



DEBATE & ARGUMENTACIÓN

Sección 2

POR QUÉ MI ARGUMENTO
IMPORTA

POR QUÉ MI ARGUMENTO IMPORTA

Para evitar que los argumentos sean desestimados por falta de relevancia, hay razonamientos específicamente destinados a cumplir esta función. Los razonamientos de la **L** en la estructura AREL son los encargados de hacer esto. A estos razonamientos se le suelen llamar **impactos**, en la medida que dejan en claro las implicaciones que pueden tener los argumentos. Existen dos categorías principales de impactos:



https://www.freepik.es/foto-gratis/grupo-estudiantes-discutiendo-proyecto_4605315.htm

1.

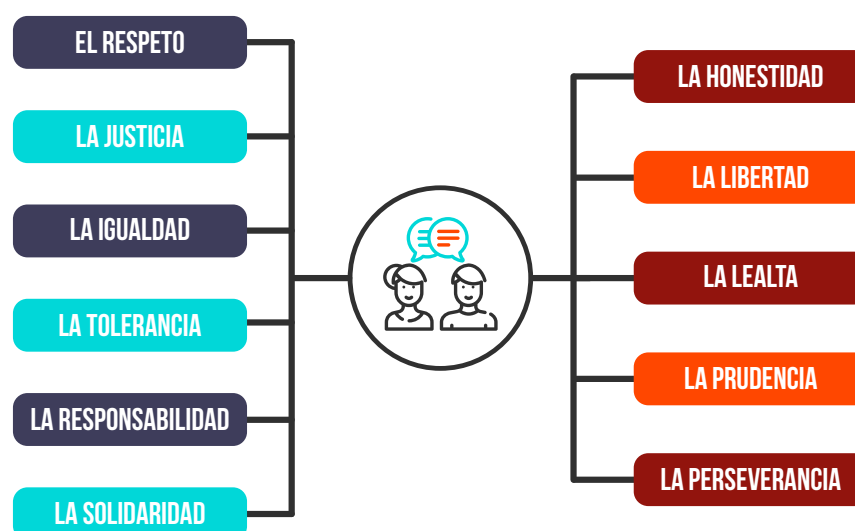
IMPACTOS DE PRINCIPIOS

También se conocen como impactos morales. Hacen referencia al conjunto de razonamientos de un argumento que demuestran su importancia en virtud del cumplimiento de una obligación moral. En muchas ocasiones, estos impactos se enmarcan como impactos no consecuencialistas. Lo anterior significa que, independiente de los efectos que un argumento pueda tener en la vida real, la importancia de ellos radica en la esencia misma de la acción o de los cursos de acción que se promueven. De ahí que estos impactos no sean cuantificables y apelen a las intuiciones morales de las personas para hacer persuasivo un argumento.

Por ejemplo, en muchas discusiones se asume tácitamente la importancia de reducir la pobreza a nivel mundial. Muchas de las discusiones sobre la pobreza están centradas en cómo disminuirla y cuál es la mejor alternativa para hacerlo en el menor tiempo. A pesar de que esas discusiones sean de suma importancia y necesarias para definir políticas públicas a nivel mundial para lidiar con este problema, muchos actores de la sociedad no logran comprender la importancia de reducir la pobreza. Si se tratase de explicar la importancia de reducir la pobreza con impactos de principios, se tendría que apelar a las intuiciones morales que suscitan valores como los de la igualdad o el de la dignidad humana.

Así las cosas, reducir la pobreza sería relevante en términos de principios porque ayuda a realizar una aspiración moral universalmente deseable, como es el alcance de la igualdad y la dignidad de las personas. Dado que la lógica de estos impactos es no consecuencialista, incluso si cumplir tal aspiración trae muchos costos materiales y dificultades logísticas, la relevancia de ese argumento se mantiene en la medida que el cumplimiento de las obligaciones morales es algo intrínsecamente bueno y que se debe hacer.

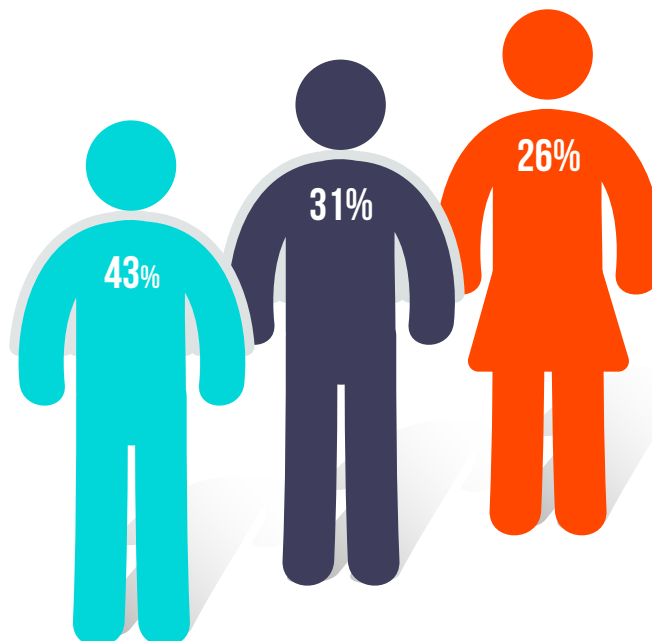
Como se vio en el ejemplo anterior, los impactos de principios dependen de hacer explícito intuiciones morales en las que hay un consenso de que son deseables o universales. Teniendo en cuenta eso, si realizar en sus argumentos impactos de principios debe tener en claro los valores a los cuáles quiere apelar. Algunos de los valores más utilizados para los impactos de principios son:



2. IMPACTOS DE CONSECUENCIAS

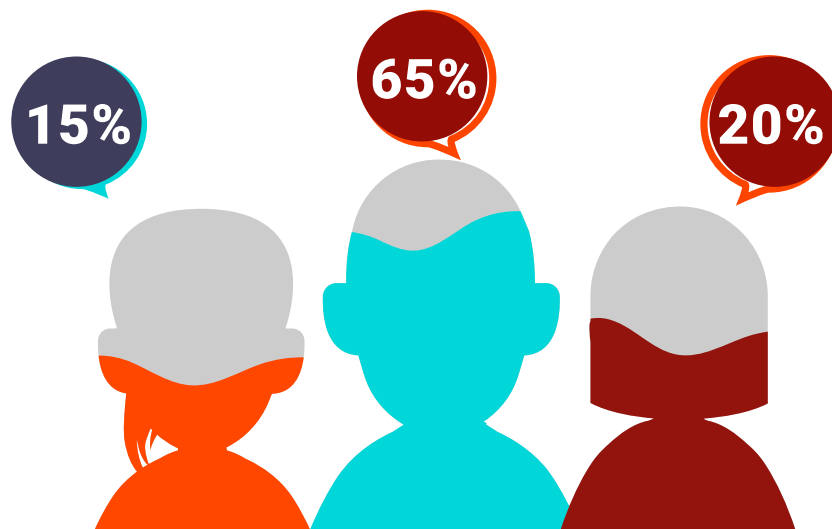
Hacen referencia al conjunto de razonamientos que buscan demostrar la importancia de un argumento en virtud de los efectos que éstos pueden tener en la realidad. La mayoría de estos impactos suelen ser cuantificables y medibles, lo que facilita la comparación con los impactos de los argumentos de otras posturas. Los principales impactos en términos de consecuencias que se suelen usar son los siguientes:

- **Número de afectados:** también conocido como impacto de magnitud, este tipo de impacto se encarga de demostrar que algo es importante en función de el número de personas, agentes u objetos que afecta. Así las cosas, un argumento será más impactante en la medida en que tenga un alcance mucho mayor. Por ejemplo, si se tratase de impactar el argumento de que resulta mejor promover una negociación antes de entrar en una guerra militar o comercial, un impacto casi intuitivo es utilizar como indicador el número de personas que se verían afectados por la medida. Muy probablemente el impacto sería que con una negociación habría una menor cantidad de muertes o de personas que perderían sus empleos o reducirían sus utilidades.



https://www.freepik.es/vector-gratis/infografia-personas_4489586.htm

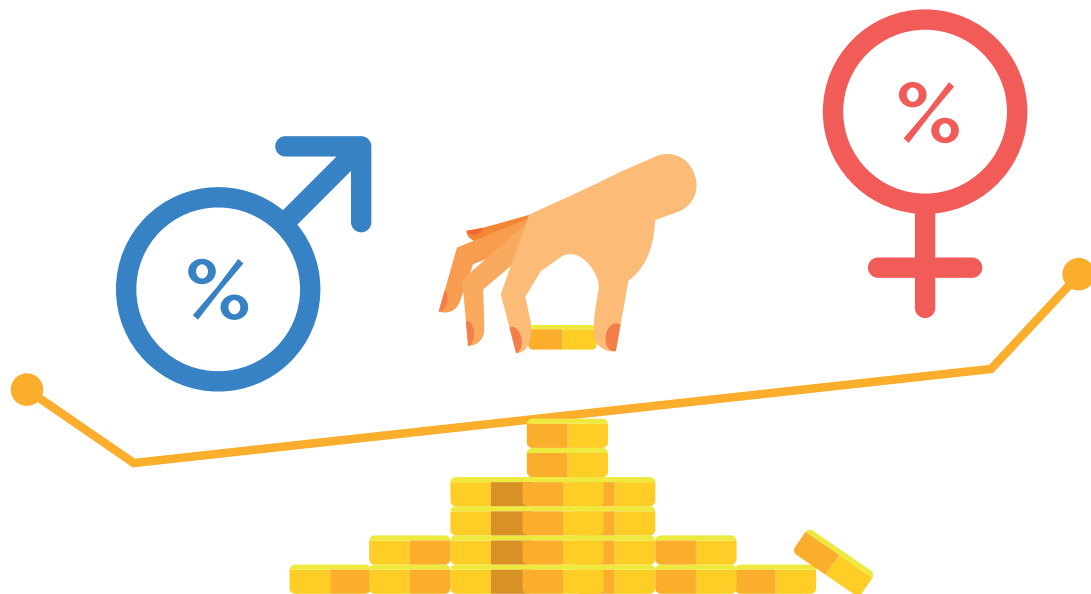
- **Intensidad de afectación:** este tipo de impacto se encarga de demostrar que algo es importante en virtud de qué tan intrusivo o significativo es un cambio, independiente del número de afectados. Por ejemplo, si se quisiera demostrar la importancia de hacer tratamientos de retiro progresivo del consumo de drogas para adictos, el impacto de intensidad tendría que entrar a enfatizar en los efectos colaterales tanto físicos como psicológicos que implican retirar de forma absoluta la exposición a las drogas para un adicto y cómo afecta la dignidad de la persona y disminuye las probabilidades de una rehabilitación pronta.



https://www.freepik.es/vector-gratis/infografia-personas_4489590.htm

- **Probabilidad de beneficio/perjuicio:** con respecto a este impacto, se intenta demostrar la importancia de un argumento acudiendo a la probabilidad de que lo demostrado pueda o no ocurrir. Por ejemplo, si se quisiera argumentar que se prohíba ir a más de 100 kilómetros por hora en autopistas y el argumento fuera reducir los accidentes, un impacto de probabilidad lo que buscaría es demostrar que con la medida van a existir tasas menores de muertes y heridos. Si bien no hay una garantía de que ya no haya accidentes viales en las autopistas, si se logra demostrar que ya no van a haber tantos se sigue teniendo una línea argumentativa persuasiva.
- **Grupos de especial protección:** los razonamientos que buscan mostrar su relevancia respecto a grupos de especial protección persuaden a partir del deber moral que se tiene contra ciertas personas que, por razones históricas o circunstanciales, se encuentran en desventaja con los grupos mayoritarios o hegemónicos de una sociedad. Similar a los impactos de principios y de intensidad, estos impactos apelan

a despertar intuiciones morales y a describir las afectaciones que sufren ciertos grupos en contextos determinados. Por ejemplo, si se quiere hacer un argumento defendiendo las cuotas de mujeres en la rama legislativa del Estado, un impacto basado en grupos de especial protección recalcaría la discriminación estructural que han sufrido las mujeres históricamente y cómo se crean barreras que les impiden competir en igualdad de condiciones materiales con los hombres.



https://www.freepik.es/vector-gratis/diapositiva-comparacion-genero-diapositiva-plantilla_1430566.htm

- **Relevancia temporal:** estos impactos hacen referencia a razonamientos que explican los efectos en el corto, mediano o largo plazo de una medida. Dependiendo del caso, estos impactos pueden favorecer medidas que tengas altos beneficios en una franja de tiempo elegida. Por ejemplo, si se buscara impactar la adquisición de una cuantiosa deuda para ajustar el presupuesto anual de una empresa o un gobierno, se podría decir que, aunque en el corto plazo implique la reducción en inversión, en el largo plazo se adquiriría una mejor calificación de riesgo y una confianza inversionista mucho más alta. Asimismo, se podría argumentar que es más importante la generación de empleo en el corto plazo que el cumplimiento en el largo plazo de la meta de inflación dado una inminente necesidad de evitar incrementar la línea de pobreza en un país. A priori, ninguna franja temporal es intrínsecamente mejor que otra, pero saber encuadrar los mensajes de acuerdo a impactos temporales si contribuye a persuadir de forma efectiva una toma de decisión.

- **Reversibilidad e irreversibilidad:** este tipo de impactos hace referencia a el grado de permanencia de un efecto. Dependiendo del caso que se argumente, que un efecto sea irreversible puede ser positivo o negativo. Por ejemplo, si se logra demostrar que ciertas prácticas de explotación de recursos naturales tienen efectos irreversibles en el mantenimiento del equilibrio de un ecosistema, puede que esa razón sea suficiente para disuadir a ciertos actores de seguir realizando esa práctica. De la misma forma, si se busca impactar como irreversible los efectos positivos de la inversión social en el sector educativo para la población de primera infancia, muy seguramente los actores gubernamentales se verán persuadidos a seguir manteniendo esa política pública.



https://www.freepik.es/vector-gratis/fondo-concepto-infografia-ecosistema_2819135.htm

- **Consentimiento:** este impacto hace referencia al grado de aprobación que tuvo un afectado con una decisión o una medida. Generalmente este impacto se utiliza en los casos en que ha habido una violación del consentimiento de las personas. Dado que la base del libre albedrío se encuentra relacionado con el control completo sobre las decisiones propias, el impacto de la violación del consentimiento suele ser extremadamente persuasivo al apelar a una intuición moral aceptada casi universalmente. Por ejemplo, suele ser bastante persuasivo el impacto del consentimiento en las discusiones acerca del uso de la información privada en las redes sociales. Dado que no existe un consentimiento informado, consciente y activo con respecto a cómo se puede usar la información personal por parte de las empresas que acumulan esta información, resulta altamente impactante solicitar un consentimiento pleno para que no haya abuso hacia los consumidores.

- **Viabilidad y adecuación:** por último, este tipo de impactos hacen referencia a demostrar la importancia de un argumento haciendo énfasis en qué tan factible es la realización del argumento que se defiende. Similar al impacto de probabilidad, lo que resulta persuasivo de este tipo de este tipo de impactos es la garantía de que al final se materialicen las razones expuestas en el argumento. Por ejemplo, puede que sea altamente persuasivo implementar una renta básica universal en la que todos los ciudadanos de una sociedad reciban mensualmente un dinero para subsistir independiente de su riqueza, su posición social o de si trabajan o no, pero el impacto acerca de que tan factible es que se pueda implementar en la práctica puede determinar si se debe aprobar la medida o no.