



TIPOS DE ARGUMENTOS

Un argumento es una prueba, evidencia, motivo o razón que nos ayuda a probar o respaldar algo, ya sea porque esto es afirmativo o negativo. Por ejemplo: "Te digo que este tratamiento es bueno para tu salud, porque los médicos así lo recomiendan". Para que un argumento exista y sea válido, debe ser conciso, consistente, verdadero y coherente. Un argumento es la expresión de un razonamiento que se emite de forma oral o escrita que tiene como fin persuadir o convencer a otro de lo que estamos planteando.

Clasificación de los argumentos

Los argumentos se clasifican de acuerdo con lo que los respalda, aunque pueden pertenecer a más de un tipo:

- 1. Argumentos basados en datos:** este tipo de argumento es difícil de derribar, ya que se respalda con información estadística y probabilística, datos numéricos que pueden demostrarse con facilidad. Por ejemplo: el 98% de los jóvenes de 18 a 25 años usan redes sociales.
- 2. Argumentos basados en autoridad:** estos argumentos tienen validez porque hay una persona que resulta ser experta en el tema debatido o una personalidad que se destaca en un rubro específico. Por ejemplo: "Pues resulta que el presidente opina lo mismo acerca de la economía".
- 3. Argumentos de cantidad:** resultan válidos porque la mayoría de la gente piensa o no de esa forma. Por ejemplo: la mayoría de los televidentes mostraron rechazo hacia la nueva telenovela.
- 4. Argumentos estéticos:** en este tipo de razonamientos lo que se valora es lo bello sobre lo desagradable. Por ejemplo, podríamos decir: me conviene comprarme esta blusa, ya que es más bonita que la anterior.
- 5. Argumentos basados en la experiencia personal:** son usados cuando alguien ha atravesado esa situación y puede atestiguar qué o cómo sucedió tal cosa. Podríamos ejemplificar con "no te lo recomiendo, yo lo viví y es una situación desagradable".
- 6. Argumentos de justicia:** aquí debe prevalecer siempre lo justo sobre lo injusto. Podría haber una situación en donde se diga "lo correcto es lo que resulta justo para quien sufre".
- 7. Argumentos basados en valores:** se busca con ellos llegar a los sentimientos de las personas. Se utiliza, sobre todo, en el marketing para generar ventas y demás. Por ejemplo, el conocido slogan de Coca Cola, en donde se anuncia que se vende felicidad.
- 8. Argumentos que se basan en generalizaciones:** son los conocidos dichos populares, los cuales no están probados, pero aun así se replican. Por ejemplo: las mujeres son malas conductoras o los hombres no pueden limpiar.
- 9. Falacias argumentativas:** cuando aparece este tipo de argumento es porque quien anuncia el mismo no tiene una base verdaderamente firme o bien la



información de donde proviene no es segura. Estos son errores y como su nombre lo anuncia, son

falacias. Por ejemplo: no le tengo miedo a nada, soy alguien osado, pero no me arriesgaré por una tontería.

10. Argumentos de progreso: en ellos se valora lo nuevo, tecnológico, moderno, etcétera, con respecto a lo tradicional o antiguo. Por ejemplo, podríamos decir: cambia ya ese automóvil por uno más novedoso.

11. Argumentos que tienen que ver con la salud: en estas sentencias se emite un razonamiento que refuerza la validez de lo saludable en contrapunto con lo nocivo o perjudicial. Por ejemplo: deberías abandonar el vicio del cigarrillo, no es nada bueno para tu cuerpo.

12. Argumentos basados en la descripción: se describe un fenómeno porque sus características resultan ser el argumento en sí, ya sea de forma negativa o positiva. Por ejemplo: el proceso que atraviesa este producto incluye varios productos químicos, que resultan ser perjudiciales para el ser humano, es mi opinión que no lo consumas.

13. Argumentos de tradición: es lo contrario a los argumentos de progreso. Se supone que estos enunciados buscan cuidar lo tradicional en una determinada cultura. Por ejemplo: deberías escuchar la música de tu país y fomentar el conocimiento de nuestra cultura, en lugar de darle lugar a lo extranjero