

**Tesi o posició argumentativa**  
*Cal avançar els horaris de vida dels catalans*  
**Paraula nuclear:** Horaris

Per què de la tesi? → Per què de les raons? → Encara que

Raons	Justificacions (= estratègies argumentatives)	Objeccions possibles i contraargumentació
1) Per seguir el <b>ritme natural</b> de la llum solar.	<p>L'estalvi d'energia que es produiria és incontrovertible (aportació de dades objectives).</p> <p>Seguir el ritme solar suposa una millora per a la salut (segons el Dr. Tal, la digestió és millor si passen hores entre el sopar i el son).</p>	<p><i>Els països del sud tenim més llum que els nòrdics (objecció), però la vida nocturna ens fa perdre diners i energia (contraargument).</i></p> <p><i>La salut depèn també d'altres factors (objecció), però l'horari de la natura és més beneficiós (contraargument).</i></p>
2) Per <b>conciliar</b> millor la vida laboral i familiar.	<p>Plegar abans permet arribar a casa, fer els àpats amb els fills, ajudar-los amb els deures... (estudi sobre el rendiment escolar).</p>	<p><i>En el temps dedicat als fills no val tant la quantitat com la qualitat (objecció possible), però la quantitat ha de ser suficient per donar lloc a la qualitat (contraargument).</i></p>

3) Per <b>sincronitzar-nos</b> amb l'horari europeu i mundial.	Millorarà la coordinació entre empreses i delegacions per la coincidència horària.	<i>La sincronització amb l'estranger pot afeblir la vida nocturna que fa atractives les nostres ciutats... (objecció), però l'endemà t'has de llevar d'hora igual! (contraargument).</i>
--	--	--

**Per tant...**

**Conclusió**

Per 1), 2), 3)... → **Retorn a la tesi**

## Les estratègies argumentatives: la justificació dels arguments

Situem-nos a la part central de l'esquematització de les raons. Hi ha una sèrie de tipus d'arguments que permeten justificar les raons que s'addueixen en una argumentació. Vegem-los en l'esquema següent:

Estratègia argumentativa	En què consisteix?	Exemples
<b>Argument d'autoritat</b> (citacions, dades, normatives, lleis, reglaments...)	Consisteix a citar una autoritat que té un prestigi reconegut, aportar dades objectives o bé fer referència a una llei, una normativa...	«El Dr. XXX diu que les vacunes són necessàries.» «El 86% de la població de més de 75 anys té artrosi.»

<b>Argument del benefici</b> (o perjudici)	Consisteix a defensar una raó pel benefici o perjudici que comporta per als interlocutors.	«Aquest producte ho neteja tot; no en compri cap altre: li sortirà a meitat de preu.»
<b>Argument del model</b> (o contramodel)	Consisteix a invocar un model a imitar o un contramodel a evitar, per validar una actuació.	El director d'una sucursal bancària: «El meu pare jubilat té aquest producte financer i n'està encantat.»
<b>Arguments analògics</b> (exemples, metàfores, imatges...)	Fan referència a un fet concret per arribar a una conclusió que es pot aplicar a un altre fet. O bé creen una imatge a la qual es pot associar el fet.	«Has de llançar-te a parlar anglès. Parlar una llengua és com aprendre a caminar: se n'aprèn caminant.»

## La bona justificació

Per fer una argumentació ben justificada, tingues en compte que has de:

- Fer servir **arguments clars i curts**. Recorda que la brevetat sempre s'agraeix.
- Partir de **premisses fiables i concretes**. Fes que l'interlocutor pugui imaginar les teves paraules.
- Utilitzar un **vocabulari específic, concret, clar** i assegurar-te que podràs definir totes les paraules que empres.

- Incloure **exemples, contrastos i analogies** per atorgar credibilitat als arguments que addueixes.
- Assegurar que **les citacions són de prestigi, que les dades són certes i actuals** i que t'atorguen autoritat.
- Decidir **el procés** que segueixes. Si et va bé dir d'entrada la tesi que defenses, seguiràs un **procés deductiu**. En canvi, si et convé no explicitar d'entrada la teva posició argumentativa i optes per dir-la al final, segueixes un **procés inductiu**.
- **No pots fer servir fal·làcies** o falsos raonaments que desmereixin l'argumentació. I has de detectar les fal·làcies de les argumentacions dels teus interlocutors.

## Les fal·làcies o els falsos raonaments

Les fal·làcies són errors o enganys en els arguments, **violacions en les regles de la bona argumentació**. Els raonaments construïts amb fal·làcies aboquen a conclusions que no són vàlides. Les fal·làcies són molt habituals, fins i tot en contextos en què l'argumentació és relativament curosa. Com que tenen l'aparença de validesa, solen tenir una gran força demagògica.

Les fal·làcies són raonaments que vulneren alguna regla lògica. Així, per exemple, s'argumenta d'una manera fal·laç quan, en lloc de presentar raons en contra de la posició que defensa l'interlocutor, se l'ataca i desacredita: es va contra la persona sense rebatre l'argument que defensa.

Cal tenir molt en compte les fal·làcies, per no emprar-ne i per identificar-les i rebatre-les amb efectivitat quan les sentim en les argumentacions dels altres. Vegem-ne algunes a continuació acompanyades d'exemples:

gem-ne algunes a continuació acompanyades d'exemples:

Fal·làcies	En què consisteix?	Exemples
<b>Fal·làcia d'atac a la persona</b> <i>(ad hominem)</i>	Consisteix a fer un atac a un argument, no pas pel que s'hi afirma, sinó per la persona que el diu.	«Discutir amb tu és inútil perquè no entens ni idea, no entens res.» «No cal ni que m'ho diguis: ja se sap com pensa el director general.»
<b>Fal·làcia de la pena</b> <i>(ad misericordiam)</i>	Consisteix a apel·lar a la pietat per aconseguir l'assentiment, intentar forçar l'adversari o l'auditori jugant amb la seva compassió i fer-lo responsable de les conseqüències.	«No em pot suspendre perquè perdria la beca i a casa meva no em poden pagar els estudis. Per culpa d'això hauria de deixar d'estudiar...»
<b>Fal·làcia de la distracció</b> <i>(ad distractio)</i>	Consisteix a fer referència a un aspecte que no té relació directa amb la qüestió sobre la qual es vol argumentar i que, per tant, distreu l'atenció.	«Adduir la ubicació d'un restaurant és un aspecte que té una relació remota amb la qualitat de la cuina.»
<b>Fal·làcia de la por</b> <i>(ad baculum)</i>	Consisteix a establir una conclusió o posició per a la qual no s'aporten raons sinó que es recorre a l'amenaça, la força o la por.	«No vinguis a treballar al banc sense corbata: recorda que qui paga, mana.»
<b>Fal·làcia de la falsa causa</b> <i>(Post hoc, ergo propter hoc)</i>	Consisteix a establir una relació causal entre dos fenòmens només perquè són consecutius en el temps.	«Sempre tusso de bon matí; per tant, llevar-me d'hora no em va bé i no pot ser bo.»

<p><b>Fal·làcia dirigida a les emocions del poble</b> <i>(ad populum)</i></p>	<p>Consisteix a fer un raonament apel·lant a emocions primàries. És una argumentació demagògica.</p>	<p>«Què faran els nostres fills si els estrangers els roben la feina i el pa i ho embruten tot? Primer els de casa.»</p>
<p><b>Fal·làcia de la pregunta falsa o connotada</b> <i>(falsum question)</i></p>	<p>Consisteix a formular preguntes que suposen l'acceptació d'una informació prèvia.</p>	<p>«Com s'ho fa vostè per evadir els impostos?» «Qui és tan insolidari que no faci vaga?»</p>
<p><b>Fal·làcia de la generalització abusiva o precipitada</b> <i>(non sequitur)</i></p>	<p>Consisteix a aplicar forçadament una regla general a un cas particular o, al revés, induir una regla general a partir d'excepcions.</p>	<p>«Totes les aus tenen plomes. El pingüí no té plomes. El pingüí no és au.» «El polític XX és un lladre. Al partit YY on milita són una colla de corruptes.»</p>
<p><b>Fal·làcia de la falsa analogia</b> <i>(non causa pro causa)</i></p>	<p>Consisteix a comparar situacions diferents com si fossin el mateix cas.</p>	<p>«Per què els estudiants no podem consultar els llibres en els exàmens? Els metges consulten els seus llibres per receptar medicaments...»</p>
<p><b>Fal·làcia de la reiteració</b> <i>(ad nauseam)</i></p>	<p>Consisteix a repetir reiteradament el mateix fins a donar-li aparença de certesa indiscutible.</p>	<p>«Els jueus són perillous..., els jueus són perillous...»</p>