

APRENDIENDO A ARGUMENTAR CON EL CÍNICO

Migsael Tatis Sosa

Santo Domingo, República Dominicana

Diciembre 2015

PROLOGO

A diario nos encontramos intercambiando opiniones donde solo nos preocupamos por tener la última palabra, muchas veces sin argumentos válidos, muchas veces sin saber siquiera qué es un argumento.

En este pequeño tratado, el Rey Cínico, hace un aporte a la comunicación. Nos da la clave para mejorar en nuestros debates, quizás con la intención de capacitarnos para poder discutir con nosotros en algún momento, o simplemente, cómo bien señala, está cansado de ver las maniobras que usan las personas para obtener la razón sin saber argumentar.

Este libro no es un cursillo de cómo ganar una discusión, sin embargo pone a nuestro alcance herramientas precisas para saber entablarla. Comenzando con la definición de argumento y sus partes: afirmación, evidencia y razonamiento. Define los distintos tipos de argumentos, resaltando en todo momento la importancia del mismo no de quién lo dice.

Mientras leía pensaba, qué hacer si se debate con alguien de bajo criterio, la respuesta apareció de inmediato “lo más sano sería dejar la discusión ahí”. Migsael nos va llevando de la mano. A pesar de ser un texto breve tiene la profundidad y el alcance necesario para hacernos entender el tema que explora, incluyendo además un bono que no se encuentra en cualquier libro de comunicación: su wasacaca personal, con la que desmonta las falacias utilizadas en los distintos tipos de argumento.

El uso de ejemplos cotidianos, con la clara intención de evitar un lenguaje rebuscado, lo convierte casi en un manual. Podríamos decir, un tratado para aprender a discutir para principiantes, por su estilo ameno y crudo, tan característico del rey cínico. Pero, al mismo tiempo, es un trabajo serio, dirigido a todos los que no sabemos debatir o queremos poder argumentar cómo el Cínico.



Al terminar la lectura, sin temor a equivocarme, pienso que el lector además de mejorar su discurso podrá identificar los recursos utilizados por otros para eludir y/o quitar valor a su argumento. Siento que al mismo tiempo abrirá una brecha para un pensamiento más crítico al momento de compartir ideas.

Suany Rosario

1. INTRODUCCIÓN

He decidido redactar este libro por una razón, la gran mayoría no sabe argumentar, y esto en el caso de mis conciudadanos dominicanos es algo que es casi inexistente, una rareza que sólo se presenta en unos cuantos. Es un problema presente en todo el mundo, pero cómo este mal de no saber argumentar lo sufro más con paisanos míos que tienen cómo común en una discusión recurrir a mil y una maniobras para que le den razón sin argumentar o disfrazar estas maniobras cómo argumentos. Y eso es preocupante.

No estamos argumentando. La argumentación es una actividad cotidiana y extendida en la interacción social. Desde los medios de comunicación tradicionales a las redes sociales; desde los debates parlamentarios en el congreso a discusiones en el autobús salen temas a discutir y que exigen argumentar, temas que fácilmente pasan de ser un debate a un coloquio violento y ruidoso donde recaemos en insultos, mentiras y falacias argumentales y la discusión es sustituida por un campo de batalla verbal, donde nadie gana, a pesar de que cada quien sale con su cabeza levantada y la idea de que su pensamiento es el correcto.

Y debido a esta degeneración del debate hay gente que le huye, cómo es comprensivo, no todo el mundo es capaz de soportar ver y/o escuchar un grupo de personas denigrándose mutuamente, sabotando el debate y no aportando nada. Y el que intenta aportar es ignorado, debido a la gran cantidad de sin sentidos que se han dicho. Imagínate lo ignorado que se debe de sentir el sensato que señala que empresarios y gobierno contratan haitianos cuando hay todo un país diciendo que estos nos están invadiendo.

Y el problema no es algo tan simple y banal cómo que no se debate o se intercambian ideas en tertulias y conversaciones de amigos. El grandísimo problema es que no nos estamos comunicando de forma correcta y no estamos poniendo esfuerzo en ello. Y eso dificulta temas tan serios y de gran transcendencia tal cómo: cual es la mejor opción de



gobierno para dirigir el país. Y el ruido que producen los que no argumentan opacan a los que sí lo hacen y ahí todos salimos perdiendo.

“*Aprendiendo a argumentar con el Cínico*” es un pequeño aporte a la sociedad dominicana e hispana; para que aprenda a defender sus puntos con eficacia y aprendamos la importancia de la comunicación de una manera sencilla y amena. No estoy pretendiendo quedar cómo un experto debatiente o un maestro de la palabra. Sólo soy un joven más que les gusta debatir e intenta hacerlo lo mejor que puede. Esto es una recopilación de varios tratados y libros sobre comunicación y de debates que yo facilito para que el público en general pueda tener acceso a ellas. En la bibliografía se presentaran las fuentes que he usado para que corroboren lo dicho o puedan ampliar sobre el tema con gente que sabe muchísimo más que yo. Es más, si quieres, puedes pasar de leerme e ir directo a las fuentes. Eso sí, no tienen mi *wasakaka* personal, no garantizo que tengan mi chispa.

Pero sigo haciendo énfasis en la importancia de debatir, porque si no sabemos comunicarnos estamos perdiendo parte de nuestra humanidad. La comunicación es la herramienta más importante del humano, la que nos ha diferenciado de las demás especies y nos ha colocado en la cima de la pirámide evolutiva. Y los grandes avances que hemos hecho cómo especie son en base al sano enfrentamiento de ideas. Por eso no debemos de permitir que este noble arte, que es el argumentar se pierda y se desvirtúe ¿Se imaginan el primer debate entre homínidos donde se enfrentó la idea de ser nómadas o sedentarios? Ese primer humano que pudo comunicarse ¿Cómo habrá convencido a los demás para ese gran paso de pasar de ir deambulando por ahí a quedarse en un solo lugar? ¿Dónde hubiésemos estado si no hubiese podido convencer a los demás del grupo de asentarse y cultivar?

Así de importante es la comunicación y el saber intercambiar ideas. Debatir es comunicar. Y la comunicación es el principio de la relación entre los humanos. Saber hablar entre nosotros hace posible



la interacción. A través de ella los hombres se convierten y se conservan cómo seres sociales. La misma sociedad podría definirse cómo " una red de comunicación". Y mientras más efectiva y accesible hacemos la interacción en esa red más avanzamos cómo sociedad, de ahí radica la importancia de la invención de la escritura, de la imprenta, la creación de escuelas públicas y la invención de medios de comunicación cómo la prensa, la radio, el teléfono, la televisión, los teléfonos celulares, el Internet y las redes sociales. Pero cada avance que hacemos pone al frente nuevos retos. Cómo el que estoy planteando ahora.

La palabra tiene un gran poder. Las palabras adecuadas han movido países enteros hacia un mismo rumbo. Así de poderosa es la comunicación adecuada. Y cómo dice un famoso tío a su joven sobrino, y un gran poder conlleva una gran responsabilidad. Y está en nuestras manos usarlo debidamente.



2. ¿QUÉ ES UN ARGUMENTO?

Comenzaremos con lo básico ¿Qué es un argumento?

Un argumento es el aporte o razón que se usa para defender una opinión o un punto de vista con el fin de dar credibilidad a un discurso o tesis.

Dependiendo de la contundencia, veracidad o coherencia de este podremos convencer o no a nuestros receptores. Lo malo de esto es que la fortaleza de lo que dices depende demasiado de cómo el receptor interpreta el mensaje, ya que se supone que la intención es persuadirlo, o en caso de que presente un punto contrario, que este exprese lo más que pueda su capacidad argumentativa ante el punto que acabas de presentar.

Por eso es muy importante hacer llegar bien el mensaje a este, según sus condiciones de razonamiento y sus niveles de conocimientos. Si le dices a una persona que sabe casi nada de evolución, que “Los humanos venimos de un antepasado en común con los monos.” él va a entender literalmente que un mono parió a un humano, entonces tendrás que explicarle lo que es la micro evolución y que no es un cambio de la noche a la mañana, que es de un individuo a otro, generación tras generación... y así. Y aun diciéndole eso, estarás hablando disparates, porque para él humano es humano y el mono es mono. Tus argumentos pueden ser muy válidos, y estar basados en fuentes confiables, pero para ese receptor lo que estás diciendo no será más que basura, porque en su realidad no entran esos conceptos de los que les hablas. Si estás frente a una persona así lo más sano sería dejar la discusión ahí, dejarlo con la sensación de victoria, si es que eso existe en un debate; y enfocar tu tiempo en otra cosa.

«El sabio puede cambiar de opinión. El necio, nunca.» Immanuel Kant

Pero cómo hay malos receptores también hay malos emisores. Que el receptor no haya entendido o aceptado tu mensaje no quiere



decir que este sea un incapaz que no te entiende, quizás el problema radique en ti que no sabes hacer llegar el mensaje de forma efectiva. Si de verdad te interesa que tu mensaje sea aceptado o al menos que sea escuchado debes de hacer tres cosas:

- ✓ **Estudiar mejor tu punto:** Muchas veces el problema puede ser que el emisor no tiene suficiente información sobre lo que habla y con su nivel de conocimiento no logra convencer. Si ese es el caso toca cultivarse más. Quizás en otras fuentes encuentres la clave. Siguiendo con el punto de la evolución para explicar cómo el hombre ha evolucionado del mono, tendrías que saber que: cómo funciona la evolución, porque todavía existen los monos, que es la micro evolución, que no descendemos directamente de un mono, tenemos un ancestro en común; y varias cosas más que encontraras en fuentes calificadas.

«La lectura es la gran proveedora de argumentos, la clave para que los demás te escuchen.» José Miguel Monzón.

- ✓ **Enfocar desde otro punto de vista.** Otro problema es que somos malos exponiendo nuestro punto, y de la forma que intentamos darlo no se entiende, por más que domines el tema. Pues en ese momento es que debes hacer uso de recursos argumentativos: ejemplificación, analogías, preguntas retóricas, hacer el lenguaje más comprensible para el receptor... muchas veces para llegar a un punto hay más de un camino, y la línea recta no es suficiente para el emisor. Siempre busca una alternativa argumental además de la que tenías preestablecida. Un ejemplo sería yo al usar citas de autores celebres para reafirmar mi punto.

«El argumento se semeja al disparo de una ballesta, es igual de efectivo dirigido a un gigante que a un enano.» Sir Francis Bacon

- ✓ También puede ser... esto que te voy a decir es muy duro, y quizás no te guste y te niegues a aceptarlo, pero **hay probabilidades de que estés equivocado**. Si has enfocado tu argumento desde varios puntos, has estudiado más o tienes conocimiento pleno de lo que hablas, el receptor presenta contra puntos más fuertes que los tuyos acorralándote y tus argumentos no lo convencen, es posible que no tengas razón y sea momento de tirar la toalla. Yo creo que es más digno rendirse a tiempo y mantener la vergüenza intacta antes que hacer el



ridículo perpetuamente. Si eres muy orgulloso y te afecta de sobre manera no tener razón, puedes rendirte sin darle la razón directamente, o dejar el orgullo aparte y admitir tu error públicamente, aceptar los errores dignifica.

«De hombres es equivocarse; de locos persistir en el error.» Marco Tulio Cicerón

Un argumento no es una simple opinión o parecer. Un argumento es la base que sustenta y le da razón a un discurso, una tesis. Es el “Por qué” de lo que dices. Lo que te ha convencido de opinar lo que opinas. Fundamenta tus creencias. Afirmaciones cómo:

- ✓ Me gusta mucho el pan con aguacate.
- ✓ Creo que mañana lloverá.
- ✓ ¡Eres un imbécil!
- ✓ No me gusta cómo me miras.
- ✓ ¡Qué bella eres!

No son argumentos, son sólo eso, opiniones que tus motivos tendrás para tenerlas, pero que sencillamente a nosotros no nos importa.

Un argumento se divide en tres partes básicas:

- ✓ **Afirmación:** La afirmación es una aseveración sobre la que la audiencia no necesariamente está de acuerdo, pero que el orador presenta cómo cierta y busca defender. Aparejando un juicio de valor frente al cual muchas personas podrán estar en desacuerdo o no.
- ✓ **Evidencia:** Información reunida a partir de datos surgidos de investigaciones, de ejemplos y de condiciones observables que le da veracidad a la afirmación. La evidencia debe estar compuesta por hechos o datos verificables. Entre los diferentes tipos de evidencia podemos destacar cuatro grupos: evidencia estadística, datos observables, ejemplos e historias, y, finalmente, información testimonial, provista por expertos.
- ✓ **Razonamiento:** Justificación que el orador provee para conectar la afirmación con la evidencia ofrecida. Un argumento no está completo sin un razonamiento que conecte ambas partes. El razonamiento permite justificar por qué, en virtud de la evidencia presentada, deberíamos apoyar la afirmación del argumento.



Veamos unos ejemplos:

Las matemáticas son difíciles. (Afirmación) Según el Instituto de Estadística Estudiantil, cerca del 65% de los estudiantes ha mostrado dificultad en dicha materia, y un 30% ha reprobado al menos una vez dicha materia. Y las carreras que exigen mayor uso de matemáticas son las menos escogidas en las universidades. (Evidencia) Esto se debe a que exige un mayor nivel de concentración el cual el estudiante medio no posee y le complica comprender. (Razonamiento)

Metiste el tenedor en el toma corriente. (Evidencia) Eres un idiota. (Afirmación) Sólo un idiota haría eso. (Razonamiento)

Es imposible que la vida se haya formado al azar. (Afirmación) La probabilidad de que se forme una proteína de 300 aminoácidos (el tamaño de una enzima básica) por puro azar es 1 entre $2,04 \times 10^{390}$ lo cual es una probabilidad increíblemente pequeña. (Evidencia) Con dicha estadística es evidente que debe de haber un diseñador tras la vida. (Razonamiento)

La violencia de género es un gran problema para la sociedad dominicana. (Afirmación) República Dominicana registró 1,805 feminicidios entre 2007 y 2014; con una tasa de feminicidios de 1.27 por cada cien mil habitantes, considerada una de las más altas de la región del Caribe; al menos el 17.2% de las mujeres que tienen entre 15 y 49 años reportan que han sido víctimas de algún tipo de violencia física perpetrada por su pareja o ex pareja y el 5.5% de ellas reconoce que ha sufrido alguna forma de violencia sexual. (Evidencia) No podemos quedarnos de brazos cruzado. Debemos actuar lo más rápido posible. (Razonamiento)

Un argumento puede ser inductivo o deductivo.

- ✓ **El argumento inductivo** es el razonamiento que va de lo particular a lo general. Toma observaciones particulares en forma de premisas, luego razona a partir de estas premisas particulares hacia una conclusión general.

La forma más común de razonamiento inductivo es cuando recopilamos evidencia de algún fenómeno observado, luego derivamos una conclusión general acerca de tal fenómeno basados en nuestra evidencia recopilada. En un argumento inductivo, la conclusión va más allá de lo que las premisas en realidad dicen.



Gracias por visitar este Libro Electrónico

Puedes leer la versión completa de este libro electrónico en diferentes formatos:

- HTML(Gratis / Disponible a todos los usuarios)
- PDF / TXT(Disponible a miembros V.I.P. Los miembros con una membresía básica pueden acceder hasta 5 libros electrónicos en formato PDF/TXT durante el mes.)
- Epub y Mobipocket (Exclusivos para miembros V.I.P.)

Para descargar este libro completo, tan solo seleccione el formato deseado, abajo:

