

Las Técnicas Argumentativas



Trucos para argumentar

1. La técnica de la reciprocidad.

Esta técnica se basa en usar el mismo tratamiento para dos situaciones, hechos o personas que no son idénticas. La idea es resaltar las similitudes y ocultar las diferencias. Existe una técnica llamada “de puerta en la cara” que consiste en pedir algo muy grande (que seguramente será rechazado) para a continuación, pedir algo más pequeño (que es lo que en realidad queremos. Por ejemplo: Dame permiso para ir a pasar todo el día a casa de Daniel. Como seguramente te van a decir que NO, a continuación, debes preguntar: ¿al menos puedo ir a refaccionar por la tarde?

2. La técnica de la comparación.

Esta técnica se basa en poner frente a frente dos partes en controversia y resaltar los lugares comunes. Muy utilizada cuando se analizan las causas de la independencia de un lugar, poniendo por ejemplo las causas de la independencia de otro lugar. “Muchos niños a su edad ya no hacen berrinches, él insiste en hacerlos”. “Andrés es el más antiguo, merece ser el primero”.

3. La técnica del argumento pragmático.

Esta técnica se enfoca en demostrar los efectos (consecuencias) favorables o desfavorables de lo que se está discutiendo. Se juzgan los resultados y en base a ellos, se valoran los hechos. Por ejemplo: este método nos ha reportado grandes ganancias, no veo por qué debemos de cambiarlo.

4. La técnica del despilfarro.

Esta técnica insiste en mantener una misma dirección, presupone que es más fácil seguir con lo que se ha hecho, antes de intentar cambiarlo. Con este argumento se trata de minimizar los esfuerzos que se han realizado hasta ese momento y el objetivo es que se siga en la misma dirección trazada. Por ejemplo: hemos invertido tantos recursos en esta promoción, que lo mejor es que la sigamos haciendo hasta el final.

5. La técnica de la dirección.

Esta técnica se usa cuando se persigue un gran objetivo y no se logra plantearlo como la solución al problema. Entonces se recurre a dividirlo en etapas, en pequeños objetivos, que al final, sumados, llevarán a la consecución del objetivo final. Por ejemplo: convocamos a una manifestación para protestar contra la corrupción, luego convocamos a

otra para protestar contra el abuso de autoridad, finalmente convocamos a una manifestación para pedir la renuncia de los gobernantes.

6. La técnica de la superación.

Esta técnica se usa poniendo de ejemplo los logros alcanzados, resaltando los esfuerzos realizados e impulsando a los receptores a conseguir más, a no conformarse. Por ejemplo: ya lograste graduarte de bachiller, ahora esfuérzate y vamos por la licenciatura.

7. La técnica del recurso a la autoridad.

Esta técnica usa el prestigio, reputación o éxito de otras personas o grupos, poniéndolos de ejemplo, para justificar el argumento que se expone. Por ejemplo: los vecinos de San Pedro la Laguna prohibieron el uso de bolsas plásticas, después de observar los buenos resultados obtenidos en Chile.

8. La técnica del ejemplo.

Esta técnica pone como modelo la experiencia de casos particulares para reforzar la argumentación y convencer al receptor. Nosotros la usamos frecuentemente, por ejemplo: al decir, por ejemplo.

Referencias

<http://bolsasmezclilla.blogspot.com/2012/10/las-tecnicas-argumentativas.html>

<https://pixabay.com>

<http://www.stockvault.net/free-photos>

<https://www.shutterstock.com>