



[15]

Argumentació

Tipus d'arguments

ELS ARGUMENTS D'AUTORITAT

Els arguments d'autoritat consisteixen a aportar al nostre discurs una veu que avaluï la tesi defensada; les autoritats poden ser persones, entitats, organitzacions o informes.

Imaginem que una persona defensa que la universitat x és millor que la universitat y. Aquesta tesi es podria defensar amb molts tipus d'arguments, entre els quals els arguments d'autoritat: aquesta persona podria argumentar que un rànquing internacional acaba de situar la universitat x en la posició número 5 a escala mundial i la universitat y en la posició 125.

Fer servir els arguments d'autoritat és totalment legítim en una argumentació, sempre que aquesta autoritat tingui un prestigi i un reconeixement.

Tot i així, encara que es pugui utilitzar arguments d'autoritat i donar entrada a altres veus en els nostres arguments, no s'ha d'oblidar que l'autor de la nostra argumentació som nosaltres. Si s'aportessin moltes veus en el nostre discurs, s'acabaria perdent la idea fonamental que nosaltres som l'autor i l'autoritat d'allò que estem dient. És a dir, s'han de citar autoritats amb molta mesura, ja que no es pot eclipsar l'autor del text.

ELS ARGUMENTS DE COMUNITAT

Els arguments de comunitat són valors, llocs o tòpics, fets o opinions compartides pel comú de la població. En general, els arguments de comunitat solen ser fàcilment rebatibles.

En el cas dels valors o llocs comuns, es tracta d'arguments marcats per la cultura i en altres cultures es podrien entendre d'altres maneres. En el cas dels fets, aquests són hipotètics, no s'han presentat totalment. Pel que fa a les opinions compartides, fruit de la saviesa popular, són fàcilment objectables i tenen una validesa relativa, perquè moltes vegades aquests refranys, dites populars o màximes, en tenen uns de contraris. A més, sovint arrossegueu prejudicis i concepcions superades del passat que són políticament incorrectes.

Per exemple: imaginem que la nostra tesi és que, en una situació determinada, «el més convenient és actuar d'una manera concreta perquè a grans mals, grans remeis». En aquests cas ens estaríem basant en una frase fruit de la saviesa popular que seria fàcilment discutible perquè una altra persona podria opinar que «davant d'aquesta situació tan delicada s'hauria d'actuar prudentment», i seria un argument totalment vàlid.

Imaginem-nos un altre cas en el qual hem d'escollir una persona per a un càrrec per al qual tenim dos candidats. El primer candidat és un candidat continuista i l'altre és un candidat renovador. Davant d'aquesta situació la nostra tesi és que «ens hem de pronunciar pel continuista» i aportem l'argument que «val més burro conegut que savi per conèixer». Aquest argument és un refrany que tornaria a apel·lar a la saviesa popular i podria funcionar en un grau d'exigència argumentativa baix. Aquest refrany ens podria satisfer si preferim les coses

conegudes, encara que les coses noves ens podrien sorprendre. En realitat és un argument força dèbil.

ELS ARGUMENTS CAUSALS

Els arguments causals són un tipus freqüent d'argument, solen ser molt forts però alhora delicats, ja que poden generar fal·làcies argumentatives. Els arguments causals, doncs, aporten causes en suport de la tesi defensada.

Per expressar aquestes causes s'han d'utilitzar els connectors normativament adequats. El connector més utilitzat per expressar causa és *perquè*. Així mateix, s'han d'evitar connectors que no expressen causa en català, com *degut a* (recentment, la nova *Gramàtica de la llengua catalana* l'ha acceptat) o *posat que*.

Per exemple: imaginem que la nostra tesi és «Les petúnies es moriran» i que utilitzem l'argument causal següent: «perquè aquest estiu està fent molta calor». Un altre exemple: «La revolta popular a l'Argentina és inevitable». El nostre argument causal davant d'aquesta tesi podria ser «perquè veiem que hi ha molt malestar social».

Els arguments causals són delicats, ja que cal assegurar-se que les causes realment ho siguin. De vegades, doncs, les relacions que s'estableixen entre l'argument i la tesi no són de causalitat, sinó de casualitat. És a dir, cal diferenciar entre un argument que realment sigui una causa, d'un altre que és fruit d'una casualitat.

Per exemple: imaginem que la nostra tesi és que «en les nits de lluna plena es produeixen més crims que en les altres nits de l'any» i aportem l'argument causal que «la lluna exerceix un influx molt poderós damunt dels éssers vius». Amb aquest argument hauríem de qüestionar-nos si això és una causa, o una casualitat, o si hi ha altres causes complementàries. Així doncs, una altra persona podria argumentar la nostra tesi amb l'argument causal que es produeixen més crims «perquè durant les nits de lluna plena hi ha més llum i això facilita el crim». Aleshores, hauríem de veure si aquesta darrera causa està més ben fonamentada que l'anterior o si realment són complementàries, perquè sovint les causes són múltiples i s'han de tenir totes en compte.

Un altre cas: un fet té una causa, però realment hi ha una causa més profunda i subjacent que té molt més pes. Si només es recorre a la primera de les causes, s'està simplificant en excés l'argumentació i es cauria en una fal·làcia.

Per exemple: imaginem que en uns jocs olímpics el nostre equip no ha rendit gaire. Nosaltres proposem la tesi següent: «Els nostres atletes no han rendit suficient en aquests jocs» i argumentem que és «perquè estaven molt cansats». Tot i així, ens hauríem de preguntar si encara hi pot haver alguna causa subjacent. Així, podríem veure que realment els atletes no van rendir prou «perquè estaven cansats després d'un entrenament excessiu per part dels seus entrenadors». És a dir, «perquè els entrenadors els van sotmetre a uns entrenaments excessius» seria la causa subjacent i, per això, els atletes estaven cansats.

ELS ARGUMENTS BASATS EN EXEMPLES

Els arguments basats en exemples consisteixen a defensar la tesi proposada mitjançant exemples. Imaginem que la nostra tesi és que «els joves tenen molta competència digital». Així, podríem argumentar aquesta tesi aportant exemples pertinents i justificant-los. Per exemple, podríem aportar els noms de joves concrets, «la Maria i el Josep», i explicar que «la Maria gestiona un blog i el Josep participa sovint a les xarxes socials».

Argumenta és un projecte dels serveis lingüístics de nou universitats catalanes (UB, UAB, UPC, UPF, UdG, UdL, URV, UOC i UVIC), que han dirigit els serveis lingüístics de la UAB i la UPC.

Els continguts d'Argumenta estan subjectes a una llicència Reconeixement-NoComercial-SenseObraDerivada 2.5 de Creative Commons.



Així mateix, hem de tenir en compte, quan posem exemples per argumentar la nostra tesi, que no hi hagi contraexemples. És a dir, hem de trobar arguments que siguin força definitius, ja que si el nostre oponent pot trobar exemples forts que demostrin la tesi contrària, la nostra argumentació quedarà força debilitada. Reprenem el cas anterior, si nosaltres hem explicat el cas de la Maria i el Josep, però el nostre oponent troba exemples de joves que tenen una competència digital molt baixa, la nostra tesi quedarà molt debilitada.

Una qüestió que s'ha de tenir en compte quan s'argumenta amb exemples és que es pot incórrer en fal·làcies. Un tipus de fal·làcia típic relacionat amb l'argumentació basada en exemples és la *generalització abusiva*, per la qual l'exemple no és prou representatiu perquè s'està generalitzant massa. Per exemple: imaginem que la nostra tesi és que «a l'est d'Europa es consumeix molt d'alcohol» i que l'argumentem amb l'exemple que «els russos són uns grans bevedors». Ens trobaríem davant d'un prejudici que s'utilitza com a argument i seria fàcilment rebutjable. Per tal que l'argument funcionés, s'hauria d'aportar alguna autoritat que avalés la nostra tesi, com un estudi sobre el consum d'alcohol, encara que argumentaríem amb un argument d'autoritat i no amb un exemple.

Altres fal·làcies relacionades amb l'argumentació basada en exemples seria l'*ús de mostres esbiaixades*. Per exemple, imaginem que formulem la tesi següent: «Aquesta sèrie està molt ben feta i és molt interessant» i, per argumentar-ho, diem que «tothom ho pensa». Si consideréssim que aquest «tothom» som un total de tres o quatre persones, aquest exemple seria totalment esbiaixat. No seria suficient i estaríem davant la fal·làcia de la mostra esbiaixada.

Un altre tipus de fal·làcia relacionada amb els exemples seria la fal·làcia de vivència falsa o desorientadora. Aquestes fal·làcies es basen en casos concrets que se solen explicar amb molt de detall, de manera molt circumstanciada, però que no són representatius, encara que ho puguin semblar. Per exemple, una persona proposa la tesi següent: «Aquest examen de matemàtiques anirà malament a tothom» i l'argumenta amb el cas de la seva filla, «que va fer aquell examen amb la mateixa professora l'any passat i el va suspendre tot i ser una excel·lent estudiant, no haver suspès mai un examen i haver començat a estudiar tres setmanes abans». Aquest exemple pot ser entès com un exemple molt representatiu, però perquè la persona que argumenta emfatitza molt l'explicació d'aquest cas tan específic.

Per tant, es poden fer servir arguments basats en exemples. Aquests exemples han de ser pertinents i hem de veure si poden tenir contraexemples. Finalment, hem d'evitar no caure en fal·làcies.

ELS ARGUMENTS ANALÒGICS

Un altre tipus d'arguments són els arguments analògics. Aquests tipus d'arguments es basen a establir analogies, és a dir, semblances entre la realitat que es presenta a la tesi i altres realitats (que, com més allunyades estiguin del tema de la tesi, faran funcionar millor la nostra analogia).

Per exemple: imaginem que la nostra tesi sigui «És convenient que a les escoles els nens treballin de manera col·laborativa». Podríem utilitzar un argument analògic, és a dir, una semblança que permetés veure que la nostra tesi és vàlida. La nostra analogia, doncs, podria ser que «les abelles o les formigues col·laboren entre elles i formen societats que funcionen molt eficientment». Per tant, les abelles o les formigues es podrien prendre com a model per als nens per fer veure que la col·laboració és una manera de treball beneficiós.

Les analogies són molt explicatives i didàctiques perquè permeten establir relacions fàcilment. Tot i així, no són arguments forts. Són arguments delicats dels quals no es pot abusar. D'aquesta manera, no és recomanable fer tot un discurs defensant les nostres tesis amb

Argumenta és un projecte dels serveis lingüístics de nou universitats catalanes (UB, UAB, UPC, UPF, UdG, UdL, URV, UOC i UVIC), que han dirigit els serveis lingüístics de la UAB i la UPC.

Els continguts d'Argumenta estan subjectes a una llicència Reconeixement-NoComercial-SenseObraDerivada 2.5 de Creative Commons.



arguments analògics, perquè fariem fugir la nostra audiència cap a territoris allunyats del tema del qual s'està argumentant.

Un argument analògic es pot rebatre fàcilment indicant que la semblança realment no té fonament. Per exemple: tenint en compte l'exemple anterior, el nostre oponent podria dir que realment la vida escolar i la vida animal no s'assemblen gens.

Per rebatre un argument analògic, l'oponent pot apoderar-se de l'analogia i donar-hi un altre sentit per tal que defensi la seva pròpia tesi. Per exemple: imaginem que estem en una societat en la qual s'han produït una sèrie de morts i diferents metges suposen que han estat causades per un nou virus, però no ha estat del tot demostrat. D'aquesta manera, diferents autoritats poden defensar la tesi que «no s'ha de donar informació a la població fins que es confirmi que aquestes morts estan causades per un nou virus». Així doncs, es podria establir l'analogia següent: «si un avió sobrevolés la selva molt baix, faria que els animals entressin en pànic; per tant, és millor no informar la població per evitar situacions violentes i de pànic».

Ara bé, el nostre oponent podria rebatre el nostre argument considerant que la població humana no es pot comparar amb animals salvatges o que donar una informació no es pot comparar amb sobrevolar una població animal. En definitiva, es podria desmuntar l'analogia explicant que realment les dues realitats no són comparables.

El nostre oponent també podria rebatre el nostre argument canviant-ne el sentit. Per exemple, si aquesta persona defensa que s'ha de donar tota la informació a la població, podria argumentar que «així com els animals es mobilitzen quan veuen l'avió, davant d'aquesta situació cal informar la població per tal que es mobilitzi». Per tant, veiem com l'oponent agafa la imatge del nostre argument, aprofita altres semblances que hi pot establir i hi dona un sentit nou que afavoreix la seva tesi. A més a més, també podria dir que «quan l'avió sobrevola els animals els mobilitza, i nosaltres hauríem de ser com aquest avió i conduir la població cap a on nosaltres considerem adient, controlant-la».

En resum, hem vist que és possible rebatre un argument analògic de dues maneres diferents: rebutjant la semblança establerta i canviant el sentit de l'analogia.

ELS ARGUMENTS DEDUCTIUS

Un altre tipus d'arguments són els arguments deductius. Anteriorment, havíem vist que demostrar no és el mateix que argumentar, ja que es demostra quan hi ha una evidència clara i s'argumenta quan hi ha controvèrsia. Els arguments deductius, doncs, són els que s'aproximen més a la demostració, basant-se en sil·logismes. Un sil·logisme és un discurs compost per tres enunciats simples: un és la conclusió i els altres dos són les premisses. Les premisses comparteixen un terme i la tesi comparteix també un terme amb les premisses. La característica dels arguments deductius és que, si les premisses són certes, la conclusió s'imposa i és molt difícil de rebatre. És a dir, són arguments molt forts.

Plantegem un sil·logisme:

- Primera premissa: «Els animals són mortals»
- Segona premissa: «Els homes són animals» (comparteix un terme amb la primera premissa)
- Conclusió: «Els homes són mortals» (comparteix un terme amb cada premissa).

Hi ha diversos tipus d'arguments deductius. Un és el que s'anomena tradicionalment *modus ponens*. Aquest tipus d'argument consisteix en la fórmula següent: si p , aleshores q

Argumenta és un projecte dels serveis lingüístics de nou universitats catalanes (UB, UAB, UPC, UPF, UdG, UdL, URV, UOC i UVIC), que han dirigit els serveis lingüístics de la UAB i la UPC.

Els continguts d'Argumenta estan subjectes a una llicència Reconeixement-NoComercial-SenseObraDerivada 2.5 de Creative Commons.



(primera premissa). P (segona premissa); per tant, q . És a dir: «Si somriu és troba millor (primera premissa). Somriu (primera premissa). Per tant, es troba millor.»

Si considerem aquestes premisses certes, la conclusió a la qual hem arribat és una conclusió molt poc discutible; però si no hi estem d'acord, la conclusió no s'imposaria. Per tant, podríem no estar d'acord amb la primera premissa i considerar que «el fet que la persona somrigui no vol dir que es trobi millor», o podríem no estar d'acord amb la segona premissa, si consideréssim que «realment no somriu, sinó que fa una ganyota».

Pel que fa als arguments deductius, s'ha de tenir en compte una qüestió molt important: hi ha moltes estructures sil·logístiques que són molt semblants a les que estan ben formulades, però que en realitat són fal·làcies. Per exemple, imaginem la fórmula següent, que seria molt semblant a l'anterior: si p aleshores q . No p , aleshores no q . Aquest sil·logisme estaria mal format, ja que, com podem veure utilitzant l'exemple anterior: «Si somriu és troba millor. No somriu. Per tant, no es troba millor». Aquesta conclusió realment no es desprèn de les dues premisses que hem dit anteriorment i ha conduït el nostre raonament a una fal·làcia.

LES FAL·LÀCIES

Les fal·làcies són els mals arguments, els arguments que són falsos i que no funcionen. Ja hem parlat del llenguatge emotiu, de les generalitzacions abusives i de l'atac a les persones que participen en l'activitat argumentativa. Comentarem algunes fal·làcies més, tot i que les fal·làcies formen una llista pràcticament interminable.

Cal conèixer les fal·làcies per evitar-les i saber-les identificar en els discursos dels nostres oponents, per poder rebutjar-les justificadament. Les fal·làcies es poden fer servir de manera inconscient o de manera conscient, en aquest últim cas parlariem de *sofismes*. Parlar de fal·làcies ens porta a parlar de l'ètica en l'argumentació: sembla que argumentar s'ha de restringir al terreny de l'ètica, i és així en la major part de les nostres argumentacions. Però no ha estat sempre així: en l'Antiguitat clàssica l'argumentació era una pràctica retòrica que quedava molt allunyada de la cerca de la veritat. Els sofistes com Protàgores, Tísies o Gòrgies, entre d'altres, no volien cercar la veritat en les seves argumentacions, sinó que aquestes eren un pur exercici formal, i sovint deixaven de banda l'autèntica veracitat dels arguments. Podem dir que en l'Antiguitat l'argumentació i la veritat no anaven estrictament associades. És a partir de Plató i la seva *Dialèctica* que l'argumentació s'orienta cap a la recerca de la veritat.

Alguns tipus de fal·làcies són els següents:

— La *fal·làcia del fals dilema* consisteix a reduir les alternatives reals davant una situació concreta. Per exemple: imaginem que es cala foc en una habitació i nosaltres diem: «Tenim dues opcions: sortir per la finestra esquerra o per la de la dreta». Això podria ser un fals dilema si realment tenim altres opcions, com sortir per la porta, i no han sigut plantejades. Aleshores, estariem reduint dràsticament la possibilitat d'escollir.

— La *fal·làcia de la composició* i la *fal·làcia de la divisió* són dues fal·làcies que van associades. Per una banda, la fal·làcia de la composició parteix de la idea que un conjunt té les mateixes característiques que les seves parts. Es pressuposa que un tot defineix les parts. Per exemple: imaginem que s'acaba d'editar una obra que recull tot un conjunt d'articles en homenatge a Salvador Espriu i que cadascun d'aquests articles és de molta qualitat. Seria una fal·làcia considerar que, com cadascun dels articles que integren l'obra tenen molta qualitat, el volum també té molta qualitat perquè, per exemple, podria ser que els articles, tot i estar molt ben escrits, no toquessin aspectes essencials per entendre l'autor i, per tant, el volum no tingués les característiques de qualitat que s'esperarien. Per altra banda, la fal·làcia de la divisió seria exactament el contrari: s'atribuirien a les parts les característiques d'un tot.

Argumenta és un projecte dels serveis lingüístics de nou universitats catalanes (UB, UAB, UPC, UPF, UdG, UdL, URV, UOC i UVIC), que han dirigit els serveis lingüístics de la UAB i la UPC.

Els continguts d'Argumenta estan subjectes a una llicència Reconeixement-NoComercial-SenseObraDerivada 2.5 de Creative Commons.



— La *fal·làcia 'ad populum'* consisteix a prendre l'opinió o el comportament de la majoria com a argument. Apel·la a una opinió o comportament general. Per exemple: imaginem que la nostra tesi és que «aquesta empresa té un personal altament qualificat» i que el nostre argument és que «tothom ho afirma». Aquest argument estaria apel·lant a una opinió molt estesa, però no seria un argument suficient.

— La *fal·làcia 'ad ignorantiam'* consisteix a defensar una tesi indicant que no hi ha prova del contrari. S'aporta com a argument allò que desconeixem i no allò que sabem. Per exemple: imaginem que estem a una illa i que la nostra tesi és que «en aquesta illa no hi ha llangardaixos» i el nostre argument és «perquè mai ningú no n'hi ha vist cap». Aquest argument semblaria afirmar que realment no hi ha llangardaixos, però estariem partint del nostre desconeixement o de la nostra ignorància per fer aquesta afirmació.

— La *fal·làcia del punt mitjà o del punt intermedi* consisteix a pensar que en el punt mitjà es troba sempre la veritat o el raonament més assenyat i no ha de ser necessàriament així.

— La *fal·làcia de les preguntes múltiples* consisteix a formular una pregunta a l'interlocutor de manera que, tant si contesta que sí, com si contesta que no, en realitat caurà en una trampa i assumirà coses que realment no voldria assumir. Per exemple: imaginem que li preguntem a una persona si encara continua tenint per amics «aquella colla de traficants». Tant si contestés que sí com si contestés que no, semblaria que està assumint que en el passat ha tingut per amics aquestes persones que hem anomenat traficants. Per tant, es tracta d'una pregunta trampa.

En resum, quan argumentem hem de fer servir les nostres tesis i aquestes han de tenir el suport d'arguments que no han de ser fal·laciosos, perquè arruïnariem les nostres tesis. A més, s'ha d'anar amb compte i no acceptar les tesis de persones que basen els seus discursos en arguments fal·laciosos, sobretot si són sofismes, si hi ha mala intenció.

Argumenta és un projecte dels serveis lingüístics de nou universitats catalanes (Universitat de Barcelona, Universitat Autònoma de Barcelona, Universitat Politècnica de Catalunya, Universitat Pompeu Fabra, Universitat de Girona, Universitat de Lleida, Universitat Rovira i Virgili, Universitat Oberta de Catalunya i Universitat de Vic), que han dirigit els serveis lingüístics de la Universitat Autònoma de Barcelona i de la Universitat Politècnica de Catalunya.

Argumenta ha tingut el suport de la Secretaria d'Universitats i Recerca del Departament d'Educació i Universitats i la col·laboració de la Secretaria de Política Lingüística del Departament de Presidència de la Generalitat de Catalunya.

La unitat 15 d'Argumenta ha estat elaborada per Enric Serra Casals. L'edició d'aquesta unitat s'ha tancat al desembre de 2016.

Si voleu citar aquest material podeu fer-ho de la manera següent:

Serveis lingüístics de la UB, UAB, UPC, UPF, UdG, UdL, URV, UOC, UVIC. Argumenta [en línia]. Barcelona: setembre 2006 [Data de consulta: dd-mm-aa]. Unitat 15. Com s'argumenta. Disponible a: <<http://www.uab.cat/servei-llengues>>.

Argumenta és un projecte dels serveis lingüístics de nou universitats catalanes (UB, UAB, UPC, UPF, UdG, UdL, URV, UOC i UVIC), que han dirigit els serveis lingüístics de la UAB i la UPC.

Els continguts d'Argumenta estan subjectes a una llicència Reconeixement-NoComercial-SenseObraDerivada 2.5 de Creative Commons.

