Ús de llenguatge argumentatiu

Sumari

1. L'art de persuadir, una eina imprescindible 3

– Persuadir vs. manipular.
– Per què es necessari aprendre a persuadir.
– Els 3 vectors de la persuasió.

2. Com generar arguments sòlids 7

– El logos: l'apel·lació a la lògica.
– El Model del Temple Grec: com organitzar la informació per a argumentar fàcilment.
– L'objectiu i les parts del Model del Temple Grec.

3. Conclusions 15

4. Per saber-ne més 16

1. L'art de persuadir, una eina imprescindible

Què vol dir persuadir i per què és imprescindible aprendre a persuadir?

Persuadir no és una altra cosa que convèncer a altres persones envers una idea. Per aconseguir-ho, qualsevol de nosaltres necessita posar en pràctica una sèrie d'eines i recursos personals que no són tant obvis com poden semblar d'entrada.

Persuadir té un 50% de tècnica i un 50% d'art. La tècnica s'aprèn estudiant però l'art, dominar aquestes tècniques, només es pot aconseguir a través de la pràctica.

Aquest document aborda una de les parts mitjançant les quals una persona pot convèncer a una altra: l'ús de la paraula.

Però no és l'única via. En realitat, fer un bon ús de la paraula per convèncer és necessari però no és suficient. Perquè les nostres idees siguin convincents és necessari que nosaltres, com a persones, siguem convincents.

1. L'art de persuadir, una eina imprescindible

Persuadir vs. manipular

Moltes persones tenen por a desenvolupar habilitats de persuasió perquè pensen que això significa que manipularan.

Manipular i persuadir no tenen per què ser sinònims. Una persona manipula quan intenta convèncer a través de mentides, mitges veritats, fent ús del xantatge emocional o a través de biaixos de la informació.

Però, malgrat tota manipulació és un acte de persuasió, **no tota persuasió es manipulativa**, ja que una persona pot intentar convèncer a una altra sense fer-ho a partir de mentides o mitges veritats.

1. L'art de persuadir, una eina imprescindible

Per què es necessari aprendre a persuadir

Si hi ha quelcom que fem al llarg del dia és intentar que les nostres idees prosperin. Totes les persones «venem» idees i volem que les nostres idees siguin tingudes en compte.

És a dir, en el fons, tots volem convèncer però no sempre sabem com fer-ho.

En el món organitzatiu, les idees han de prosperar per a que els projectes tirin endavant i, per aquesta qüestió, la capacitat de persuasió és una habilitat que esdevé imprescindible.

Totes les persones necessitem aprendre a fer que les nostres idees siguin tingudes en compte perquè, al cap i a la fi, en això consisteix l'essència del nostre treball.

1. L'art de persuadir, una eina imprescindible

Els 3 vectors de la persuasió

Hem dit que per aconseguir **convèncer a algú** és necessari tenir en compte diferents vectors.

En realitat, són tres:

1. El caràcter de la persona.
2. La seva capacitat d'argumentació.
3. La capacitat per apel·lar les emocions.

Quan parlem del caràcter de la persona ens referim a que, en realitat, el que ens convenç no són les idees que expressa algú, sinó el fet que aquestes idees estan expressades per algú que ens mereix credibilitat. Tradicionalment, en el món de la retòrica a aquesta part se l'ha anomenat ***ethos***.

Un cop que la persona s'ha guanyat la credibilitat, entra en joc la seva capacitat per explicar bé, per argumentar les seves postures, per apel·lar la lògica de l'audiència. Aquesta és la part de l'argumentació; aquesta és la part del ***logos***.

Per últim, el tercer vector per a convèncer algú és apel·lar les seves **emocions**, ser capaç de mobilitzar els recursos emocionals de l'audiència perquè aquesta s'identifiqui amb el que la persona expressa i pugui ser convençuda.

Aquest document centra la seva atenció en el segon vector, el ***logos***. Amb el contingut del document aprendràs com argumentar qualsevol idea per fer-la més sòlida a ulls de la teva audiència.

2. Com generar arguments sòlids

El *logos*: l'apel·lació a la lògica

El ***Logos*** és la capacitat de convèncer que sorgeix de la teva habilitat per argumentar. En aquest apartat parlarem d'arguments i de quins elements els componen. Però a més, aprendràs un model molt pràctic amb el qual podràs argumentar qualsevol cosa: el **Model del Temple Grec**.

Comencem!

Com argumentar idees adequadament

La discussió sobre aspectes pels quals existeixen diversos punts de vista és un mecanisme per dilucidar quina és «la resposta correcta» a la qüestió. Recorda que el material de treball de la persuasió no és la REALITAT, sinó la subjectivitat derivada dels diferents punts de vista que tenim sobre les nostres experiències.

Per exemple, *qui és millor jugador, Messi o Cristiano Ronaldo?*
Tenen els mateixos drets els animals que les persones?
Ha de legalitzar-se la prostitució?

Discutim quan existeix una controvèrsia que planteja un problema a resoldre i, mitjançant la discussió, el que intentem és que el nostre punt de vista sigui el que millor solucioni aquesta controvèrsia.

Llavors, per a què serveix argumentar?

Fixa't: si diem que **«l'autoajuda genera frustració»** simplement estem donant la nostra opinió, però no estem aportant res que la sustenti.

Argumentar significa aportar raons, motius que sostinguin la nostra opinió, la qual cosa afirmem. En l'exemple anterior, podriem dir que «l'autoajuda genera frustració **perquè** promociona la idea que un ha de ser perfecte i feliç per obligació».

Es podrà estar d'acord o no amb les nostres raons, es podran compartir o no, però **acabem de convertir la nostra opinió en un argument** i és mitjançant aquest argument que intentem convèncer.

2. Com generar arguments sòlids

El *logos*: l'apel·lació a la lògica

Però, per què és important argumentar?

Perquè, senzillament, no tots els punts de vista són igualment vàlids. Hi ha alguns superiors a uns altres perquè hi ha conclusions que es recolzen en raons equivocades, febles o absurdes.

Imagina't que algú digui que **«l'autoajuda genera frustració perquè aquests llibres estan escrits per persones que pertanyen a sectes»**. Segurament diràs que aquesta és una raó feble o fins i tot, falsa però, a la vegada, tu també necessitaràs argumentar perquè ho penses.

Mitjançant el coneixement de la retòrica, de com argumentar adequadament, podem distingir quan un argument és sòlid i quan no i això és el mateix que dir que podem defensar-nos d'idees i propostes que no són certes i evitar així que ens enganyin o ens manipulin.

D'altra banda, a través de la retòrica i l'argumentació és com intentarem demostrar que tenim raó en els nostres plantejaments; és així com intentarem convèncer els altres de les nostres idees.

Què haig de fer per argumentar?

Per argumentar bé, el primer que has de fer és preguntar-te què vols demostrar. A això li diem **conclusió**. Per deixar-ho més clar, **la conclusió** es contitueix a partir d'aquelles afirmacions que vols que els altres acceptin com a veritat.

Per exemple, si del que et volen convèncer és que **«Europa ha perdut pes polític en el món»**, això és una conclusió.

El que passa és que, si no s'aporta res més a aquesta sentència que s'acaba de fer, simplement s'està donant una opinió –al marge que puguis estar d'acord o no amb ella–. Per això, per donar suport a aquesta afirmació i donar-li més pes, necessites **raons o premisses**.

Si dius que «Europa ha perdut pes polític en el món **perquè** la resta de països ja no compten amb ella per a les grans decisions», el que hi ha darrere del «perquè», és una premissa.

Adona't que quan parlem al carrer, no necessàriament diem explícitament el **perquè**. En moltes ocasions diem el següent: «Europa ha perdut pes polític en el món. La resta de països ja no compten amb ella per a les grans decisions».

2. Com generar arguments sòlids

El *logos*: l'apel·lació a la lògica

Què haig de fer per argumentar?

És més, en moltes ocasions, quan parlem, situem abans la premissa que la conclusió.

Mira aquest exemple: «*...el públic ha vingut a veure què pots fer per ells, no el que ells han de fer per tu. Així que tracta al públic com l'heroi de la història...*».

En aquest cas, quina diries que és la conclusió i quina la premissa? Doncs, en aquest cas, la premissa va davant de la conclusió.

La premissa seria: «*...el públic ha vingut a veure què pots fer per ells, no el que ells han de fer per tu*».

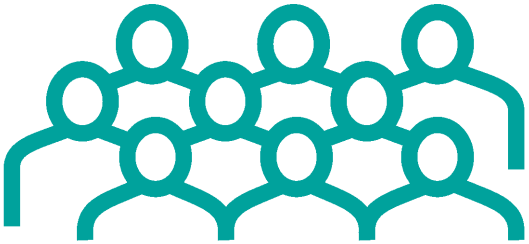
Mentre que la conclusió és: «*tracta al públic com l'heroi de la història...*».

Si no ho veus clar, deixa que ordeni la frase per col·locar a la conclusió davant.

«*Tracta al públic com a l'heroi de la història* **perquè** *el públic ha vingut a veure què pots fer per ells, no el que ells han de fer per tu*».

No pateixis si et resulta complex, és una qüestió de pràctica; però és de vital importància saber identificar i diferenciar les premisses de la conclusió si volem aprendre a argumentar i a contra-argumentar adequadament.

En definitiva, si vols argumentar sòlidament, el primer que has de tenir clar és allò que vols demostrar i després, indagar quines raons, quines premisses, pots aportar per a provar que la teva conclusió és certa.



2. Com generar arguments sòlids

El Model del Temple Grec. Com organitzar la informació per a argumentar fàcilment.

Una vegada que ja saps què és el logos i en què consisteix això d'argumentar, és important que disposis d'un model amb el qual generar qualsevol argument possible; aquesta és la funció que compleix el **Model del Temple Grec**. Veiem en què consisteix aquest model.

Ja coneixem els dos elements mínims dels quals consta un argument: la tesi que vols demostrar **–la conclusió–** i les idees que la sustenten **–les raons o premisses–**. A aquests dos elements hi afegirem un tercer: les proves que demostren que les raons són certes. Aquestes proves s'anomenen **evidències**. **Les evidències** són la informació que aportes per demostrar que les premisses són certes.

En aquest apartat t'exposaré de quina manera pots organitzar aquests elements perquè resultin lògics per al teu interlocutor i ho farem amb l'estructura anomenada **Model del Temple Grec**.

2. Com generar arguments sòlids

El Model del Temple Grec. Com organitzar la informació per a argumentar fàcilment.

L'objectiu i les parts del Model del Temple Grec

L'objectiu del **Model del Temple Grec** és proporcionar-te una estructura fàcil i clara per a poder organitzar les teves argumentacions. Podràs aplicar aquest model en qualsevol situació en la qual vulguis ordenar les teves idees perquè resultin el més creïbles possible, tan si vols escriure un correu electrònic, com si vols preparar i pronunciar un discurs, no importa: l'estructura serà la mateixa en qualsevol dels casos. Aquest és el model:

Model del Temple Grec
Un model senzill per argumentar qualsevol idea

Opinió o tesi

Allò que vols demostrar, la veritat que sostens, allò que indiques com cert.
Quina idea vols demostrar?

Evidències

Les proves, les demostracions, fets que demostren que la teva idea és certa.
Com ho demostres?

Idees o raons

Els motius que sostenen la teva tesi, les raons que presentes per sustentar la teva opinió.
Per què ho creus?

Com veus, el timpà del Temple Grec el destinarem a la conclusió que volem demostrar. **La conclusió o tesi**, com ja saps, és allò del que vols convèncer els altres, la idea que vols que adoptin com a certa, allò que presentes com a cert, etc.

Una vegada has establert la tesi, el següent punt és explicar el per què la sostens. Aquests perquès constituiran les columnes del model i, com qualsevol columna, tenen la funció de sostenir la teulada, en aquest cas, el timpà, la teva tesi.

Les raons o premisses responen a la pregunta per què penso que la meva tesi és així?

En el Model del Temple Grec et plantejo que triïs tres columnes. Poden ser 1,2, 4, 5 o 6? És clar que sí, però més enllà del número que empris, has d'assegurar-te que són raons realment bones, idees que aportin solidesa a la teva tesi perquè, a mesura que inclous més raons, també augmentes les possibilitats que no siguin prou sòlides.

2. Com generar arguments sòlids

El Model del Temple Grec. Com organitzar la informació per a argumentar fàcilment.

Què hem de tenir en compte en establir les raons del Temple Grec?

Quan hagis decidit quines premisses sostindran el timpà del teu Temple, assegura't del següent:

1. Que totes les raons són pertinents, és a dir, que tenen a veure amb la conclusió que manifestes; que estan relacionades amb ella. Per tant, quan les plantegis, els teus o les teves oients no diran això de «i què té a veure això que dius amb allò altre?».

Una cop manifestis les teves idees, ha de quedar clar que la teva conclusió és pertinent o, dit d'una altra manera, que de les teves premisses **s'infereix** la teva conclusió.

Si per exemple, dius que «el restaurant *El bon pernil* és un dels millors de Barcelona **perquè** està situat en un lloc amb poc trànsit», hauries de justificar molt bé el fet que tenir poc trànsit al carrer, té relació directa amb la qualitat del restaurant.

En canvi, si dius que «és un dels millors restaurants de Barcelona **perquè** tenen una molt bona carta, un ambient molt acollidor i el personal és molt amable», estarem d'acord amb que aquests tres motius sí que tenen relació directa amb la tesi que el restaurant *El bon pernil*, és un dels millors de Barcelona.

2. Com generar arguments sòlids

El Model del Temple Grec. Com organitzar la informació per a argumentar fàcilment.

Què hem de tenir en compte en establir les raons del Temple Grec?

2. Que cada idea és diferent de les altres, és a dir, que sostenen al timpà –a la conclusió– des de llocs diferents, que es refereixen a coses diferents, que aporten motius diferents pels quals la teva tesi és veritat.

Per exemple, si la teva conclusió és que «menjar llenties és bo per a la salut» i per a afirmar-ho indiques que «tenen molts minerals i aporten molt de ferro» en el fons, estàs expressant la mateixa idea amb paraules diferents.

En canvi, podries dir que «tenen molts minerals i tenen una bona quantitat de proteïnes d'origen vegetal» i estaries aportant dues raons diferents per a sostenir que menjar llenties és bo per la salut».

I el tercer element que ens falta en el nostre Temple Grec són les **evidències** o fonts d'informació perquè, com qualsevol edifici que es preï, el nostre Temple Grec també ha de tenir uns fonaments ben construïts i allotjats.

Les evidències o fonts són summament importants perquè indiquen que les raons que manifestem no són judicis trets de l'opinió sinó que estan fonamentats en fets que podem contrastar, per exemple, citant la font de la qual extraiem les raons.

Una qüestió important en relació amb les evidències és que han de ser evidències per als nostres oients, perquè són ells els qui han d'atorgar-los validesa. En l'exemple anterior del ferro de les llenties, puc indicar que aquesta informació l'extrec d'estudis de l'OMS o d'una recerca científica, etc.

Les evidències apuntalen la certesa de les nostres idees, per tant, responen a la pregunta, **com sé que la meva raó és certa**, d'on extrec la informació, com demostro que el que dic és així,...?

2. Com generar arguments sòlids

El Model del Temple Grec. Com organitzar la informació per a argumentar fàcilment.

Què hem de tenir en compte en establir les raons del Temple Grec?

Per finalitzar veurem com quedaria el desplegament del Temple Grec a través d'un exemple concret.

Opinió o tesi

La dieta mediterrània és bona per la salut.

Raons

Perquè és variada i equilibrada, té un baix contingut en greixos saturats i sucres i una alta concentració en fibra i antioxidants.

Evidències

Segons indica la OMS.

Com pots apreciar, pots estar d'acord o no amb la tesi, però allò que s'hi exposa queda perfectament **articulat** i sona **coherent**. Recorda que el que sona coherent, acostuma a ser més persuasiu.

3. Conclusions

En forma de recordatori, aquestes són les idees més importants que has de tenir present:

- **Influir i persuadir** són dos processos naturals en l'ésser humà perquè les persones tenim la voluntat de que les nostres idees siguin tingudes en compte per la resta de persones.
- Persuadir no és un altra cosa que **convèncer**.
- Persuadir i manipular no són, necessàriament, la mateixa cosa. Si bé tota manipulació és un acte de persuasió, **no tota persuasió es basa en la manipulació**.
- Els tres vectors que determinen la capacitat de persuasió d'una persona són el seu **caràcter**, la seva capacitat per **argumentar adequadament** i la seva capacitat per **mobilitzar les emocions** de l'audiència.
- El ***logos*** té a veure amb la construcció d'arguments sòlids i és el vector que apel·la a la raó, a la lògica de l'audiència.
- Un argument el composen tres elements: una **conclusió**, **una o vàries raons** i les **evidències de les raons**.
- En general, diem que un argument és sòlid quan hi ha **inferència** entre la conclusió i les seves raons i quan aquestes raons estan ben recolzades per les seves evidències.
- Per construir bons arguments podem fer servir el **Model del Temple Grec**.

6. Per saber-ne més

1. Anónimo. (1997). *Retórica a Herenio.* Madrid: Gredos.
Aquest llibre és un dels millors textos de retòrica clàssica que podem trobar. Senta les bases de la tradició aristotèlica i hi afegeix les aportacions de la retòrica romana. Les seves aportacions són tan importants que moltes d'elles encara continuen vigents.

2. Fernández Orellana, O. (2016). *Así persuaden los líderes.* Barcelona: Libros de Cabecera.
Aquest llibre ressalta un aspecte vital i és que no es pot liderar sense influir i persuadir. En la primera part del llibre es desenvolupa aquesta idea amb molt de detall, mentre que en la segona part s'indiquen les bases fonamentals que qualsevol persona –dirigeixi equips o no– ha de tenir en compte per persuadir. El llibre aporta una tercera part amb testimonis de diferents líders i la seva visió del que significa liderar amb la paraula.

3. García Damborenea, R. (2000). *Uso de razón.* Madrid: Biblioteca Nueva.
Aquest és un llibre magnífic, molt tècnic i molt exhaustiu per aprendre a raonar de forma minuciosa i acurada. És un autèntic manual d'argumentació però, sobre tot, un magnífic llibre per entendre com les persones raonem i argumentem.

4. Heinrich, J. (2018). *Gracias por discutir.* Madrid: Urano.
Amb aquest llibre, Heinrich adapta a l'actualitat la retòrica clàssica, amb un to amè, divertit i àgil. És un llibre que permet aprendre com influir i és aplicable tant a la vida personal com a la professional.

5. Weston, A. (2011). *Las claves de la argumentación.* Barcelona: Planeta.
Aquest llibre recull, de forma resumida, els elements bàsics que ha de tenir una bona argumentació, amb pautes clares, concretes i molt aplicables. És un llibre introductori però altament aplicable.

www.diba.cat/formacio

Recurs elaborat per la Direcció de Serveis de Formació de la Diputació de Barcelona. Any 2022.

Els continguts d'aquest web estan sota una llicència de Creative Commons Reconeixement-NoComercial-SenseObraDerivada 4.0 Internacional