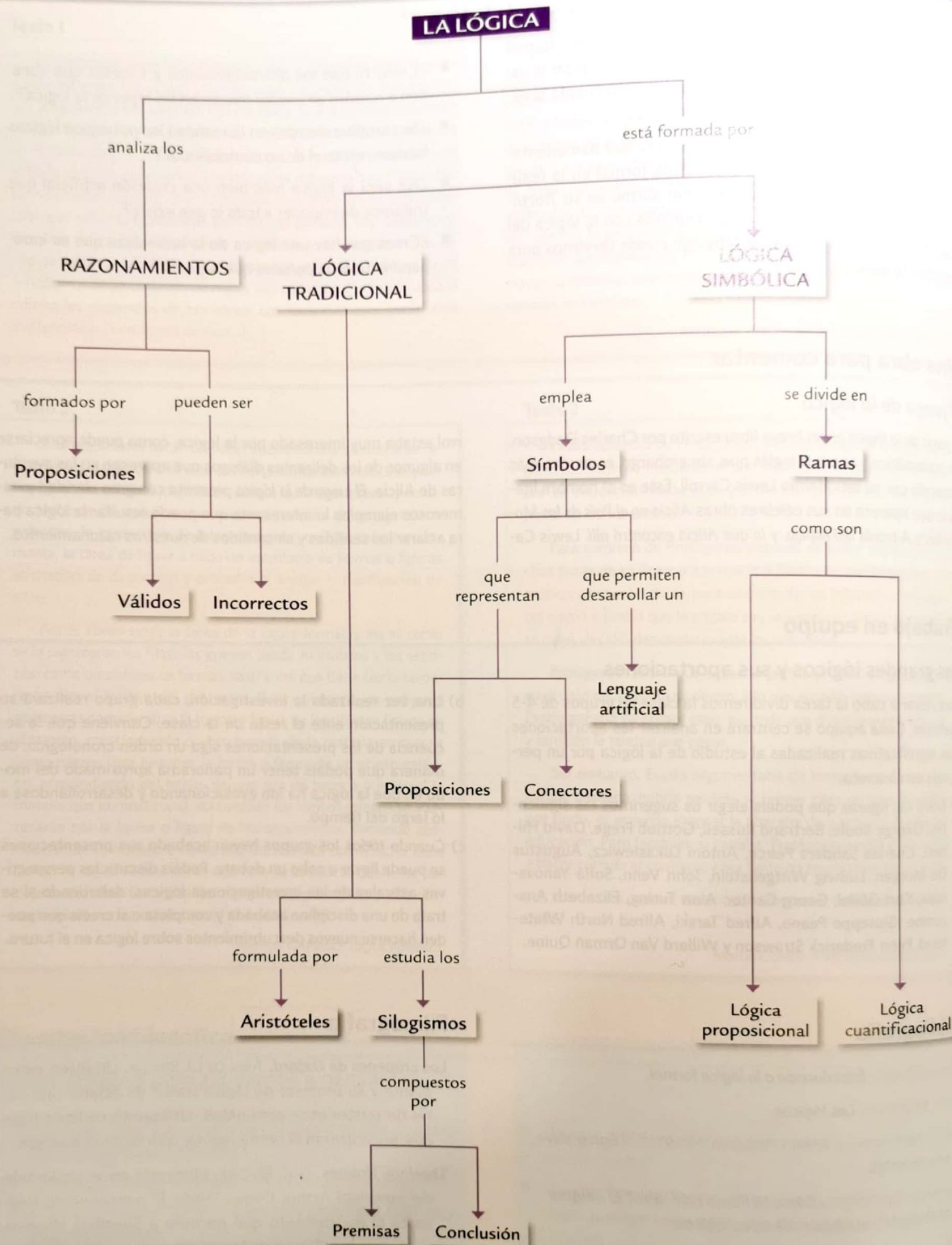
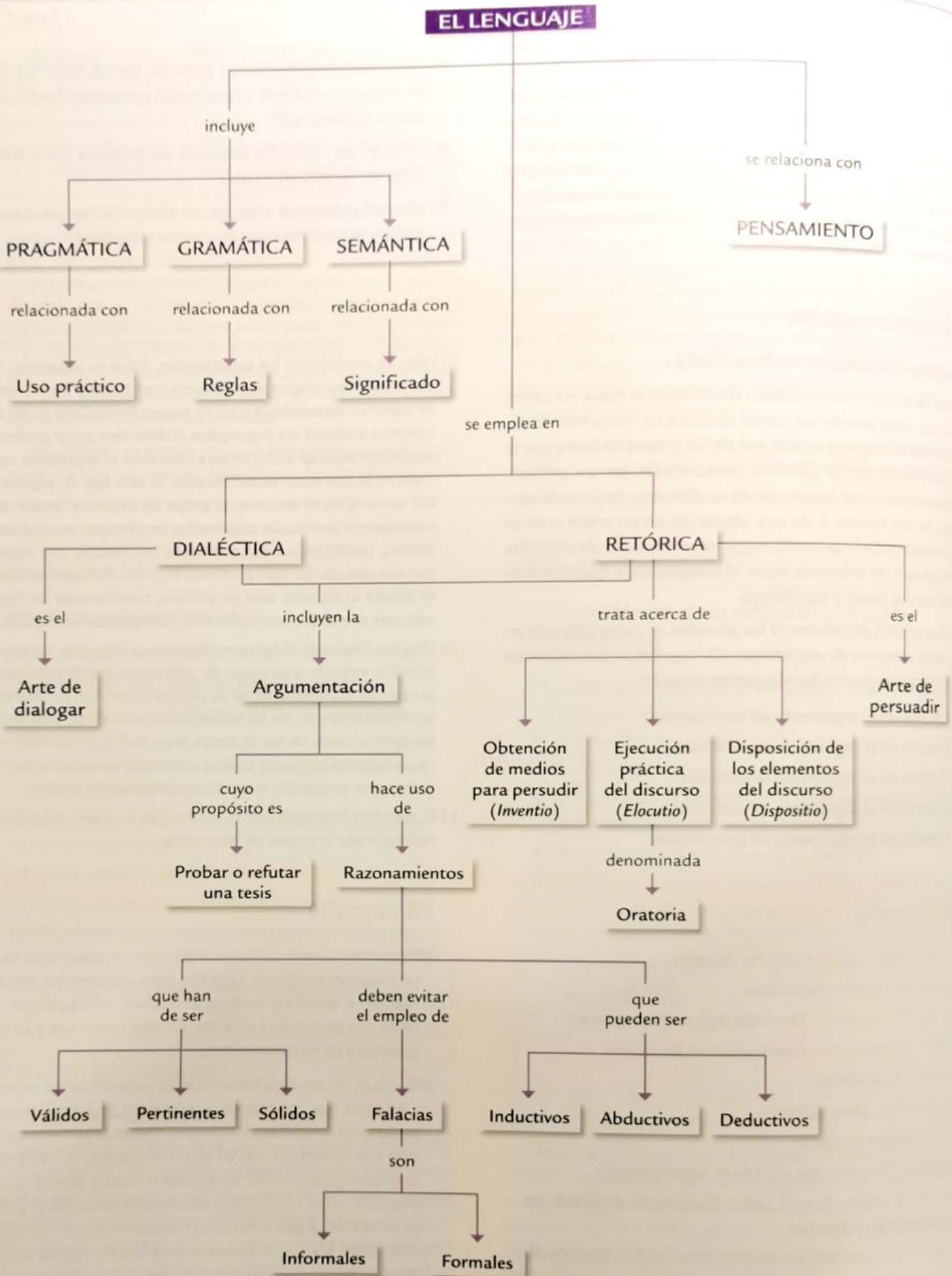


Mapa conceptual



Mapa conceptual



8. El arte de razonar

8.1 ¿Qué es la argumentación?

Tanto la retórica como la dialéctica basan su fuerza de persuasión en la capacidad de sostener adecuadamente las afirmaciones que hacemos. Para lograrlo, resulta fundamental elaborar razonamientos convincentes que nos permitan justificar nuestra posición, lo cual requiere dominar el arte de la **argumentación**.

Argumentar consiste en utilizar razonamientos para apoyar o criticar un determinado punto de vista.

Como recordarás, los razonamientos están formados por una serie de proposiciones relacionadas entre sí. Un razonamiento bien elaborado se basa en ciertas proposiciones, denominadas premisas, que se aceptan como verdaderas. Partiendo de las premisas, el razonamiento nos conduce hasta una conclusión, que es una nueva proposición derivada de las premisas.

En el tema dedicado a la lógica hemos visto cuáles son las condiciones que debe cumplir un razonamiento para que podamos considerarlo lógicamente aceptable. Como sabes, la lógica emplea procedimientos formales que incluyen la utilización de un lenguaje simbólico y las tablas de verdad para comprobar la validez de los razonamientos.

El empleo estricto del formalismo lógico puede resultar muy útil para estudiar los razonamientos en algunas disciplinas como las matemáticas o la informática. Sin embargo, más allá de estos ámbitos especializados, los razonamientos también están presentes de forma habitual en nuestra vida cotidiana. Todos nosotros hacemos uso a diario de los razonamientos, por ejemplo, cuando queremos convencer a alguien para que realice una determinada acción, cuando tratamos de justificar nuestras opiniones personales o cuando decidimos qué hacer el fin de semana.

Como es natural, el tipo de razonamientos que llevamos a cabo en nuestra relación habitual con los demás no siempre obedece las rigurosas y exactas reglas de la lógica. Pero eso no significa que no sean importantes. De hecho, la capacidad de utilizar argumentos en nuestra conversación es crucial, porque nos ayuda a defender nuestros puntos de vista y a criticar las opiniones con las que no estamos de acuerdo. Las personas que saben argumentar de manera convincente disponen de recursos muy valiosos en su relación con los demás.

Cuando un razonamiento lógico deductivo está correctamente construido, siempre que las premisas sean verdaderas se puede asegurar con total certeza que la conclusión también ha de ser verdadera. En contraste con esta situación, los razonamientos de la vida cotidiana suelen ser informales, incompletos e imperfectos. Por lo general, los argumentos que empleamos en la práctica no nos permiten afirmar con total seguridad que la conclusión sea verdadera. Habitualmente, en nuestros razonamientos ordinarios, lo más que se puede decir es que, si las premisas son ciertas, es bastante probable que la conclusión también lo sea.

A diferencia de lo que sucede en la lógica formal, los razonamientos que empleamos en la vida cotidiana suelen producir conclusiones **plausibles**, y no certezas absolutas.

8.2 Cómo elaborar una buena argumentación

Como los razonamientos que empleamos en la vida cotidiana no producen verdades definitivas, su fuerza dependerá de la calidad de nuestros argumentos.

Un buen razonamiento debe ser capaz de obtener la aprobación de los demás. Para ello hace falta, en primer lugar, que las premisas de las que partimos sean **pertinentes**, es decir, que tengan relación con el tema que estamos tratando. Además, es preciso que estas premisas resulten **aceptables**, lo cual significa que nuestros interlocutores estén dispuestos a considerarlas verdaderas. Finalmente, nuestra argumentación debe ser **sólida**, lo cual sucede cuando a partir de las premisas podemos obtener la conclusión de una manera válida o convincente.

Una buena argumentación debe ser pertinente, aceptable y sólida.

En la práctica, si queremos que nuestro razonamiento resulte persuasivo, además de revisar su pertinencia, aceptabilidad y solidez también tendremos que prestar atención al tipo de argumentos que contiene.

Pueden distinguirse tres tipos de argumentos diferentes: los deductivos, los inductivos y los abductivos.

Los **argumentos deductivos** parten de una afirmación general para extraer de ella una conclusión particular. En este tipo de argumentos, si las premisas son verdaderas y el razonamiento está bien construido, puede garantizarse que la conclusión también ha de ser verdadera. Entre los ejemplos de argumentos deductivos se encuentran algunos silogismos tan conocidos como el *Modus Ponens* o el *Modus Tollens*.

Los **argumentos inductivos** parten de afirmaciones particulares para proponer una conclusión de carácter general. Estos argumentos no pueden garantizarnos la verdad de la conclusión. Aunque todas las premisas sean verdaderas, en un razonamiento inductivo la conclusión obtenida es únicamente probable. Por este motivo, la relación que hay entre las premisas y la conclusión puede ponerse en cuestión, lo cual significa que los razonamientos inductivos tienen menos fuerza de convicción que los deductivos.

Los **argumentos abductivos** también se llaman hipotéticos o presuntivos, puesto que se trata de razonamientos que no son seguros, sino solo plausibles. En este tipo de argumentos, si las premisas son verdaderas, la conclusión es una consecuencia únicamente probable. En estos casos la veracidad de la conclusión no está garantizada, porque puede depender de las circunstancias.

9. La estructura de la argumentación

9.1. Cómo organizar nuestros argumentos

A la hora de elaborar una argumentación debemos prestar mucha atención a la forma en que relacionamos las premisas con la conclusión. Para que nuestra posición resulte convincente, tenemos que asegurarnos de que los argumentos que empleamos están claramente organizados.

Pueden distinguirse cuatro posibilidades distintas para estructurar una argumentación. Una de las más habituales es la **estructura convergente**, en la que empleamos varias premisas distintas que permiten justificar nuestra

tesis por separado. En este caso, la conclusión puede extraerse de cualquiera de las premisas de manera independiente. Así, aunque alguna de ellas sea rechazada, todavía podríamos sostener la conclusión apoyándonos en las premisas restantes.

Cuando la argumentación tiene una **estructura dependiente**, para obtener la conclusión es necesario que todas las premisas se verifiquen simultáneamente. En este caso, es preciso justificar convenientemente todas las premisas, puesto que si alguna resultase refutada, nuestro argumento perdería fuerza y no podríamos sostener la conclusión de manera convincente.

También son muy habituales los argumentos de **estructura encadenada**. En estos casos, la conclusión obtenida a partir de las premisas sirve a su vez de premisa para un nuevo razonamiento. Este proceso puede continuar en una cadena con varias etapas hasta obtener la tesis final. Como la conclusión del razonamiento depende de esta serie encadenada, la fortaleza de nuestra conclusión dependerá de que todos los eslabones de la argumentación hayan quedado debidamente justificados.

Decimos que el argumento tiene una **estructura divergente** cuando de las premisas se pueden extraer varias conclusiones diferentes. En realidad, esta estructura corresponde a dos argumentaciones distintas que conducen a tesis claramente independientes.

10. Falacias formales e informales

10.1 ¿Qué es una falacia?

Una **falacia** es un razonamiento que a primera vista parece válido, pero que en realidad es incorrecto porque contiene algún error.

Las falacias son muy habituales, porque los hablantes a menudo cometemos fallos argumentativos. Cuando estos razonamientos erróneos son intencionados, reciben el nombre de sofismas.

Un **sofisma** es una falacia hecha a propósito, con la intención de confundir o engañar a los que nos escuchan.

Sin embargo, no todas las falacias son iguales.

Algunos razonamientos son incorrectos porque están mal estructurados, de manera que, aunque las premisas sean verdaderas, no puede garantizarse que la conclusión sea cierta. Esto es lo que ocurre con las **falacias formales**, que en realidad son los razonamientos inválidos desde un punto de vista lógico.

Como sugiere su propio nombre, este tipo de falacias puede identificarse con facilidad expresando el razonamiento con el lenguaje formal propio de la lógica. Si sustituimos las palabras por símbolos y elaboramos la tabla de verdad correspondiente, nos daremos cuenta de que se trata de argumentaciones incorrectas.

Las falacias **formales** son argumentos que no respetan las reglas de la lógica, por lo que pueden identificarse revisando sus correspondientes tablas de verdad.

Las falacias informales se producen cuando en un razonamiento lo que aportan las premisas no tiene la fuerza necesaria como para justificar la

conclusión. Esto puede deberse a varios motivos. Por ejemplo, puede suceder que las premisas resulten ambiguas, porque en ellas aparezcan equívocos o anfibologías. También puede ocurrir que la información aportada por las premisas sea insuficiente, como en los casos de generalización incorrecta o falsa causa. Sin embargo, las falacias informales más comunes se presentan cuando la información aportada por las premisas resulta irrelevante para el tema que estamos tratando.

Las falacias **informales** son argumentos en los que lo aportado por las premisas no es adecuado para justificar la validez de la conclusión.

10.2 Falacias formales

Como hemos visto, las falacias formales son argumentos lógicamente inválidos, pero que se asemejan a formas correctas de razonamiento. Algunos ejemplos de falacias formales son la afirmación del consecuente, la negación del antecedente o el silogismo disyuntivo falaz.

Afirmación del consecuente

Para entender en qué consiste este error, vamos a suponer que tenemos una implicación del tipo "si se produce A, entonces también debe producirse B". La falacia de afirmación del consecuente se produce cuando observamos que se ha producido B, y por ese motivo afirmamos que también se debe haber producido A. Sin embargo, esto no es cierto, porque lo único que nos dice la implicación es que en caso de tener A también debemos tener B. Eso quiere decir que B puede haberse producido por otros motivos diferentes.

Ejemplo:

Las personas que no se abrigan bien enferman. Tú has enfermado. Por lo tanto, no te has abrigado bien.

(Este razonamiento no es correcto, porque es posible que hayas enfermado por otros motivos diferentes).

La falacia de afirmación del consecuente puede formalizarse en el lenguaje de la lógica de la siguiente manera: $[(p \rightarrow q) \wedge q] \rightarrow p$. O, lo que es lo mismo:

$$\begin{array}{l} p \rightarrow q \\ q \\ \hline \text{xxx} \\ \vdash p \end{array}$$

Pero esta regla de inferencia no es válida, como puede apreciarse si elaboramos su correspondiente tabla de verdad:

p	q	$p \rightarrow q$	$(p \rightarrow q) \wedge q$	$[(p \rightarrow q) \wedge q] \rightarrow p$
1	1	1	1	1
1	0	0	0	1
0	1	1	1	0
0	0	1	0	1

Como ves, la última columna presenta ceros y unos, lo cual quiere decir que no estamos ante una tautología. Si este razonamiento fuese lógicamente válido, estaríamos ante una ley lógica y la última columna solo debería tener unos. Esto significa que el argumento de afirmación del consecuente es inválido, por lo que se trata de una falacia formal.



Fíjate

Una manera no formalizada de mostrar que un razonamiento es una falacia formal es recurrir al método del contraejemplo. Consiste en demostrar que es inválido porque adoptando la misma forma de premisas verdaderas te puede llevar a una conclusión falsa, algo que como sabes no puede suceder en las argumentaciones válidas. Para construirlo, debemos aislar la forma del razonamiento y pensar en unas premisas que, siendo verdaderas, siguiendo la misma forma te lleven a una conclusión falsa. He aquí un contraejemplo para la falacia de la afirmación del consecuente:

Si es una bicicleta, tiene dos ruedas.	V
Esto (una moto) tiene dos ruedas.	V
Por tanto, esta moto es una bicicleta.	F

Otro contraejemplo:

Si es española, es europea.	V
Ella (una francesa) es europea.	V
Ella es española.	F

- ▶ A continuación tenemos sendos ejemplos de razonamiento deductivo, inductivo y abductivo.
Para cada uno de ellos, responde a las siguientes preguntas:

¿Qué opinas acerca de este argumento?

¿Te parece pertinente, aceptable y sólido?

¿Por qué calificamos este razonamiento como deductivo/inductivo/abductivo?

Suponiendo que sus premisas sean verdaderas, ¿podemos asegurar que la conclusión también ha de ser necesariamente verdadera?

En un razonamiento de este tipo, ¿podría darse el caso de que las premisas fueran verdaderas y la conclusión no lo fuera?

UN ARGUMENTO DEDUCTIVO

Todos los pájaros nacen de un huevo.

Mi periquito es un pájaro.

Por lo tanto, mi periquito nació de un huevo.

UN ARGUMENTO INDUCTIVO

El abuelo de Miguel, que era fumador, acabó desarrollando un cáncer de pulmón.

La madre de Luisa, que fumaba mucho, tiene cáncer de pulmón.

Al tío de Manuel, fumador empedernido, le han diagnosticado cáncer pulmonar.

La abuela de Andrés, que estuvo toda su vida tragando el humo de los cigarros que fumaba su marido, ha enfermado con cáncer de pulmón.

Por consiguiente, el humo de tabaco provoca cáncer de pulmón.

UN ARGUMENTO ABDUCTIVO

Luis no ha estudiado ni ha hecho los deberes durante esta evaluación.

Luis no presta atención al profesor en clase.

En el examen, Luis ha sacado un 10.

Si Luis hubiese copiado en el examen, habría podido sacar un 10 sin saber nada.

Luego Luis ha copiado en su examen.

Tipos	Ejemplos
Falacia <i>ad verecundiam</i>: defender la conclusión apelando a alguien o a algo que se considera una autoridad en la materia, pero sin dar otras razones que la justifiquen.	<ul style="list-style-type: none"> No existen manchas solares, pues Aristóteles dice que los astros son de materia perfecta e incorruptible. Lo han dicho en televisión, así que ha de ser verdad.
Falacia <i>ad hominem</i>: pretender rebatir el razonamiento de otro o demostrar la falsedad de la conclusión a la que ha llegado, desacreditando a quien lo defiende.	<ul style="list-style-type: none"> Es falso que la mujer esté discriminada en la sociedad actual. Ya se sabe que las feministas son todas unas exageradas.
Falacia <i>ad populum</i>: defender una conclusión sin justificarla, únicamente apelando a los sentimientos, emociones o prejuicios del auditorio.	<ul style="list-style-type: none"> Prohibiremos la inmigración, porque no podemos consentir que los extranjeros roben el pan a nuestros hijos.
Falacia <i>ad ignorantiam</i>: defender que algo es definitivamente verdadero (o falso) porque no podemos demostrar lo contrario.	<ul style="list-style-type: none"> Ya que nadie ha demostrado válidamente que Dios exista, Dios no existe.
Falacia <i>ad baculum</i> (o al garrote, como se conoce más popularmente). Se da cuando amenazamos o coaccionamos, en lugar de dar razones.	<ul style="list-style-type: none"> Este problema se hace así, porque si no, te van a suspender. No corras tanto. Si te pillan, te pondrán una multa.
Generalización indebida: inferir una conclusión general a partir de unos pocos casos que no son suficientes para justificarla. Por eso la consecuencia puede ser desmentida fácilmente con un contraejemplo.	<ul style="list-style-type: none"> La merluza es ovípara, la rana es ovípara y el avestruz es ovíparo. Seguro que todos los vertebrados lo son.
Falsa causa: se da por correcta una causa insuficiente o simplemente equivocada. Normalmente se debe a que trata de concluir que una cosa es causada por otra sólo porque ésta la precede.	<ul style="list-style-type: none"> Suspendí el examen porque antes de entrar en la clase se me cruzó un gato negro.
Falacia semántica: se basa en que una palabra o expresión que se repite cambia de significado en el curso de la inferencia; es decir, se usa un término o expresión equívocamente. Esto hace que no nos demos cuenta de que, en el fondo, se ha acabado hablando de algo distinto de lo que se comenzó.	<ul style="list-style-type: none"> Puesto que con los gatos se levantan coches, mi gato Garfield puede levantar el coche. A mucha gente le gusta el verde. Además, este año es el color de moda. Así que seguro que este año ganan las elecciones los verdes.
Falacias circulares: en ellas, la conclusión se apoya en una premisa que para ser verdadera depende de que la conclusión también lo sea. Así, la verdad de la premisa y la verdad de la conclusión dependen la una de la otra. Por eso se dice que cometen circularidad.	<ul style="list-style-type: none"> Las chicas son más inteligentes que los chicos porque sacan mejores notas. ¿Por qué sacan mejores notas? Pues porque son más inteligentes que los chicos. La Tierra se mueve porque nunca está quieta.

2. Indica en qué falacias incurren los siguientes razonamientos y justifícalo.

- La monarquía es una institución que está vigente porque es útil. De hecho, la prueba de que es útil es que todavía está vigente.
- Todos los niños pelirrojos que conozco son traviesos, así que tu primo pelirrojo también lo tiene que ser.
- Ha dejado de llover porque el arco iris ha parado la lluvia al salir.
- Puesto que nadie ha podido probar lo contrario, seguro que los extraterrestres existen.
- En abril siempre llueve, porque me lo ha dicho mi abuelo.
- No es cierto lo que dice, porque es un mentiroso.
- Quienes saben de leyes son los abogados. Por eso son los que mejor conocen las leyes de la naturaleza.

3. Inventa ejemplos de falacias y explica el tipo de falacia que se da.



Sistemas formales

En lógica, se considera sistema formal a cualquier conjunto constituido por los elementos que posee todo lenguaje formal y que ya hemos visto:

- **Vocabulario.**
- **Reglas de formación.**
- **Reglas de transformación.**

Además, contiene:

- **Axiomas:** enunciados básicos que se consideran evidentes por sí mismos, pero que son indemostrables dentro del sistema.
- **Teoremas:** enunciados correctos demostrados a partir de los axiomas y las reglas de transformación.

Para ser considerado sistema, este conjunto ha de cumplir las siguientes características:

- Consistencia.
- Completud.
- Decidibilidad.

Los sistemas formales de la lógica

Estar constituido por un lenguaje con las características que acabamos de ver hace que los **sistemas formales** posean como rasgos constitutivos la *consistencia*, la *completud* y la *decidibilidad*.

- **Consistencia.** No existe contradicción dentro del sistema, porque a partir de las reglas de transformación no es posible deducir una fórmula y su contraria. No hay ninguna regla que nos permita obtener un razonamiento no válido.
- **Completitud.** Todas las fórmulas correctas son deducibles a partir de las reglas de transformación que han sido definidas. Por ello, el sistema se considera completo, porque contiene todas las fórmulas correctas o es posible derivarlas de él.
- **Decidibilidad.** El sistema posee algún procedimiento mecánico que nos permite decidir si una fórmula o razonamiento es correcto o no.

Los mensajes persuasivos

Son persuasivos todos aquellos mensajes que tienen como objetivo persuadir, es decir, **convencer** de algo al receptor del mensaje. Existen dos tipos de textos que tienen este objetivo como principal fin. Nos referimos a la *propaganda* y la *publicidad*.

La propaganda

Es una técnica de persuasión para conseguir que el receptor actúe de un determinado modo o acepte y haga suyos determinados valores e ideas. Se considerará propaganda cualquier mensaje que pretenda dirigir la acción o convencer de lo adecuado o inadecuado de algo, relacionado con cuestiones sociales, morales, políticas, culturales, económicas... Así, son propaganda: *los discursos y mítines de los partidos políticos en época electoral, las campañas de ayuda al Tercer Mundo, la difusión de consignas cívicas como mantener limpia la ciudad...*

La publicidad

Es, también, una técnica de persuasión, pero en este caso limitada al ámbito comercial. Por eso, consideramos publicitarios todos aquellos mensajes que pretenden influir en el receptor para que adquiera o compre un determinado producto. Por ejemplo, forman parte de la publicidad: *los anuncios televisivos, las vallas publicitarias que muestran objetos que podemos comprar, las alusiones y referencias a productos comerciales que se hacen en concursos y programas de radio y televisión, también las marcas y los objetos que llevan deportistas y actores...*

Mejora tus habilidades

Técnicas persuasivas

Intentar persuadir o convencer de algo no es negativo cuando se hace argumentándolo. Sin embargo, si el único criterio que impera es el deseo de incidir sobre el receptor, suelen emplearse mecanismos que no son del todo legítimos, pues distorsionan, falsean y manipulan la realidad. Algunos de los mecanismos son:

Tipos	Ejemplos
Las exclamaciones e interrogaciones.	<i>¿Vamos a permitir que se salgan con la suya?</i>
El modo imperativo y las apelaciones directas al receptor.	<i>Compra Blanquino!, nos lo agradecerás.</i>
Las exageraciones .	<i>El nuevo todoterreno domina en tierra, mar y aire.</i>
La alusión y utilización de aspectos atractivos y deseables para la mayoría: la juventud, la comodidad, la seguridad, el lujo, el sexo, la novedad, la exclusividad...	<i>Gracias al nuevo Yasira GTI, a tu vecino le corroerá la envidia.</i>
Los recursos estilísticos , como: las repeticiones, los juegos de palabras, las aliteraciones, las construcciones chocantes...	<i>Con medias Cañón, ligarás un montón.</i>
Las expresiones técnicas y científicas (o que al menos tienen esa apariencia) para dar prestigio y fiabilidad.	<i>Las megaburbujas de Blanquino! son más eficaces gracias al poder activo de los megacilios.</i>
Las falacias como forma de justificar una idea u opinión. En la propaganda son frecuentes las falacias <i>ad populum</i> , <i>ad hominem</i> ...	<i>Hemos de reconvertir el sector, para que nuestros hijos tengan un futuro mejor.</i>

— Lee detenidamente las siguientes frases:

- ¡Hermanos! ¡A las armas, por la paz!
- Con lanas Trujillo, dirás adiós al frío.
- Este semestre el sector textil se ha recuperado un 7 % respecto al año pasado.
- Ven al Sanfermín, no lo dudes ni un momentín.
- Las fiestas de san Fermín empezaron como cada año con el chupinazo.
- ¡Vota progresista! Porque el futuro empezó ayer.
- Con Eau de Rosas, hasta las mariposas lo notan.
- BB, no todos se lo pueden permitir.
- ¡Centro Reformista! Vamos a devolverle la esperanza a este país.
- Motores Rolvo, toda la precisión de la ingeniería alemana.
- Agua de colonia Roca, el aroma que las vuelve locas.

— Indica cuál es el objetivo que persigue cada uno de los anteriores mensajes.

— Di si se trata de mensajes persuasivos o no, y justifícalo.

— Clasifica los mensajes persuasivos en propagandísticos o publicitarios y señala qué mecanismos persuasivos se han utilizado.

Pero ¿se ha dicho la última palabra? ¿Hay que perder toda esperanza? ¿Es definitiva la derrota? ¡No!

Creedme a mí; creed a quien sabe las cosas de que habla; al que os dice que no todo está perdido en Francia. Los mismos medios que nos han arrollado pueden conducirnos un día a la victoria.

¡Porque Francia no está sola! ¡No lo está! ¡No lo está! Tiene tras ella un gran imperio mundial. Puede formar un bloque con el imperio británico, que domina los mares y sigue luchando. Puede, al igual que Inglaterra, hacer uso ilimitado de la gigantesca industria de los Estados Unidos de América del Norte.

Esta guerra no está limitada a nuestra desgraciada patria. La guerra no ha quedado decidida con la batalla de Francia. Esta guerra es una guerra mundial. Todos los errores, todas las vacilaciones, todos los pesares no pueden impedir que en el mundo haya medios para aniquilar un día a nuestro enemigo. Aunque hoy hemos sido destruidos por la superioridad técnica enemiga, podremos a nuestra vez vencer en el futuro con una potencia técnica superior. Aquí se ventila el destino del mundo.

Mensaje del general De Gaulle (18 de junio de 1940)

El discurso propagandístico

El texto que tienes a la izquierda es un fragmento del discurso pronunciado por De Gaulle en la BBC, después de la invasión de Francia por los alemanes. Es un texto típicamente propagandístico. Veamos por qué:

— Indica a quién va dirigido el texto y cuál es el objetivo que se persigue.

— Demuestra con ejemplos del texto que se utilizan los siguientes mecanismos propagandísticos:

- Uso de **exclamaciones** e **interrogaciones** retóricas para llamar la atención.
- Presencia de **frases contundentes** y tajantes.
- **Repeticiones** para reforzar una idea.
- Recurso a algún tipo de **falacia**.
- Fuerte **carga emocional** y apasionamiento del discurso.
- **Exageraciones** en el contenido y el vocabulario.
- **Triunfalismo**.

Procedimientos (I)

La disertación filosófica

La disertación es un **texto personal** del estudiante en el que éste se esmera por exponer claramente un problema filosófico y, en lo posible, resolverlo. Supone un **esfuerzo de reflexión** que exige pericia para conducir y expresar el propio pensamiento.

Se trata de un **acto filosófico** que requiere aprender una **técnica**, pues es un género particular de **composición escrita** que sigue unas reglas específicas a las que conviene ajustarse.

La disertación se inscribe en una relación con un destinatario e implica la voluntad de convencer por medio de la **argumentación**. Así pues, esta técnica filosófica sólo es pensable como un **diálogo** basado en la argumentación racional.

En ella se pone a prueba el **espíritu crítico** de quien la elabora y la capacidad de **plantear** y **analizar** las nociones y problemas que un tema pone en juego. En definitiva, se pretende construir una **reflexión clara, rigurosa y coherente**; no se trata, en absoluto, de reproducir una lección aprendida.

El modelo de disertación más extendido consta de **tres partes**: introducción, desarrollo y conclusión.

I. INTRODUCCIÓN

Tiene que ser **precisa** y **no muy extensa** (10 ó 15 líneas como máximo). En ella se **plantea el problema**, se **subraya su importancia** y se **desvelan sus presupuestos**. En la introducción no conviene adelantar la conclusión a la que se quiere llegar.

Si el tema no está formulado en forma de **pregunta**, entonces es pertinente abrir una o varias cuestiones que muestren el problema o problemas filosóficos contenidos en el mismo. Por ejemplo, si el tema es «Libertad y liberación», una de las preguntas que podríamos hacer, es: «¿La libertad es siempre una liberación?» Con ello, la reflexión se enfoca de forma más directa.

Es conveniente que incluya una **enumeración** de los **pasos a seguir**.

II. DESARROLLO

En esta parte se despliega y llena de contenido el esquema proyectado. Exige **poner en juego los conocimientos** que se tienen sobre la materia en cuestión, sin divagar hacia cuestiones irrelevantes.

Si el tema se presenta con un **texto** de la obra concreta de un autor, se interpretará dicho fragmento considerando el conocimiento que se tenga del pensamiento de tal filósofo.

No existe un plan universal válido para todos los temas. Son siempre posibles varios tipos de estrategias. Sin embargo, ciertos asuntos demandan un determinado plan. Por ejemplo:

- a) **Cuando el tema exige afirmar o negar una tesis** como la siguiente: «¿Se puede decir que los seres humanos somos libres?», el plan puede comenzar exponiendo la tesis que se rechaza; seguidamente, los argumentos de la misma; para luego refutar dichos argumentos y pasar a establecer la tesis contraria, que es la que se quiere defender. O bien, se puede empezar exponiendo la tesis a defender con sus respectivos argumentos; después, las objeciones contra esa tesis; y, por último, la refutación de esas objeciones.
- b) **Cuando permite afirmar o negar una tesis, pero también una postura intermedia: una síntesis**, entonces se puede plantear una estrategia dialéctica. Por ejemplo, ante la cuestión «¿Se puede decir que la cultura es la que hace al ser humano?», la respuesta puede defender que «la cultura es la que hace al ser humano» o que «el ser humano es el que hace la cultura», pero también ambas a la vez. El plan dialéctico tiene tres partes: la primera, la presentación y defensa de una **tesis**; la segunda, la exposición y el apoyo de la **antítesis**; y tercera, la **síntesis**. Este procedimiento implica que la tesis y la antítesis no son realmente contradictorias, sino que son compatibles.
- c) **Cuando se trata del análisis de una noción o concepto**, como por ejemplo: «¿Qué es la verdad?», entonces el plan será analítico: primero la noción se descompondrá en los **elementos** que la integran y se dará su **definición**; segundo, se estudiarán aquellos **conceptos** que se derivan inmediatamente de ella; y tercero, se desarrollarán los **problemas** que genera: sus interpretaciones, su importancia y valor, etc.

- d) **Cuando plantea la relación que existe entre dos o más conceptos**, por ejemplo: «Opinión, creencia y saber», conviene hacer en primer lugar el análisis de cada uno de los conceptos planteando desde el principio la relación entre ellos; y, después, exponer los argumentos que defienden la relación propuesta, aclarando si son conceptos que entran en contradicción, si se presuponen, si se reducen unos a otros, etc.

III. CONCLUSIÓN

Es el espacio donde se cierra el tema **resumiendo brevemente el desarrollo** y formulando la **solución** o destacando con claridad las **consecuencias** que se siguen de lo dicho.

Si hemos planteado preguntas en la introducción, será el momento de darles **respuesta de manera clara y concisa**. Por otra parte, si no consideráramos cerrado el asunto, convendría formular alguna **nueva pregunta** que indicara por dónde debería continuar la reflexión.

La conclusión puede incluir **opiniones personales**, siempre que se argumenten, y, también, recursos literarios que impacten positivamente en el lector.

ORIENTACIONES PARA ELABORAR UNA DISERTACIÓN

Hacerse las siguientes preguntas puede dar pautas muy útiles:

- ¿Se distinguen las diferentes **partes**?
- ¿Hay **secuencialidad argumentativa**: nos va llevando la exposición ordenadamente de una idea a otra?
- ¿Se sacan a la luz los **presupuestos**, las **causas** y las **consecuencias** de las ideas o tesis?
- ¿Se distinguen los **puntos de vista** con los que se está de acuerdo y con los que no?
- ¿Se explicitan las ideas dando **información** contenida en la unidad didáctica que acaba de ser estudiada?
- ¿Se dan **razones** para **justificar** la tesis defendida?
- ¿Son correctos los **argumentos** empleados? Es decir, ¿no se entra en **contradicción** ni se cometen **falacias**?
- ¿Se formulan las **definiciones de los conceptos** con precisión y propiedad?
- ¿Se utilizan **ejemplos** y **comparaciones** que ayuden a justificar lo que se dice?
- ¿Se hacen **referencias a pensadores u obras filosóficas**?
- ¿Se evita que las referencias se conviertan en el tema principal, dándoles una extensión excesiva?
- ¿Se presenta una **alternativa o varias** («soluciones») al problema?

Cualquier exposición debe estructurarse de la siguiente manera:

- **Introducción:** presentación del tema que se va a tratar o declaración de intenciones.
- **Desarrollo:** profundización de ideas, presentación de pruebas y razones, muestra de ejemplos...; es decir, presentación de todo lo que puede ayudar a apoyar y ampliar la idea central.
- **Conclusión:** breve resumen de lo dicho o derivación de consecuencias.

El texto que tienes en el cuadro es un ejemplo de exposición, en la que se defiende una valoración concreta de la ciencia. Léelo y señala las partes en que se estructura. Justifica tu respuesta.

Podemos hacer, sin ningún temor a equivocarnos, la siguiente generalización: *la ciencia y la tecnología, así como las personas que dedican su vida a ella, deben ser tratadas como benefactoras de la humanidad.*

Son varias las razones que nos pueden llevar a esta generalización.

De entrada, la ciencia y la tecnología han permitido que la humanidad pueda avanzar y mejorar sus condiciones de vida: *la rueda, la máquina de vapor, la electricidad...* son algunos de tantos inventos y descubrimientos que han contribuido al desarrollo y bienestar.

Científicos y hombres de ciencia han consagrado su vida al servicio de la investigación y en favor de la humanidad: *Fleming, los esposos Curie...*, llegando incluso a ser víctimas de la propia ciencia.

Además, los descubrimientos en botánica, química, biología... han permitido curar enfermedades, obtener mejores cosechas, atacar las plagas... *¡Cuántas muertes ha evitado la penicilina!*

Finalmente, los avances que se están llevando a cabo en el estudio del átomo contribuyen a la obtención de nuevas energías, aplicables en medicina, y suponen un sinfín de ventajas en el devenir de este siglo. Tómense como ejemplo *los submarinos nucleares, el cobalto...*

Por ello, no tememos afirmar que la ciencia y sus investigadores son los nuevos dioses del siglo XX.

Coherencia del contenido

Para que una exposición sea coherente debe:

- **Seguir** un orden lógico, por ejemplo: primero las causas y luego las consecuencias; primero la idea principal y luego las secundarias; primero los acontecimientos más alejados temporalmente y luego los más próximos...
- **Centrarse** en el tema de la exposición; es decir, evitar irse por las ramas.
- **Aportar** razones y ejemplos de lo que se afirma.
- **Concentrar** cada idea en un párrafo distinto.
- **Mostrar** que la conclusión se sigue de lo dicho.

Demuestra con ejemplos que el texto anterior es una exposición coherente y correctamente redactada.

Normas del redactado

- **Riqueza y precisión** en el vocabulario; es decir, evitar la ambigüedad y la repetición.
- **Claridad** en la expresión.
- **Brevedad y corrección** sintáctica de las oraciones.
- **Conexión** de ideas y frases mediante nexos (conjunctiones, locuciones o adverbios).
- **Corrección** ortográfica.
- **Belleza y originalidad** del redactado.
- **Amenidad e inteligibilidad** del discurso.

Un ejemplo práctico: Disertación filosófica

El problema de la verdad

El problema de distinguir la verdad de la apariencia ha sido uno de los temas centrales de la filosofía desde sus orígenes en la antigua Grecia. Esta cuestión suscita importantes preguntas filosóficas: ¿Qué es lo que

diferencia lo aparente de lo verdadero? ¿Es posible conocer la verdad con certeza? ¿Hay alguna manera de alcanzar verdades indudables?

Platón fue uno de los primeros pensadores en diferenciar la opinión del saber verdadero. Según Platón, la opinión (*doxa*) se capta mediante los sentidos, pero es engañosa y poco fiable porque se refiere a cosas cambiantes y fugaces. La ciencia (*episteme*), en cambio, solo puede alcanzarse mediante el uso de la razón. La filosofía platónica establece una neta separación entre ambas formas de conocimiento, afirmando que la verdad únicamente se puede captar mediante la razón.

El papel de la razón en la búsqueda de la verdad también era crucial para Descartes. Según Descartes, existen ciertas ideas innatas que son absolutamente indudables y que pueden captarse mediante la intuición racional. Una de estas verdades es el *cogito*, la afirmación absolutamente indudable "pienso, luego existo". Esta es una verdad clara, distinta y evidente que no puede ponerse en duda de ninguna manera. Descartes creía que era posible construir un sistema completo de conocimientos seguros si se partía de verdades tan firmes como esta y se utilizaba un método de razonamiento adecuado. Las matemáticas son un ejemplo de este tipo de verdades firmes y seguras, obtenidas mediante la deducción a partir de algunos principios axiomáticos.

Frente a lo que piensan Platón o Descartes, también hay filósofos que niegan la posibilidad de conocer la verdad. Se trata de los escépticos, quienes insisten en recordarnos que todas las afirmaciones son inciertas y dudosas. De acuerdo con los escépticos, no hay argumentos que nos permitan defender con absoluta certeza ninguna posición. Basta con comprobar la amplia variedad de opiniones contradictorias que existen sobre cualquier tema. ¿Por qué deberíamos apoyar una afirmación y no su contraria? Ante esta situación, la actitud más sabia para los escépticos consiste en no pronunciarse con rotundidad

sobre ninguna cuestión. Si queremos mantener el sosiego, lo sensato es adoptar una actitud moderada y tolerante, ya que no tenemos motivos para definirnos por ninguna posición en concreto.

La ciencia moderna, surgida a partir del siglo XVII, ofrece una forma de superar las dudas del escepticismo. El método experimental ha permitido encontrar verdades acerca de la naturaleza que son generalmente aceptadas. ¿Podemos afirmar que las verdades científicas son seguras e indudables?

De acuerdo con el falsacionismo de Popper, la ciencia no puede verificar con absoluta certeza si sus afirmaciones son verdaderas. Cuando realizamos un experimento y este resulta contrario a las predicciones de nuestra teoría, decimos que esta ha sido falsada. En ese caso es necesario rechazar esa teoría y elaborar una nueva. Cuando el experimento sale según lo esperado, podemos aceptar la validez de la teoría de manera provisional. Las teorías científicas nunca pueden considerarse completamente ciertas. Las mejores teorías son solo transitoriamente aceptables, válidas únicamente mientras no haya ningún experimento que las false.

Lo que nos muestra el falsacionismo es que ni siquiera la ciencia actual es capaz de aportarnos verdades absolutas. Según este punto de vista, la verdad es algo provisional y sujeto a revisión. Tal vez la pretensión que tenía Descartes de encontrar certezas indudables resulte exagerada. Quizá una dosis moderada de escepticismo pueda ser útil para recordarnos que aquello en lo que creemos es solo una opinión que, de momento, nos parece válida.

Para que practiques

Intenta ahora aplicar este procedimiento al siguiente 

¿Debemos tener miedo al desarrollo de la técnica?