|  |  |
| --- | --- |
| **Tipos de argumentos** | **Descripción** |
| **Argumentos basados en datos** | Se presenta información irrebatible, datos estadísticos o **demostrables**, así como también informaciones que se presumen como ciertas o válidas. Sin embargo, no necesariamente la inferencia argumentos-conclusión será cierta, a pesar de que lo sean los datos que la sustentan. Suele tener una efectividad concreta a la hora de convencer a los receptores, especialmente a aquellos que se **dejan seducir por los conocimientos y los datos concretos**, sin ahondar demasiado en las conclusiones.  |
| **Argumentos basados en valores** | Se apela al sentido emotivo o afectivo del receptor, que al ser convencido de que algo es **bueno o malo en sí mismo**, seguramente se inclinará por la aceptación o el rechazo natural a eso. Puede ser útil cuando se trate de convencer sobre cuestiones vinculadas a la **salud** o a lo **convencionalmente** **aceptado**. |
| **Argumentos basados en definiciones** | Cuando a partir de la definición de algo que interviene directa o indirectamente en el argumento es como se llega a la conclusión. De ese modo, la conexión con el argumento tiene un carácter de natural, y da la impresión de que es cierto **‘en sí mismo’, ‘por definición’**. Esto en muchos casos es cierto, pero también puede ser falso.  |
| **Argumentos basados en descripciones** | Es una forma de acumular varias argumentaciones en una. Si se trata de persuadir sobre la importancia de algo en virtud de **muchas causas**, lo más lógico será **describir ese fenómeno**, añadiendo detalles que terminen por concluir en la ventaja o desventaja de su aplicación.  |
| **Argumentos basados en la autoridad** | Este tipo de argumentos se apoya en alguna figura reconocida como una autoridad, que de su apoyo se deriva la importancia de que todos lo apoyen. En la antigüedad (especialmente en las **monarquías**), era sin dudas el argumento de mayor fuerza, y más de una persona ha intentado desafiarlos costándole la muerte. Hoy por hoy, tiende a estar más instaurada la idea de que **aún las autoridades vigentes pueden tener errores** de apreciación, o se puede disentir con ellas. |
| **Argumentos basados en comparaciones** | Como las personas suelen verse tan reflejadas en lo que le ocurre a los demás, suelen tener mucho efecto este tipo de argumentos. Se presume que como otro estaba en la misma situación, tomó cierto camino y tuvo ciertos resultados, cuando uno esté en esa situación tomando el mismo camino **tendrá los mismos resultados**. A pesar de su marcada incerteza, se utiliza mucho en lugares como la **política**.  |
| **Argumentos por generalización** | En algún punto similar a las comparaciones, pero con algo más de validez científica: si muchos casos iguales en **una variable** cumplen con cierta condición, probablemente otros con la misma también la cumplen.  |
| **Falacias** | En todos los casos anteriores se ha dicho la posibilidad de que un argumento parezca cierto pero no lo sea. Estos casos de **engaños** han tenido distintas divisiones respecto a donde esté el engaño (afirmación de consecuentes, generalizaciones demasiado amplias, por autoridad, número de adeptos o antigüedad, entre otros tantos), pero comparten la cuestión de una **falsa conexión entre el argumento y su conclusión**.  |