino de
  - ▶ Premisa mayor (Ley de paso)
  - ▶ Premisa menor (Fundamento)
  - ▶ Conclusión (Punto de vista)

# La argumentación

- ▶ La argumentación es un actividad verbal y social orientada al incremento (o decrecimiento) de la aceptabilidad de un punto de vista controversial para el oyente o lector, que proyecta una constelación de proposiciones que buscan justificar (o refutar) el punto de vista.

# HISTORIA MÍNIMA DE LA ARGUMENTACIÓN

- ▶ 25 siglos de historia occidental
  - ▶ Gorgias; los sofistas griegos

Aparece como retórica dentro del proceso jurídico de defensa de las propiedades tras la caída del tirano en la isla de Siracusa; es decir, la argumentación occidental nace en vínculo con la defensa-reclamo retórica de la propiedad en la democracia.

# Sócrates y Platón

## ▶ Sócrates

- ▶ La mayéutica; el arte de las preguntas para indagar la verdad

## ▶ Platón

- ▶ Doxa (opinión)

vs

- ▶ Episteme (conocimiento, “por encima de las creencias”)



# Aristóteles

- ▶ Primeros y Segundos *Analíticos*:  
la dimensión lógica de la argumentación
- ▶ Los *Tópicos* y las *Refutaciones sofísticas*:  
la dimensión dialéctica (de diálogo) de la argumentación y los esquemas para convencer o persuadir
- ▶ La *Retórica*:  
la dimensión persuasiva de la argumentación, es la obra madura de Aristóteles sobre la argumentación

# El corazón de la política occidental antigua

- ▶ El *rhetor* (orador) griego
- ▶ La enseñanza de los clásicos y emperadores romanos: de la gramática a la discusión dialéctica y la retórica para gobernar

# El Trivium medieval

- ▶ Edad Media europea, enseñanza del *Septenium*:
  - ▶ *Trivium*: Lógica-Dialéctica, Retórica y Gramática
  - ▶ *Quadrivium*: las ciencias de la naturaleza

# Decadencia de la retórica europea al caer la iglesia

- ▶ En América se enseñó la retórica y hubo hitos coloniales notables, como el lógico mexicano Antonio Rubio.
- ▶ Las lenguas indígenas fueron dejadas de lado y se dejaron de cultivar los géneros escritos.
- ▶ En Europa la Retórica entró en descrédito

# Retórica occidental contemporánea

- ▶ Hitler y Mussolini emplean la propaganda de la emoción.
- ▶ Tras la segunda guerra europea mundializada, los pensadores oponen al fascismo la ratio-propaganda, la propaganda de la razón.

# Las primeras teorías... 1

- ▶ 1947. Arne Naess y Crawshay-Williams, sobre la precisión y el malentendido.
- ▶ 1958:
  - ▶ Stephen Toulmin, sobre la renovación de la dialéctica y los usos de la argumentación, y
  - ▶ Chaim Perelman-Lucie Olbrechts-Tyteca, sobre la *Nueva Retórica*.

# Las primeras teorías... 2

- ▶ 1963:

- ▶ Tadeusz Kotarbinski, sobre la renovación de la erística.

- ▶ 1970:

- ▶ Charles Hamblin, sobre la renovación de la teoría de las falacias o errores de razonamiento, analizados en su contexto.

- ▶ América: Haidar, Puig, Peredo

# Interculturalidad

- ▶ Toda “lenguacultura” tiene argumentación:
  - ▶ La lengua tiene operadores y conectores lógicos.
  - ▶ Cada cultura tiene:
    - ▶ una noción propia de las pruebas.
    - ▶ formas propias de discusión
    - ▶ géneros retóricos que la caracterizan
    - ▶ una particular construcción del *Ethos* o carácter del orador



# Más allá de Europa

- ▶ La India tiene poderosos desarrollos lógicos y retóricos
- ▶ China
- ▶ América (Las Casas, Juárez, Fidel Castro)
- ▶ Amerindia:
  - ▶ Los binni-záa
  - ▶ Los diné
  - ▶ Los nahuas
  - ▶ Los incas

# *Didxa*

## ▶ *didxa*:

- ▶ “palabra, idioma, razón, causa, concepto, discurso, asunto, plática, argumento, tesis, ciencia, proverbio, etc., etc.”, nos dice López y López (1955)

# Los nahuas

- ▶ El *tlahtoani*: “el que habla” como gobernante y jefe militar
- ▶ *Yectlahtolli/quallitlahtolli*: el discurso recto, bueno, verdadero

# Argumentos nahuas de mayor peso

- ▶ Los argumentos de peso para los indígenas nahuas eran de tres tipos clave:
  - ▶ los de autoridad (lo que decían los ancianos, los sabios, los *tlamatinimeh*, llamados *huehuetlahtolli*),
  - ▶ los de antigüedad (lo que dice la tradición, como los *icnocuicatl*, los himnos)
  - ▶ y los de coherencia (lo que dice el orden, la costumbre)

ERÍSTICA



# LA POLÍTICA COMO ERÍSTICA

- ▶ El discurso político es polémico y posicional
- ▶ La lógica de competencia y adversarios corresponde a la erística

▶ EJERCICIO

# Erística

Es el diálogo en contextos polémicos, como combate argumentativo -por medios discursivos y no discursivos- para ganar a toda costa, para vencer al oponente, en similitud con la guerra.

## ► El Proponente vs El Oponente

Los argumentadores se construyen como antagonistas y en política como “enemigos”.

# Erística... 2

- ▶ La erística surge cuando las incompatibilidades juegan un rol inevitable, pero a pesar de todo implica un mínimo de cooperación, de suelo común: la discusión sigue, y no la violencia.

Es el límite último de la argumentación, después de ella sigue el ultimátum (entre el rechazo a ceder y el mantener la paz) y luego la lucha misma.



# La erística en la vida cotidiana

- ▶ Tus afirmaciones son indefendibles
- ▶ Atacó todos los puntos débiles de mi argumento
- ▶ Sus críticas dieron justo en el blanco
- ▶ Destruí su argumento
- ▶ Nunca lo he vencido en una discusión
- ▶ ¿No estás de acuerdo? Órale, entonces ¡dispara!
- ▶ Si usas esa estrategia, te va a aniquilar
- ▶ ¿Con qué armas sostienes ese punto de vista?

# Las grandes erísticas occidentales; la argumentación como ataque para la victoria

- ▶ Grecia Antigua, Teofrasto; su erística se perdió
- ▶ Siglo XIX, Schopenhauer: 38 estratagemas para vencer
- ▶ 1963, Kotarbinski: 7 reglas de la discusión erística
- ▶ Douglas Walton, Michael Gilbert, Trudy Govier, Kopperschmidt
- ▶ Julieta Haidar (síntesis)

# Las reglas de la discusión erística en Kotarbinski

- ▶ La sorpresa
- ▶ La amenaza
- ▶ La carga de la prueba
- ▶ La ocupación del lugar del atacante
- ▶ La anticipación
- ▶ La nulificación de los argumentos rivales
- ▶ La ocupación del lugar del que refuta

La erística relaciona dialéctica y retórica

# Mesoamérica: la ritualización

- ▶ El lenguaje de Zuyúa
- ▶ La declaración de guerra nahua:
  - ▶ Agresor: pomada blanca de albayalde, plumas, escudo y flechas
  - ▶ El que acepta la guerra: *macuauhuitl* y escudo decorado

# Los cinco elementos del combate en Sun Tzu

- ▶ La doctrina: relación pueblo/gobernante
- ▶ El tiempo: clima, hora del día, estación
- ▶ El terreno: la distancia, lo fácil/difícil, lo abierto/estrecho
- ▶ El mando: la sabiduría, la benevolencia, la sinceridad, la disciplina
- ▶ Disciplina: organización, rangos, rutas de suministro

# Máximas de Sun Tzu

- ▶ LO CENTRAL: el engaño y vencer sin combatir
- ▶ Golpear al enemigo desordenado
- ▶ Hacer irritar al iracundo
- ▶ Desordenar al enemigo
- ▶ Ser rápido como el trueno antes que se tape los oídos
- ▶ Usar las armas del enemigo para derrotarlo
- ▶ Rodear con ventaja mayor, atacar con ventaja mediana, dividir cuando hay poca ventaja
- ▶ Saber cuándo luchar y cuándo no
- ▶ Reconocer el terreno

# Schopenhauer: la erística como autodefensa

- ▶ Es natural al ser humano que al encontrarse las personas acosadas en la discusión intenten refugiarse tras cualquier lugar común
- ▶ No es racional abandonar una punto de vista fundamental sin razones y tiempo suficiente para considerar revalorar la cuestión
- ▶ Sirve para defenderse de ataques desleales (publicidad, mercado, demagogia política)

# Schopenhauer, reglas erísticas extremas

- ▶ Suponer que todo mundo quiere atacarte
- ▶ Escepticismo: no creer en nada
- ▶ Nunca aceptar la derrota
- ▶ Conocer las falacias para aplicarlas en autodefensa



# Estrategias lógico-erísticas

- ▶ Oponerse totalmente o relativizar la tesis adversaria
- ▶ Negar las premisas (datos, hechos, ley de paso)
- ▶ Negar el encadenamiento de las premisas a la conclusión
- ▶ Descubrir contradicciones en el argumento
- ▶ Descubrir contradicciones en la persona

Haidar: descalifica, imputa,  
refuta

- ▶ Descalifica:
  - ▶ La persona
  - ▶ La tesis
  - ▶ Los argumentos

# Imputa

- ▶ Imputa
  - ▶ Atribuir tesis al oponente
  - ▶ Atribuir argumentos al oponente
  - ▶ Crear implícitos
  - ▶ Distorsión de argumentos
  - ▶ Distorsión de pretensiones

# Refuta

- ▶ Por autoridad
- ▶ Por contradicción
- ▶ De hecho

# Estratagemas de Schopenhauer

- ▶ 1) Amplificación: llevar la afirmación adversaria a sus límites
- ▶ 2) Homonimia; extender un sentido a otro distinto
- ▶ 3) Tomar lo relativo como absoluto
- ▶ 4) Dar las premisas 1 a 1, no ser previsible
- ▶ 5) Emplear premisas falsas si no admite las verdaderas o usar lo falso del grupo adversario
- ▶ 6) Postular lo que se quiere demostrar. De lo general ir a lo particular discutible. Hacer admitir lo singular para demostrar lo universal

# Estratagema... 2

- ▶ 7) Preguntar al adversario y usar su respuesta
- ▶ 8) Irritar al otro sin miramiento
- ▶ 9) Crear desorden en la persona adversaria
- ▶ 10) Si no se admite algo, preguntar lo contrario
- ▶ 11) Si admite el caso, introducir lo general
- ▶ 12) Elegir nombres ventajosos contra otr@s
- ▶ 13) Para que la persona adversaria admita una tesis, presentar la opuesta

# Estratagemas... 3

- ▶ 14) No nos favorece la conclusión, pero se asume triunfalmente con descaro
- ▶ 15) Ante una paradoja, presentar otra tesis correcta
- ▶ 16) Mostrar que la persona se contradice
- ▶ 17) Si somos refutados, plantear una diferencia
- ▶ 18) Si van a derrotarnos, impedir que la otra persona concluya

# Estratagemas... 4

- ▶ 19) Si nos piden alegar, lo hacemos en lo general
- ▶ 20) Si nos conceden una premisa, concluimos la verdad de lo planteado
- ▶ 21) Si la otra persona hace un argumento sofístico, ataco su capciosidad, su apariencia, uso otro argumento igual
- ▶ 22) Si nos invitan a admitir, negamos por petición de principio



# Estratagemas... 5

- ▶ 23) Exageración
- ▶ 24) Hacer usos abusivos, falsos, deformadores
- ▶ 25) Encontrar un elemento en contrario
- ▶ 26) Dar la vuelta al argumento (precisamente porque....)
- ▶ 27) Si se irrita la otra persona con un argumento, lo uso más
- ▶ 28) Argumentar lo inválido ante un auditorio que desconoce el tema

## Estratagemas... 6

- ▶ 29) Crear una diversión si vamos a ser vencidos
- ▶ 30) Usar autoridades que la otra persona respeta
- ▶ 31) Declararse incompetente, para hacer absurdo
- ▶ 32) Incluir en una categoría aborrecible al otro o su argumento

# Estratagemas... 7

- ▶ 33) Negar que se aplique una teoría en la práctica
- ▶ 34) Si la otra persona evade algo, insistir
- ▶ 35) En vez de dar razones, explicar motivos, consecuencias: si hace x, pasará y
- ▶ 36) Ser locuaz, extraviar a la otra persona
- ▶ 37) Si una prueba de la otra persona es inadecuada, damos por refutado el asunto
- ▶ 38) Si perdemos, ofender, decir groserías, ultrajar a la otra persona

# Valor de la erística como epifanía

- ▶ Discutir erísticamente disminuye la función crítica y en muchas ocasiones es cuestionable, pero en positivo permite:
  - ▶ Hacer emerger lo oculto; tratar las cuestiones que de otra manera quedarían invisibles (Walton)
  - ▶ Invertir posiciones de desigualdad, transformar las cosas, la violencia fundante (Walter Benjamin)
  - ▶ Evitar un daño

# Valor de la erística... 2

- ▶ Rectificar
- ▶ Confirmar
- ▶ Innovar
- ▶ Sostener provisionalmente las propias creencias
- ▶ Construir un acuerdo más hondo o mostrar los acuerdos vacíos

# Adversarialidad vs Controversia

- ▶ La controversia (Govier):
  - ▶ Sirve para exponer errores u omisiones
  - ▶ Expone una admisión integral de lo que no ha sido cuestionado
  - ▶ Hace entender mejor el punto de vista
  - ▶ A través de ella se puede llegar a ser más reflexivo, abierto y flexible
  - ▶ Estimula el pensamiento
  - ▶ Ilustra el pluralismo de las creencias humanas

FIN

**Gracias**