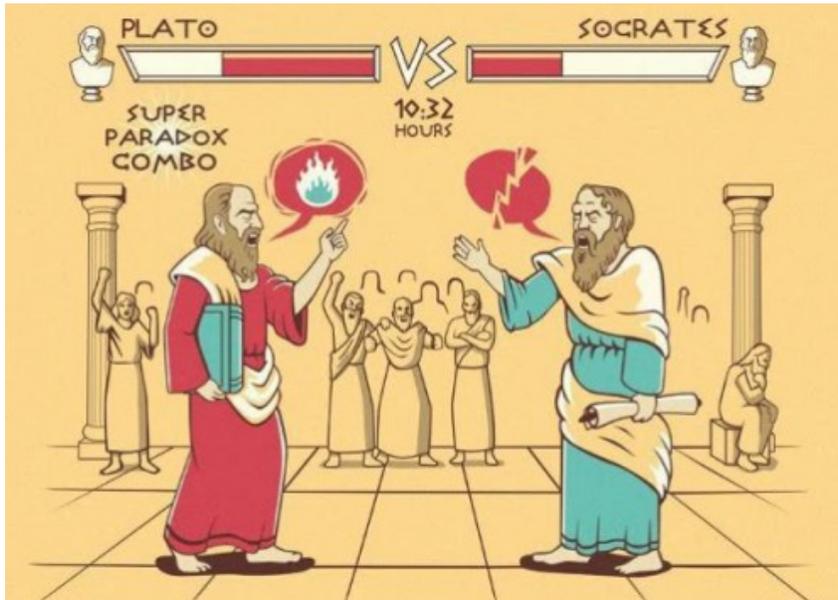


TALLER N.º 4 DE FILOSOFÍA

Lee atentamente. Luego, responde los ejercicios que se presentan al final.

Dialogar y argumentar: el poder de las palabras

Los órganos de los sentidos y la razón son dos fuentes primordiales para acceder a los conocimientos. En ocasiones, es la sensación la forma privilegiada a través de la cual conocemos, sin que por ello restemos valor a nuestra capacidad racional.



Quando las cosas se presentan a nuestros sentidos de manera totalmente clara, no hace falta que justifiquemos estos hechos; por ejemplo: si delante de nosotros está una mesa, o cualquier otro objeto, no hace falta que nos empeñemos en demostrarlo, simplemente basta «abrir los ojos» para saber que así es.

Pero cuando las cosas no son tan evidentes, cuando solo podemos comprenderlas a través de la razón, entonces tenemos que demostrar que así es tal o cual hecho, porque tal vez los otros no lo comprenden de la misma manera; en estos casos usamos los argumentos.

Un argumento es como una cadena de razones (de ideas), mediante las cuales se intenta probar o refutar una tesis, convenciendo a alguien de la verdad o falsedad de la misma. Pero generalmente las personas no argumentamos, pues nos limitamos a presentar una opinión que no está sustentada en razones fuertes que la sostengan; en este caso caemos solamente en el hecho de la suposición, y esta puede conducirnos a cometer errores que, dependiendo de las circunstancias, podrían ser desastrosos.

Argumentar significa entonces, exponer claramente las razones en las que se apoya nuestra tesis, o las conclusiones a las que hemos llegado, y de las cuales queremos convencer a alguien. Pero esto implica no solamente presentar verdades, sino presentarlas de manera válida.

Quando elaboramos suposiciones, interpretamos hechos y verdades, pero a veces sin coherencia lógica; es por eso que nuestras conclusiones no suelen tener validez. Por ejemplo: «*Dos personas me están mirando, conversan en voz baja y se ríen, al tiempo que siguen mirándome y señalándome con el dedo; yo supongo que están riéndose de mí; pero no he caído en cuenta que detrás de mí hay un personaje que está haciendo las delicias de los transeúntes y que es él quien motiva sus risas*».

La importancia de la argumentación radica entonces en la necesidad de presentar nuestras ideas de



una manera coherente, a tal punto que sean suficientes para justificar plenamente, y sin lugar a duda, nuestras conclusiones; así evitamos malos entendidos, enfrentamientos y conflictos.

(Fuente: Enríquez, Jorge. *Desarrollo del pensamiento filosófico*. Maya, 2014)

EJERCICIOS

Responde las preguntas en tu cuaderno. Si vas a entregar en físico, respóndelas en las hojas que te entreguen en secretaría.

1. Reflexiona: ¿Si no pudiéramos ver y oír, conoceríamos algo? ¿Por qué?

2. Muchos comerciales de TV no presentan argumentos, sino que, con base en suposiciones, intentan convencernos de las bondades de sus productos. Elige tres comerciales de este tipo y explica por qué piensas que son suposiciones.

Comercial 1	Comercial 2	Comercial 3
-¿De qué se trata el comercial?: -Lo que afirma son suposiciones y no argumentos porque...	-¿De qué se trata el comercial?: -Lo que afirma son suposiciones y no argumentos porque...	-¿De qué se trata el comercial?: -Lo que afirma son suposiciones y no argumentos porque...

3. Cuando la intención de argumentar no es coherente, podemos provocar la risa en quien nos escucha; así nacen algunos “chistes”, menciona algún caso de estos.

Describe la situación cómica:	
El error que llevó a la confusión y al chiste radica en que:	

4. ¿Por qué no es lo mismo presentar una opinión que argumentar?