

**Aprendizaje 12.** Reconocer cuándo se están ofreciendo buenas razones en una argumentación.

### Juega bien

*Víctor Cantero Flores*

Después de un largo y tenso día en la escuela, Luisa se toma un descanso en la banca del parque que está a medio camino rumbo su casa. Se siente cansada y confundida, pero se alegra al ver que Andrés y Carlos se acercan y la saludan.

—Hola, Luisa —saluda Andrés—. Te estuvimos buscando en la salida, pero como no te vimos, supusimos que estarías aquí.

—Y si estás aquí, es que algo te pasa —dice Carlos—. Esta es la banca de los problemas.

—Sí, te ves algo rara. ¿Te pasó algo?

—No es nada serio, solo que a veces la escuela se me hace muy pesada —respondió Luisa—. Bueno, no sé si es la escuela o a veces los compañeros, o ya sabes, ciertas personas por ahí.

Carlos no está seguro pero sospecha que Luisa se refiere a Marta, una compañera conocida por su carácter fuerte, enojón e impositivo. Andrés no tiene la menor idea de a quién se pueda referir Luisa:

—¿De quién hablas? ¿Qué pasó?

—No voy a decir quién, pero sí les voy a contar qué pasa. Es algo que ha sucedido, tal vez desde que empezó el semestre. Cierta persona de mi grupo siempre quiere hacer lo que se le da la gana, y da sus opiniones sobre todo, sin que nadie se lo pida. Le dice a todo el mundo qué debe hacer, qué no hacer e impone sus opiniones sobre los demás.

—Bueno, eso no parece ser un problema —dice Andrés—. Todos tenemos siempre nuestras opiniones, nos gusta decirlas y que los otros nos hagan caso. ¿O por qué crees que está mal?

—Bueno, no sé si está mal —responde Luisa—, pero, ¿saben?, hay algo que me incomoda y no sé bien qué es. Por ejemplo, hoy en la clase de Inglés, la profe nos motivaba a echarle ganas para aprenderlo porque es importante para luego conseguir trabajo. Ya casi todo está en inglés: internet, youtube... Me pareció que lo que la profe decía no estaba mal. Pero luego, no sé cómo, surgió el asunto de si el inglés es mejor que el español, y se armó una discusión tremenda. En algún momento, cierta personita, que no

quiero nombrar, dijo que el inglés es la mejor lengua del mundo, y que quien no lo habla es un tonto e ignorante.

—Mmm. Creo saber quién es. Pero, ¿dijo por qué piensa eso? Habrá dado alguna razón, ¿no?

—¿Quién es?

—No importa, Andrés. Recuerdo que dijo que su papá se lo había dicho, y que ella siempre cree lo que su papá dice.

—Bueno, supongo que cada quien tiene su opinión y puede decirla —comenta Andrés—. Si ella piensa eso, está bien. Seguro tú tienes tu opinión al respecto y no quieres que alguien venga y te diga qué pensar.

—En eso tienes razón, pero igual creo que no la tienes. ¡Ay! Estoy muy confundida.

Carlos permanece callado pero escucha con atención lo que dice Luisa. Piensa que quizá él tiene la clave para encontrar lo que disgusta tanto a su compañera.

—Me parece que lo que te molesta, Luisa, es que aparte de su muy mala actitud, lo que dijo no parece ser una buena razón. Seguro ya me veo como disco rayado, pero quizá tiene que ver con lo que vimos en nuestra clase de Lógica. ¿Recuerdas, Andrés?

—¿A qué te refieres? Vimos muchas cosas ahí. ¿Tal vez el asunto de distinguir entre buenas y malas razones?

—Sí, por ahí va. La idea es que la gente tiene sus ideas sobre las cosas, sus opiniones. Pero si quieren compartirlas con los demás y que las otras personas, su familia, sus amigos, estén de acuerdo con ellos y los apoyen, no solo deben hablar de lo que piensan, además deberían decir por qué creen eso. Necesitan dar razones en favor de sus opiniones. Pero no todo se vale, hay buenas razones y malas razones. ¿Es quizá eso lo que te molesta, Luisa?

—Ahora que lo dices, sí. Parece que eso es lo que me hace sentir insatisfecha. ¿Cómo va ese asunto de distinguir entre buenas y malas razones?

—Déjame pensar —dice Carlos—. Con un ejemplo puede ser mejor. A ver si este sirve. Imagina que te digo que la Selección Mexicana va a perder de nuevo. Tú me preguntarías por qué creo eso. Y yo puedo decirte: «Es una corazonada». Seguramente no te parecerá una buena razón.

—Así es, yo podría decir que tengo la corazonada de que va a ganar. ¿Qué corazonada tendría más fuerza? —interviene Andrés.

—Pero, si trato de dar una mejor razón, podría decirte: «Mira, veamos los últimos diez partidos. El desempeño ha sido muy malo, además de que tal jugador está lesionado, y el director técnico, que cada vez está más gordo, no parece saber lo que está haciendo». En este caso, podrías ver que mis razones son buenas y estar de acuerdo conmigo o no y tratar de mostrar que esas razones no son buenas.

—¿Dar buenas razones? —pregunta Luisa—. Pero eso es bien difícil. ¿Cómo le hacemos para lograrlo?

—Veamos de nuevo lo que dijo tu compañera. Para ella, el inglés es la mejor lengua del mundo. Y la razón, según ella, es que se lo dijo su papá. Pero, ¿qué tal si su papá está equivocado? ¿Qué tal si hay otra persona que piensa que el español es la mejor lengua del mundo? ¿Por qué habríamos hacerle caso a uno o bien al otro?

—Bueno, quizá su papá es un señor que sabe mucho, y seguro él tendrá una razón para creer eso —justifica Andrés.

—Eso puede ser, pero como lo acabas de decir, el señor tendría una razón para creerlo, y eso es lo que nos importa. Tendríamos que ir a buscarlo para preguntarle por qué cree que el inglés es la mejor lengua del mundo.

—Ahora ya veo mejor que hay buenas y malas razones —afirma Luisa—. Lo difícil es cómo saber cuándo es una buena razón y cuándo es una mala razón.

—¿Cómo damos buenas razones en favor de nuestras opiniones? —pregunta Andrés—. Solo de pensar eso hace que me dé un mareo.

—Sí, ese es un problemón —dice Luisa—. Salimos de uno para caer en otro.

A Carlos se le ocurre una analogía:

—Eso es un asunto difícil, pero quizá podemos pensar en la argumentación como un juego. En este juego, hay ciertas reglas que debemos seguir. Si no las respetamos, hacemos trampa o jugamos de manera equivocada.

A Luisa y Andrés no les queda clara la idea de Carlos.

—Déjenme ver si puedo explicarme. Tomen el fútbol. Todos sabemos que hay reglas. Por ejemplo, que no podemos tocar la pelota con la mano si no somos porteros o no es un saque. Para jugar fútbol tenemos que seguir las reglas. Si no, o estamos haciendo trampa o ya no estamos jugando fútbol sino otra cosa como voli o basquet. Lo que se me ocurrió es que cuando uno está dando sus opiniones, también debe tratar de dar buenas razones.

—¿Y qué clase de juego es ese? —pregunta Luisa—. ¿El juego de las buenas razones?

—Puedes llamarlo así. No es que me quede muy claro, pero sí podría ser como un juego de dar buenas razones y quizá también un juego de pedir buenas razones.

Los amigos de Carlos dijeron que no entendían.

—Fíjense en mi ejemplo de la selección...

—Espera, Carlos —lo detiene Luisa—. Déjame ver si te entiendo. Cuando dices que la Selección va a perder porque tienes esa corazonada, estás dando una mala razón. Pero cuando explicas un poco más el desempeño reciente del equipo, ahí sí parece que estás dando una buena razón.

—Sí, y cuando estoy tratando de formular lo que creo que es una buena razón, quizá estoy tratando de seguir otras reglas.

—¿Cuáles otras reglas? —pregunta Andrés.

—Pues una es: hay que ofrecer razones o pedir razones, hay que decir cosas que sean relevantes para la discusión.

—Ahora está más claro —afirma Luisa.

—Esa podría ser otra regla: tengo que ser claro con los términos que uso.

—¿Y si digo mentiras claras...? ¡Es un chiste! —comenta Andrés—. Lo que quiero decir es que puedo ser muy claro y al, mismo tiempo, mentir.

—Entonces otra regla sería: no decir cosas falsas o tratar de engañar a mi interlocutor.

—Ya entiendo. Suena bien. Pero tengo la impresión de que seguir esas reglas es algo difícil —dice Luisa.

—Pues, un poco. Ah, y como veo, ya estás más tranquila.

—Sí. ¿Y saben? Me gustaría que mi compañera hubiera estado con nosotros y escuchara esta conversación. Seguro habría aprendido algo y podría cambiar un poco.

—Sí. Y que aprendiera a jugar bien el juego de las buenas razones —comenta Andrés.

—No creo que sea un caso perdido —agrega Carlos. Un día de estos podríamos hablar con ella y, poco a poco, platicarle estas ideas. A lo mejor reacciona y cambia un poco.

—¡Ya sé cómo! —exclama Luisa—. Escuché que tú le gustas, Andrés. ¿Por qué no se hacen novios y la vas cambiando poco a poco?

—¿De quién hablan?

Luisa y Carlos responden al unísono: «¡Marta!»

Andrés levanta los brazos y dice en tono de desesperación:

—¡Ay, no, por Dios!

### **Guía para facilitar el diálogo y la reflexión a partir del relato *Juega bien*.**

El relato *Juega bien* presenta una situación en que los personajes se preguntan si las razones que se dan en favor de cierta opinión son buenas o malas y por qué. En una argumentación es importante evaluar las razones que se dan en favor de una opinión. Esto lleva a algunas preguntas: ¿Hay varias maneras de dar razones? ¿Hay razones que son mejores que otras? Hacia el final del diálogo se presenta una analogía entre la argumentación y el juego. En un juego se siguen ciertas reglas.

Finalmente, nuestros protagonistas consideran al menos tres tipos de argumentos. ¿En qué consisten esos argumentos? ¿En qué se parecen? ¿Cómo se distinguen? ¿Hay algún otro tipo de argumentos? Estas preguntas dan lugar a los siguientes puntos de reflexión en torno a los siguientes contenidos conceptuales: i) Reglas del diálogo argumentativo: de cooperación, de relevancia y de información; (ii) Máxima de cantidad, máxima de cualidad, categoría de relación y categoría de modo; y (iii) Argumento deductivo, argumento por analogía, argumento de autoridad, argumento conductivo.

#### **Plan de discusión 1. Las buenas y las malas razones.**

Tras darse cuenta que al dar una opinión se necesita ofrecer una razón, los protagonistas se percatan que no todos los argumentos son iguales.

1. Si digo que la mejor música es la de banda porque esa tocan en mi tierra, ¿estoy dando una buena razón?
2. Si digo que en mi casa los zapatos se deben colocar en la cabeza porque mi papá dice que pensamos con los pies, ¿estoy dando una buena razón?
3. Si digo que está bien cualquier cosa que digamos porque todo depende de nuestro criterio, ¿estoy dando una buena razón?
4. Si estamos hablando de deportes y alguien da una razón que se relaciona con alimentos, ¿podrá estar dando una buena razón?
5. ¿Todas las razones en favor de cierta opinión cuentan por igual?
6. ¿De qué depende que una razón cuente más que otra?, ¿o de qué depende que una razón sea buena y otra no lo sea?
7. ¿Cómo podemos distinguir a las buenas razones de aquellas que no lo son?

#### **Ejercicio 1**

##### **Instrucciones.**

A) Identificar, en la columna de la izquierda, cuál es la opinión que se expresa y la razón que se da en favor.

B) Valorar si es una buena o una mala razón.

Las redes sociales hacen que la gente se vuelva antisocial porque los que las usan están todo el día pegados a sus computadoras o a sus teléfonos y evitan el contacto con gente real.	Opinión - Razón/¿buena o mala? -
Mi perro Chester está cada vez más gordo. Si no lo cuido, un día de estos le va a pasar algo.	Opinión - Razón/¿buena o mala? -
Hacer y aprobar leyes no tiene sentido, pues el presidente de la república nunca lee y siempre está viajando.	Opinión - Razón/¿buena o mala? -
La comida rápida es buena para la salud; yo la he comido muchas veces y siempre que lo hago me siento con muchas fuerzas y ánimo para trabajar.	Opinión - Razón/¿buena o mala? -
Si mis padres no se llevan bien, creo que es mejor que se separen, pero no sé con quién me voy a quedar.	Opinión - Razón/¿buena o mala? -
Todos los que votaron en favor de usar bicicletas para venir a la escuela ya no van a poder venir en auto. Carlos es uno de los que votó, así que él ya no va a poder venir en auto.	Opinión - Razón/¿buena o mala? -
Un alto porcentaje de niños en situación de pobreza tienen problemas para asistir regularmente a la escuela. En los lugares que hemos estudiado este patrón se ha manifestado. Cabe esperar, entonces, que en las próximas comunidades que visitemos encontremos una situación similar.	Opinión - Razón/¿buena o mala? -
Los seres humanos tienen cierta estructura cerebral que les permite sentir dolor. Sentir dolor es uno de los rasgos que nos hacen creer que no debemos lastimar a un ser humano. Pero se ha mostrado que algunos otros primates tienen estructuras cerebrales similares, y muy probablemente sienten dolor. Por ello, cabe pensar que no debemos lastimar a esos primates.	Opinión - Razón/¿buena o mala? -
Se ha demostrado que la medicina homeopática presenta un éxito no mayor que el éxito exhibido por los placebos. Y sabemos bien que los placebos solo tienen un efecto psicológico en los pacientes, pero en realidad no tienen efecto físico alguno en el cuerpo. Lo mismo podemos decir de la medicina homeopática.	Opinión - Razón/¿buena o mala? -
Es inmoral entrar a la casa de tu vecino y robarle su televisión. De igual forma, es inmoral invadir a un país vecino y robarle sus recursos naturales.	Opinión - Razón/¿buena o mala? -

**Ejercicio 2**

A) Leer las afirmaciones de la columna izquierda.

B) Formular una buena o mala razón en favor de la afirmación, según se pida.

Conclusión	Razón
La manera en la que vistes define quién eres.	Buena razón -
La televisión hace que la gente se vuelva tonta.	Buena razón -
Si eres alérgico a la penicilina, tienes que decírselo a tu médico.	Mala razón -
La única manera de acabar con el hambre mundial es cambiando el sistema económico.	Mala razón -
Para algunos crímenes la pena de muerte es el único castigo justo.	Buena razón - Mala razón -
Es muy malo para la salud comer cosas muy saladas o muy dulces.	Buena razón -
No es bueno maltratar a los animales solo por diversión, como en el caso de las corridas de toros.	Mala razón -
Mañana va a llover o no va a llover.	Buena razón - Mala razón -
Luis tiene un círculo cuadrado en su casa, debajo de su cama.	Buena razón -
Leer algún texto en inglés nos ayuda a mejorar ese idioma y a aprender nuevas palabras.	Mala razón -

### Ejercicio 3.

#### Instrucciones.

En la columna de la izquierda está mencionada una de las reglas, máximas o categorías del diálogo argumentativo. En la columna central se encuentran afirmaciones.

A) Indicar, en la columna de la derecha, una manera en la que se podría seguir esa regla, máxima o categoría.

B) Diseñar argumentaciones breves en favor o en contra de la afirmación, que sigan la regla, máxima o categoría que aparece en la columna izquierda.

Regla, máxima o categoría	Afirmación (conclusión)	Argumentación en favor o en contra que siga la regla, máxima o categoría.
Regla de cooperación	La manera en la que vistes define quién eres.	
Regla de relevancia	La televisión hace que la gente se vuelva tonta.	
Regla de información	Si eres alérgico a la penicilina, tienes que decírselo a tu médico.	
Máxima de cantidad	La única manera de acabar con el	

	hambre mundial es cambiando el sistema económico.	
Máxima de cualidad.	Para algunos crímenes, la pena de muerte es el único castigo justo.	
Categoría de relación	Es muy malo para la salud comer cosas muy saladas o muy dulces.	
Categoría de modo	No es bueno maltratar a los animales solo por diversión, como en el caso de las corridas de toros.	

#### **Ejercicio 4.** Tipos de argumentos.

##### **Instrucciones.**

A) Considerar la siguiente proposición como conclusión de un argumento.

Para evitar un resfrío consume vitamina C y no te expongas a cambios bruscos de temperatura.

B) Elegir, de los enunciados que hay abajo, cuáles podrían funcionar como razones para la conclusión.

- a. Esa persona dice que lo ha leído en una revista médica. Esta razón basta/no basta para aceptar la conclusión.
- b. Dice que ella así lo hace y rara vez enferma. Esta es/no es una buena razón para apoyar la conclusión.
- c. Ella dice que sus hermanos y papás siguen esa receta y no se resfrían. Esta es/no es una razón que apoya la conclusión.
- d. Esa persona dice que lo hagas así porque todos los que se cuidan de cambios bruscos de temperatura y además consumen vitamina C no se resfrían. Esta es/no es una razón suficiente para fundamentar la conclusión.

C) De los argumentos que se han elaborado, responder:

- a. ¿Habrá un argumento cuyas premisas sean falsas y la conclusión sea verdadera y, sin embargo, sea un argumento aceptable?
- b. ¿Hay algún argumento cuyas premisas establecen de manera contundente la conclusión?
- c. ¿Hay un tipo de argumento que sea el mejor? ¿Cuál?

##### **Sugerencias de lectura para el profesor**

Dascal, Marcelo, (1999) "Presentación a *Filosofía del Lenguaje II. Pragmática*, *Enciclopedia Iberoamericana de Filosofía*, Vol. 18, Madrid: Editorial Trotta, , pp. 11-20.



Dascal ofrece un panorama general de la pragmática, incluye algunas nociones clave conectadas con los contenidos conceptuales de las reglas, máximas y categorías del diálogo argumentativo: las reglas de cooperación, de relevancia y de información; las máximas de cantidad y cualidad; y las categorías de relación y modo.

Grice, Paul, “Significado”, “Las intenciones y el significado del hablante” y “Lógica y conversación”, en Luis M. Valdés Villanueva (comp.), (2005) *La Búsqueda del Significado*, 4ª Edición, Madrid: Tecnos.

Estos son tres artículos de Paul Grice, en donde presenta su teoría de la conversación argumentativa. Ahí se encuentran nociones clave conectadas con los contenidos conceptuales de las reglas, máximas y categorías del diálogo argumentativo: las reglas de cooperación, de relevancia y de información; las máximas de cantidad y cualidad; y las categorías de relación y de modo.

Vega Reñón, Luis, y Olmos Gómez, Paula, (2011) *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*, Madrid: Editorial Trotta. Las siguientes entradas:

Argumentación, teoría de la: Luis Vega (pp. 55-66)

Argumento/Argumentación: Luis Vega (pp. 66-74)

Conversación, máximas de la: Adelino Cattani y Jesús Alcolea (pp. 147-151)

Cooperación, principio de: Jesús Alcolea y Adelino Cattani (pp. 151-153)

Pensamiento crítico: Luis Vega (pp. 448-450)

Persuasión/Convicción: Adelino Cattani y Jesús Alcolea (pp. 450-453)

Pertinencia, Principio de: Cristián Santibáñez (pp. 453-455)

Premisa-Conclusión: Txetxu Ausín y Lorenzo Peña (pp. 479-481)

Razón/razones: Lino San Juan (pp. 506-508)

Razonamiento: Luis Vega (pp. 508-511)

Este es un diccionario de términos lógicos. Cada entrada ofrece una visión panorámica de algunos conceptos lógicos y definiciones sucintas de tales conceptos. Esto puede ayudar a comprender algunos de los contenidos conceptuales: reglas, máximas y categorías del diálogo argumentativo. También puede ayudar a distinguir entre distintos tipos de argumentos y la importancia de dar buenas razones en favor de nuestras opiniones.

<http://www.conocimientosfundamentales.unam.mx/vol2/filosofia/anexo/t04/040103.html>

Un documento elaborado por la UNAM con algunas definiciones breves y ejemplos de nociones centrales de la lógica y el diálogo argumentativo. En la sección IV se presentan las reglas y máximas del diálogo argumentativo (como la regla de cooperación, de relevancia y de información).

Copi, Irving M y Cohen, Carl, (2007) *Introducción a la Lógica*, Primera Parte, Capítulos 1 y 2: “Introducción” y “Los usos del lenguaje”, México: Limusa.

Un texto clásico introductorio a la lógica. La introducción puede ser útil para distinguir entre distintos tipos de argumentos. En “Los usos del lenguaje” se presenta los distintos momentos del diálogo argumentativo y sugiere varias cosas que deberíamos y no deberíamos realizar siguiendo ciertas reglas de la argumentación.

<https://prezi.com/iwao5hvidlxn/presentar-informacion-de-manera-comunicable/> y <http://www.proyectoafri.es/ffia1/cd23logicasimplex/loginformterminespec.htm>

Estos materiales presentan definiciones sucintas de algunas de las nociones centrales del aprendizaje 12.

Tamayo y Salmorán, Rolando, *Razonamiento y Argumentación Jurídica*, Cuarta Parte “Normas y Razones”, X - “El juego de argumentar y cómo jugarlo (Partida preliminar a la argumentación jurídica)”, México - IJJ-UNAM, 2003. URL - <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/5/2428/20.pdf> y URL - <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?!=757>

En este texto, Tamayo y Salmorán, desde una concepción de la argumentación como un juego, ofrece una descripción de los distintos momentos de la argumentación y los pasos que debemos seguir y evitar.

Weston, Anthony (2006) *Las claves de la argumentación*, Capítulo I (“La composición de un argumento corto”), y capítulos VII, VIII y IX (“La composición de un ensayo basado en argumentos”), Barcelona: Editorial Ariel.

Weston, Anthony “El juego de la argumentación” - URL - <http://www.xente.mundo-r.com/spinoza/teoriaConocimiento/juegoArgumentacion.pdf>

En este texto, por medio de ejemplos, Weston ilustra los distintos momentos de la argumentación (indicar el problema que da lugar a la argumentación, formular la conclusión, formular las razones - principales y subsidiarias-, definir los términos clave, citar nuestras fuentes de información).

### **Sugerencia de lectura para el estudiante.**

<http://www.conocimientosfundamentales.unam.mx/vol2/filosofia/anexo/t04/040103.html>

Un documento elaborado por la UNAM con algunas definiciones breves y ejemplos de nociones centrales de la lógica y el diálogo argumentativo. En la sección IV se presentan las reglas y máximas del diálogo argumentativo (como la regla de cooperación, de relevancia y de información).

Copi, Irving M y Cohen, Carl, (2007) *Introducción a la Lógica*, Primera Parte, Capítulos 1 y 2: “Introducción” y “Los usos del lenguaje”, México: Limusa.

Un texto clásico introductorio a la lógica. En la introducción puede ser útil para distinguir entre distintos tipos de argumentos. En “Los usos del lenguaje” se presentan los distintos momentos del diálogo argumentativo y sugiere varias cosas que deberíamos y no deberíamos realizar siguiendo ciertas reglas de la argumentación.

Weston, Anthony, (2006) *Las claves de la argumentación*, Introducción y Capítulo 1, Barcelona: Ariel , pp. 11-31.

En este texto, el estudiante puede acercarse a las razones por las que es importante interesarse en la argumentación, y a las diferentes etapas que una argumentación tiene. Esto le ayudará a familiarizarse con el contenido conceptual de las reglas, máximas y categorías del diálogo conversacional, y a distinguir entre distintos tipos de argumentos.

Vega Reñón, Luis, y Olmos Gómez, Paula, (2011) *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*, Madrid: Editorial Trotta. Las siguientes entradas:

Argumentación, teoría de la: Luis Vega (pp. 55-66)

Argumento/Argumentación: Luis Vega (pp. 66-74)

Conversación, máximas de la: Adelino Cattani y Jesús Alcolea (pp. 147-151)

Cooperación, principio de: Jesús Alcolea y Adelino Cattani (pp. 151-153)

Pensamiento crítico: Luis Vega (pp. 448-450)

Persuasión/Convicción: Adelino Cattani y Jesús Alcolea (pp. 450-453)

Pertinencia, Principio de: Cristián Santibáñez (pp. 453-455)

Premisa-Conclusión: Txetxu Ausín y Lorenzo Peña (pp. 479-481)

Razón/razones: Lino San Juan (pp. 506-508)

Razonamiento: Luis Vega (pp. 508-511)

Este es un diccionario de términos lógicos. Cada entrada ofrece una visión panorámica de algunos conceptos lógicos y definiciones sucintas de tales conceptos. Esto puede ayudar a comprender algunos de los contenidos conceptuales: reglas, máximas y categorías del diálogo argumentativo. También puede ayudar a distinguir entre distintos tipos de argumentos y la importancia de dar buenas razones en favor de nuestras opiniones.