



ARGUMENTACIÓN, FALACIAS Y RETÓRICA

1. EL DIÁLOGO ARGUMENTATIVO Y SUS HERRAMIENTAS
2. FALACIAS DEL DIÁLOGO ARGUMENTATIVO
 - 2.1. FALACIAS FORMALES
 - 2.2. FALACIAS NO FORMALES
 - 2.3. FALACIAS MATERIALES
3. RETÓRICA Y COMPOSICIÓN DE DISCURSOS
 - 3.1. COMPOSICIÓN Y ESTRUCTURA DEL DISCURSO RETÓRICO

1. EL DIÁLOGO ARGUMENTATIVO

Un diálogo argumentativo es un intercambio de mensajes entre dos o más participantes, respetando ciertas reglas que nos aseguran alcanzar el objetivo propuesto.

Hay dos formas fundamentales de afrontar un diálogo: **debate ganador** y **discusión fructífera**.

El **objetivo del debate ganador es ganar a la persona adversaria sin importar cómo**, para ello se suele apelar a las emociones, a la crítica personal y a las falacias, en lugar de ofrecer buenos argumentos. El resultado es desolador porque, al incumplir las reglas básicas del diálogo argumentativo, se cae en el modo más bajo de argumentación.

En la **discusión fructífera**, en cambio, no **se trata de** ganar, sino de **aclarar, analizar y deliberar para alcanzar un verdadero diálogo**. Puede que los interlocutores adopten posiciones diferentes, pero las defenderán respetando una serie de reglas elementales que permitan llegar a acuerdos gracias a la comprensión y la profundización en el asunto que es materia de debate. En este tipo de discusión **«todos ganan»**.

Las reglas básicas del diálogo argumentativo son entre otras:

- **Principio cooperativo:** se contribuye a la conversación tal y como lo exija el objetivo que se persiga.
- **Regla de la cantidad:** se proporciona tanta información como sea necesaria para mantener el propio punto de vista, procurando ceñirse al tema.
- **Regla de la cualidad:** se procura no decir lo que se cree que es falso, y no se intenta mantener a toda costa una opinión sin pruebas suficientes.
- **Regla de la relevancia:** hay que enfocarse en lo relevante y no cambiar de tema de manera aleatoria
- **Regla de modo:** hay que explicarse de modo claro, breve y ordenado, evitando ambigüedades.

En cuanto a las HERRAMIENTAS DEL DIÁLOGO ARGUMENTATIVO

Frecuentemente se emplean ciertas expresiones incorrectamente para impedir la crítica o confundir a nuestro interlocutor. A saber:

- **Términos aseguradores:** cuando alguien quiere presentar como segura una creencia y evitar que su interlocutor le pida razones para apoyarla, puede utilizar términos frases como: Recientes estudios científicos han demostrado..., Es evidente que..., Es de sentido común...
- **Términos protectores:** se emplean para defender nuestras afirmaciones de las críticas de los demás: Probablemente..., Quizá sea cierto que..., La mayoría de la gente... También suelen ser usados de mala fe para sugerir maliciosamente algo de lo que no se tiene pruebas: "Yo no digo que fulanito es... pero hay quienes creen que..."
- **Términos sesgados:** las palabras no son neutrales. Reflejan nuestro prejuicios y tópicos compartidos. Las palabras tienen connotaciones positivas o negativas que varían dependiendo de la persona que las

manifiesta. Términos como (joven/niñato) (feminista/feminazi) (listo/listillo) dan un sesgo subjetivo a nuestra argumentación. Además, hay palabras que poseen connotaciones distintas en función de la persona que la dice y de la que escucha. Por ejemplo, decir de alguien que es “hedonista” puede significar que es una persona superficial centrada en la búsqueda de lo placentero a toda costa, o indicar que la persona sigue la ética de Epicuro, que no es en absoluto una propuesta superficial e irracional.

- **Definiciones persuasivas:** asignan a un término u oración un significado cargado emocionalmente o cargado de valor, a fin de engendrar una actitud favorable o desfavorable ante la cosa denotada por dicha definición. Se trata de valoraciones disfrazadas de definición, lo que provoca un cierto desorden en la argumentación. Si queremos justificar el término, lo asociamos a algo que los participantes en el diálogo consideren positivo, y si queremos criticarlo, con algo negativo. Por ejemplo, cuando se afirma “la burocracia oficial, esa apisonadora de la creatividad...”, o “Esta exclusiva joya te hará ser lo que eres: una reina” se está empleando una definición persuasiva.

2. FALACIAS DEL DIÁLOGO ARGUMENTATIVO

La **lógica formal**, tratada en el tema anterior, se ocupa de la **sintaxis y de la verdad formal** de los razonamientos. La **lógica informal**, en cambio, estudia otros aspectos que no son exclusivamente formales y que dependen del contexto del razonamiento. La lógica informal **atiende, por tanto, a la dimensión pragmática** del lenguaje. Estudia las condiciones que deben tener los argumentos para ser aceptados como válidos en un diálogo argumentativo.

Frecuentemente a la hora de argumentar **cometemos errores**. Las falacias son razonamientos incorrectos que tienen la apariencia de un argumento, pero que está incorrectamente construido. También se les suele llamar sofismas o paralogismos. La palabra “sofisma” hace alusión a los sofistas, pensadores griegos del siglo V a. d. C. que ejercieron su labor como educadores en Atenas. Entre otras cosas, enseñaban oratoria (arte de hablar en público haciendo discursos convincentes) y erística (arte de disputar defendiendo argumentos y contraargumentos). Entre los más famosos y antiguos se encontraban Protágoras de Abdera y Gorgias de Leontini. Aunque el término «sofisma» suele emplearse para designar a los razonamientos conscientemente falsos con voluntad de engaño, y reservar los términos «falacia» y «paralogismo» para los razonamientos falsos sin voluntad de engaño.

El primer filósofo del que se conservan estudios sistemáticos de falacias es Aristóteles, quien dedica un escrito titulado **Sobre las refutaciones sofísticas** a tratar el tema.

Posteriormente a Aristóteles, ha sido frecuente clasificar las falacias en formales y no estrictamente formales.

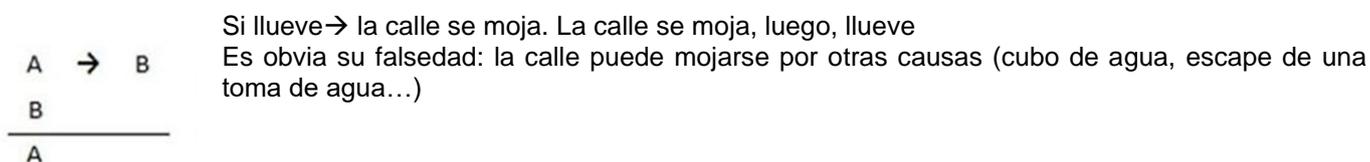
¿Por qué se usan falacias? Existen numerosas razones: mala fe, ignorancia, impotencia, falta de sentido ético y responsabilidad:

- Por error o por falta de razonamiento.
- Para engañar.
- Porque se quiere evitar el tema del debate.
- Porque no se es capaz de argumentar lo que se afirma.
- Por olvidos y confusiones.
- Por dar algo por sobreentendido.
- Por el deseo de atacar a un oponente.
- Para ocultar defectos propios.

2.1. FALACIAS FORMALES

Son aquéllas debidas a un error en la forma o estructura de la argumentación. Las más frecuentes son:

2.1.1. LA FALACIA DE AFIRMACIÓN DEL CONSECUENTE: consiste en concluir la primera parte de una implicación (antecedente A) teniendo la segunda (consecuente B).



2.1.2. LA FALACIA DE NEGACIÓN DEL ANTECEDENTE: consiste en negar la segunda parte (consecuente B) de una implicación si tenemos negada la primera (antecedente A).

$A \rightarrow B$ Si llueve \rightarrow la calle se moja. No llueve, luego la calle no se moja
Es falso: aunque no llueva, la calle puede mojarse.

$\neg A$
 $\neg B$

2.2. FALACIAS NO FORMALES

Son aquellas cuyas **premisas son insuficientes para establecer la conclusión**. No existe vínculo lógico entre las premisas y la conclusión. Pueden ser clasificadas en dos grupos:

2.1. AMBIGÜEDAD: Falacias que dependen del lenguaje empleado. Con frecuencia son debidas a la equivocidad (=ambigüedad) de un término.

a. La anfibología es un caso típico de falacia que se basa en la ambigüedad de un término. Generalmente aparece en la argumentación y en la conclusión.

Ejemplo1:

1. Los gatos son animales.
2. Los gatos son un tipo de palanca.
3. Luego, las palancas son animales.

(la equivocidad reside en que en 1. gato es un animal y en 2. un instrumento. No se pueden equiparar características porque no hablamos de lo mismo)

Ejemplo 2: Creso, rey de Lidia, planeaba una guerra contra el reino de Persia. Como era un hombre prudente, no quería arriesgarse a perder una guerra sin tener la seguridad de ganarla. Al consultar el oráculo de Delfos sobre la cuestión, recibió la siguiente respuesta: «Si Creso emprende la guerra contra Persia, destruirá un reino poderoso». Encantado, [...] Creso inició la guerra y fue rápidamente derrotado por Ciro, rey de los persas. Como este le perdonó la vida, Creso después escribió una carta al oráculo quejándose amargamente. Los sacerdotes le respondieron que el oráculo había hecho una predicción correcta. Al desencadenar la guerra, Creso destruyó un poderoso reino: ¡el suyo propio!

2.3. FALACIAS MATERIALES

Falacias que **no dependen del lenguaje empleado** (también llamadas de atinencia=Relación, conexión, correspondencia). Entre éstas las más frecuentes son:

2.3.1. FALACIAS AD HOMINEM: consiste en apelar a las circunstancias perso-nales del contrincante para descalificar sus argumentos.

- “La filosofía de Nietzsche es errónea, porque éste acabó loco”
- Un político en la ONU defiende la necesidad de hacer todo lo posible por establecer la paz en Oriente Medio, y otro le responde: “no le hagáis ningún caso porque su padre vende armas a los palestinos”.

Un **caso especial de falacia ad hominem** es la conocida como:

2.3.1. a. FALACIA DEL TU QUOQUE (tú también): consiste en replicar a una argumentación en la que somos acusados de algo, acusando al contrario de lo mismo.

- Un político de la oposición acusa al gobierno de permitir la corrupción. El gobierno replica: “¿Cómo puede usted hablar de corrupción si cuando ustedes gobernaban cada día descubríamos un nuevo caso de corrupción? Y si perdieron las elecciones fue por eso precisamente”
- Su tía le dice a Helena: como has suspendido, no saldrás de casa y estudiarás para el examen de filosofía. Helena responde: pues cuando tú estudiabas bachillerato, suspendías más que yo y estabas todo el día de juerga...

2.3.2. FALACIA AD BACULUM: (el “báculo” es un bastón, y se podría traducir como “argumentar a bastonazos”) Apela a la fuerza, a la amenaza (aunque no siempre se amenaza con violencia física). Usualmente sólo se recurre

a ella cuando fracasan las pruebas o argumentos racionales. Podría resumirse el ad baculum en la frase: “*La fuerza hace el derecho*”.

- En la reunión de los “Tres grandes” en Yalta (Churchill (Inglaterra), Roosevelt (EEUU) y Stalin (URSS)), al fin de la Segunda Guerra Mundial. Informaron que el Papa sugería un curso de acción, por esto Stalin, en desacuerdo preguntó: “¿Y cuántas divisiones dice usted que tiene el Papa para el combate?”
- Un padre puede terminar una discusión con sus hijos diciendo: “...además ¡aquí se hace lo que yo diga, porque soy el que trae el dinero a casa!”.
- ¡O dejas de discutir y te callas de una vez, o te doy dos tortas y sanseacabó!

2.3.3. FALACIAS AD POPULUM: consiste en halagar al oyente, o apelar a sus sentimientos con el fin de que admita una propuesta, pero sin aportar pruebas reales de la bondad de dicha propuesta. Este tipo de argumentación es frecuente en las campañas publicitarias y los discursos electorales.

En casi toda venta de coches, se acompaña de modelos masculinos o femeninos muy guapos para captar la atención del consumidor, pero no a través del producto directamente. Muchas veces se nos dice que una marca o producto es mejor que otras solo porque es la más vendida.

2.3.4. FALACIAS AD VERECUNDIAM, también llamados argumentos de autoridad: consisten en defender una tesis invocando a alguna persona de gran reputación, autoridad o poder que haya sostenido esa tesis. Sin duda este argumento tiene cierto grado de validez a falta de uno mejor.

- Si no sabemos nada de la mecánica relativista es bastante lógico, por ejemplo, apelar a Einstein para defender una tesis que también ha defendido él. Pero lo que no es correcto es atribuir una certeza absoluta a algo sólo porque lo haya sostenido alguien con autoridad y prestigio en la materia. Nadie es infalible, todo el mundo se equivoca.
- “¡Si lo dice el Papa, será porque es verdad!”
- Un alumno reclama la nota de un examen y le dice al profesor que no está de acuerdo con su modo de evaluar. El profesor le responde ¿Es que tú sabes más que yo, que he estudiado 5 años una carrera y llevo de profesor 20 años?

2.3.5. FALACIAS AD IGNORANTIAM: este tipo de argumentación consiste en pre-tender que algo es falso porque no se ha podido demostrar que es verdadero (o viceversa).

- «No se ha demostrado que haya vida fuera de la Tierra. Luego no hay vida fuera de la Tierra».
- ” Debe haber fantasmas porque nadie ha podido demostrar nunca que no los hay”.

2.3.6. FALACIA PETITIO PRINCIPII (de petición de principio): (también conocida como argumentación circular): cuando para demostrar algo se recurre a aquello que se quiere demostrar.

Se pretende demostrar el principio de causalidad (que todo sucede por una causa), argumentando que nada puede existir sin causa.

- El argumento ontológico de San Anselmo trata de demostrar la existencia de Dios partiendo de la idea de Dios: Entiendo por Dios el ser más perfecto que pueda existir. Y como a un ser perfecto no puede faltarle la existencia, porque no sería perfecto, entonces: Dios existe.
- Dos Testigos de Jehová llegan a casa de la abuela (educada en el catolicismo) y tratan de convencerla de que hay que creer en Jehová, que la verdadera y única religión es la de ellos, bla, bla, bla y la abuela responde: “Yo no creo en Dios, además, si no creo en el verdadero ¿cómo voy a creer en el de ustedes?”

2.2.7. FALACIA POST HOC, ERGO PROPTER HOC: Consiste en confundir una relación accidental con una relación causal, o lo que es lo mismo, en establecer una relación causal entre dos fenómenos sólo porque uno va después del otro.

- Si tras romper un espejo, sufres un desengaño amoroso y atribuyes éste a la ruptura del espejo, simplemente porque una cosa sucedió tras la otra.

2.2.8. FALACIA EX POPULO: consiste en defender una tesis apelando a que todo el mundo está de acuerdo.

- “Si la gran mayoría de los alemanes votaron a Hitler como canciller de Alemania, es que era un buen gobernante”.
- “Si la mayor parte de los españoles veranea en la playa, es porque es el mejor sitio para veranear”.
- “Si un millón de moscas comen mierda, no pueden estar equivocadas”

3. RETÓRICA Y COMPOSICIÓN DE DISCURSOS



Retórica y oratoria son dos términos que se utilizan indistintamente para expresar lo que los clásicos denominaban *ars bene dicendi* o arte de hablar bien. Pero, en sentido estricto, no son exactamente lo mismo.

La **oratoria es el arte de pronunciar discursos o hablar bien en público** siguiendo una serie de reglas con la finalidad de convencer, persuadir o conmover a quienes nos escuchan. La retórica es la parte teórica de la oratoria que se ocupa del estudio de esas reglas y de la enseñanza de las partes del discurso.

La retórica **tiene su origen en la Grecia clásica**. Las características del proceso judicial ateniense, que obligaba a los ciudadanos a defenderse personalmente ante los tribunales, y el advenimiento de la democracia que favorecía a quien tuviera la capacidad de convencer en la asamblea, extendieron y popularizaron su estudio y puesta en práctica.

A propósito de el **origen judicial de la retórica**, Gelón y su sucesor Hierón I, en el siglo V a. C, expropiaron las tierras a sus ciudadanos de Siracusa para adjudicárselas a miembros de su ejército personal. Con la llegada de la democracia, los ciudadanos expropiados quisieron recuperar sus propiedades. Esto provocó una serie de pleitos en los que se puso de manifiesto la importancia de la elocuencia para conseguir determinados fines. **El origen de la retórica es, pues, una necesidad judicial y estrechamente relacionada con la política**. Solo más tarde se vincula la retórica a la literatura.

La aportación de los **sofistas** al estudio de la retórica es fundamental: la consideraban, desde un punto de vista filosófico y moral, como una técnica para obtener un fin determinado que era independiente de la verdad.

"La palabra es un poderoso soberano que con un cuerpo pequeñísimo y muy invisible realiza empresas completamente extraordinarias. Puede eliminar el dolor, suprimir la tristeza, infundir alegría, aumentar la compasión... Las sugerencias inspiradas mediante la palabra producen el placer y apartan el dolor. La fuerza de la sugestión, adueñándose de la opinión del alma, la domina, la convence y transforma como fascinándola". [Del Elogio de Helena, Gorgias].

Platón, en sus diálogos, **ataca a la retórica** precisamente por su capacidad para convencer y persuadir, al margen de la verdad. Sus consideraciones sobre la retórica, dispersas en toda su obra, están concentradas en dos diálogos que, como veremos a continuación, son de signo contrario: el **Gorgias** y el **Fedro**. En ambas obras, Platón se convierte en un severo crítico de la Retórica porque, a su juicio, es un mero ejercicio formal de «persuasión» dedicado a «distraer» al público mediante la seducción de su elegancia encantadora y de sus sonoridades vacías. En cambio, **defiende de la Dialéctica**, que es **el arte de la «discusión», en el que la palabra se adecua a unos contenidos específicos, y sirve de instrumento apto para el análisis de los argumentos**, para la identificación de los elementos fundamentales, y para su articulación en categorías esenciales.

"Pero mucho más noble es ocuparse con seriedad de estas cosas, haciendo uso de la dialéctica. El dialéctico elige un alma adecuada y planta y siembra en ella palabras acompañadas de sabiduría, capaces de ayudarse a sí mismas y a quienes las plantan, las cuales no son estériles, sino portadoras de simientes de las que surgen otras palabras en los caracteres de otros. Tal discurso vuelve a la semilla inmortal para siempre y al hombre que la posee lo hace feliz en el grado más alto posible para un hombre" [Platón: Fedro 276 e 4-277 a 4]

Es **Aristóteles** quien sistematiza todo el conocimiento sobre el tema en su obra **Retórica**. Propone la clasificación de los géneros retóricos en tres tipos, según el tipo de oyente: género judicial, deliberativo y demostrativo.

- El **género judicial** es el que corresponde a las exposiciones realizadas ante un juez con el objetivo de acusar o defender algo o a alguien respecto de un asunto del pasado.
- Al **género deliberativo** pertenecen los discursos que se pronuncian ante una asamblea para decidir sobre la conveniencia o no de realizar lo que se propone.
- El **género demostrativo** o epidíctico es el que se usa para elogiar o denigrar algo o a alguien.

Aristóteles señaló que **hay tres vías para el logro de la persuasión**: la **argumentación racional (logos)**, la percepción externa del **carácter del orador (ethos)** y las pasiones y **emociones que se consigue despertar en el auditorio (pathos)**. El filósofo sostuvo que en la argumentación jurídica las emociones juegan un papel aún más preponderante que en otros tipos de discurso.

«Tres son en número las especies de la retórica, dado que otras tantas son las clases de oyentes de discursos que existen. Porque el discurso consta de tres componentes: el que habla, aquello de lo que habla y aquél a quien habla: pero el fin se refiere a esto último, quiero decir al oyente. Ahora bien, el oyente es, por fuerza, o un espectador o

uno que juzga; y, en este último caso, o uno que juzga sobre cosas pasadas o sobre cosas futuras. Hay en efecto, quien juzga sobre lo futuro, como, por ejemplo, un miembro de una asamblea, y quien juzga sobre sucesos pasados, como hace el juez; el espectador, por su parte, juzga sobre la capacidad del orador. De modo que es preciso que existan tres clases de discursos retóricos: el deliberativo, el judicial y el epidíctico”. [Aristóteles: **Retórica**.]

Ya en **Roma** destacan dos autores fundamentales: **Cicerón y Quintiliano**. Cicerón vuelve a plantear la vieja controversia entre filosofía y retórica, proponiendo una conciliación entre ambas. Considera que la retórica **no es solo un arte de hablar sino, sobre todo, de pensar**. Asimismo, vincula la retórica con la literatura y, especialmente, con la poesía. El buen **orador ha de saber emocionarse y emocionar**, pues solo así el discurso resulta eficaz para mover a la acción al auditorio. El **cultivo de la empatía** es en Cicerón la vía más efectiva para sentir aquello que se defiende y, desde ese estado de convicción emocional, contagiar a otras personas esa verdad que sin emociones resultaría tibia. Junto con el cultivo de la emoción la retórica clásica atendió a la **importancia del humor**, gran aliado de la retórica y la amistad.

Cicerón desarrolla la teoría de los tres estilos d oradores: el orador vehemente, el orador sencillo y el orador templado. Cito a continuación a Tasia Aránguez Sánchez de la Universidad de Granada, quien profundiza en la cuestión que tratamos en su **libro “Argumentación Jurídica y Ética de la Virtud”** (Reus, 2018).

“**El orador vehemente** es apasionado y grandioso, su expresión no verbal es teatral. Utiliza interrogaciones retóricas, exclamaciones y repeticiones que despiertan las emociones del auditorio. La intensidad emocional de este orador es tal que parece a punto de despeñarse en la locura, la excentricidad y el desvarío. Pero esa fuerza casi incontrolable es capaz de arrancar lágrimas y aplausos, moviendo al público por todo el arco de la agitación emocional, desde la ira hasta la risa. El orador vehemente logra insuflar al público un intenso deseo de realizar el contenido del discurso. Cuando presenciamos un buen discurso de este estilo sentimos estar presenciando la oratoria con mayúsculas. Es un discurso visual, musical e impactante, capaz de llegar a grandes auditorios, pero que corre el peligro de caer en el exceso y el ridículo.

El orador sencillo es el contrapunto del orador vehemente. Es el argumentador por excelencia, agudo, claro e inteligente. Es brillante en el dominio de los conceptos y su claridad mental se refleja en su claridad expositiva. Sabe estructurar el discurso para que los conceptos se entiendan y se recuerden. Es hábil clasificando, comparando, diferenciando y es rápido encontrando el argumento más débil del oponente en un debate. Conoce los hechos y los datos a la perfección, y los relaciona de modo eficaz con los contenidos. Sus discursos son racionales y están bien hilvanados. Su expresión corporal es contenida, su apariencia sobria y sus recursos retóricos son discretos, orientados a la exposición del contenido. Es el estilo más preciso y de mayor calidad probatoria. La agudeza natural de este orador es compatible con el humor inteligente. Si no se domina bien el discurso resulta aburrido y monótono, carente de variedad y de interés. El afán por la precisión y la preocupación por los conceptos puede conducir al orador a quedarse sin palabras, pues estas no nacen impulsadas por el caudal de la emoción sino de un arduo esfuerzo mental.

El tercer tipo de orador es el templado. Este estilo brilla por su elegancia y deslumbra con un espectacular dominio del lenguaje. Las cadenas de metáforas y los juegos de palabras construyen un discurso de gran calidad estética. El contenido del discurso destila cultura y permite intuir una amplia formación. Este orador habla despacio, haciendo uso de los silencios y domina el espacio con una teatralidad hermosa. Su apariencia y su expresión corporal resultan carismáticas, sin que resulte fácil determinar dónde radica su encanto. Si las emociones que transmite el orador vehemente son exaltadas, el orador templado transmite emociones tranquilas como una alegre simpatía o una entrañable dulzura. El ritmo cadencioso de su voz y la peculiar belleza de su puesta en escena se ven acompañadas por un aura de virtud. El auditorio intuye que se encuentra ante una persona de elevados ideales y de gran inteligencia o sabiduría. En este estilo es común el uso de citas o de anécdotas que conducen a un aprendizaje. Cuando este estilo no se domina adecuadamente el resultado es un discurso desorganizado y sumamente aburrido en el que el auditorio se pregunta con impaciencia hacia dónde se dirigen todas esas anécdotas, circunloquios y digresiones. El discurso parecerá entonces anacrónico y débil.” [Tasia Aránguez: **del Blog Galería de los perplejos**] <https://arjai.es/2018/02/22/argumentacion-juridica-y-etica-de-la-virtud/>

La culminación de la retórica clásica la encontramos en el retórico y maestro hispano, natural de Calahorra, Marco Fabio **Quintiliano**, del siglo I. Siguiendo a Isócrates, considera que la retórica forma parte de la educación integral de la persona y debe estar presente en la educación desde la infancia. No se trata solo de conocer adecuadamente cómo expresarse, se trata de formar una ciudadanía culta y educada en su comportamiento cívico y moral.

«...pues, aunque hablar bien es tarea del orador, la ciencia del hablar bien es la retórica [...], propio del orador es hallar argumentos y disponerlos, propias de la retórica son la invención y la disposición [...] Para hallar los argumentos es necesaria la invención, para las palabras la elocución; en ambos hay que considerar la colocación; a ambos los abarca y retiene la memoria, y los realza la pronunciación». **Quintiliano: Instituciones Oratorias.**

Durante la **Edad Media** la retórica queda reducida al uso del lenguaje figurado y se estudia junto a la poética. Los tres géneros oratorios (judicial, deliberativo y demostrativo) entraron en decadencia porque la organización política medieval hacía inútiles estos conocimientos.

En el **Renacimiento** el redescubrimiento y la difusión de textos de autores grecolatinos es un hecho de capital importancia para explicar el auge de la Retórica. A comienzos del siglo XV el humanista Poggio recuperó ocho discursos de Cicerón y encontró en el Monasterio de San Galo un manuscrito completo de las *Institutiones Oratoriae* de Quintiliano. El éxito y la popularidad que alcanzó la obra completa durante los siglos XV y XVI fueron inmensos: Quintiliano fue considerado, a partir de entonces, como una autoridad tanto en materia de educación como en el ámbito de las técnicas retóricas.

Durante la **Modernidad**, la retórica va perdiendo importancia, aunque su enseñanza seguía vigente, sobre todo en las disciplinas humanísticas.

A mediados del siglo **XX resurge** como consecuencia de los **sistemas políticos democráticos, la libertad de expresión y la pluralidad de las sociedades actuales**. Su **aplicabilidad en publicidad**, en el **mundo académico**, en la **política** y en aspectos cotidianos como la defensa de puntos de vista, sea en una **asamblea popular**, en una **reunión de especialistas** o en una causa **judicial**. Hoy en día y bajo el impulso de las **nuevas tecnologías audiovisuales podemos hablar de una auténtica retórica de la imagen**, donde fotos y videos se emplean con los mismos fines que la palabra para elevar la mera transmisión de información a una transmisión de sentimientos, emociones y, también, argumentos y matices.

3.1. COMPOSICIÓN Y ESTRUCTURA DEL DISCURSO RETÓRICO

La construcción de un discurso retórico se lleva a cabo a través de un proceso que consta de cinco fases: **Inventio, Dispositio, Elocutio, Memoria y Actio**. Las tres primeras son fundamentales y constituyen la preparación del material del discurso. Las dos últimas se desarrollan cuando el discurso se pronuncia.



INVENTIO	Habrà que plantearse la definición del tema y el punto de vista que se va a elegir, los testimonios que se van a usar, etc.
DISPOSITIO	<p>Habrà que organizar los elementos de la <i>inventio</i>. El discurso se estructura en cuatro partes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • EXORDIO: es la introducción del discurso y con ella se pretende captar el interés y el afecto del público (<i>captatio benevolentiae</i>). • NARRATIO: es el relato expositivo de los temas previstos. • CONFIRMATIO: es la valoración y previsión de los argumentos y contraargumentos que puedan argüir nuestros oponentes. Valoraremos qué argumentos debemos desarrollar y cuáles omitir, así como su orden de presentación. Podemos adoptar un orden creciente, en el que se comienza con los argumentos más débiles y se acaba con los más fuertes; un orden decreciente que comienza con los argumentos más fuertes y termina con los más débiles; o bien el orden homérico o nestoriano, el más eficaz: los más débiles en medio, comenzando y sobre todo acabando con los argumentos más fuertes. • PERORATIO: se trata del epílogo. Se concluye el discurso y se dispone al auditorio para la aceptación de nuestro interés.
ELOCUTIO	Tiene que ver con el estilo. La persona oradora se sirve de multitud de recursos entre los que se encuentran las figuras retóricas.
MEMORIA	Hay que memorizar el discurso de forma exhaustiva
ACTIO	Es la puesta en escena: hay que cuidar las diferentes entonaciones, los gestos y la propia apariencia.

FALACIAS: CUADRO RESUMEN

TIPOS DE FALACIAS	EJEMPLOS
EL FALSO DILEMA O «ELECCIÓN FORZADA»: consiste en presentar solo dos opciones excluyentes como las únicas posibles entre las que se debe forzosamente elegir.	<ul style="list-style-type: none"> • Estás conmigo o estás contra mí. • ¿Qué es preferible: la pena de muerte o que los asesinos excarcelados anden por las calles y vuelvan a matar a distro y siniestro?
GENERALIZACIÓN APRESURADA O INDEBIDA: consiste en inferir una conclusión general a partir de pocos casos, que son insuficientes para justificarla.	<ul style="list-style-type: none"> • Los del sitio "x" son unos vagos. Fíjate si es verdad lo que te digo, que cuando iba a la playa después de comer me encontré a cuatro obreros durmiendo la siesta en vez de trabajando en la carretera. ¡Así va España!"
FALACIA AD HOMINEM: consiste en pretender refutar un argumento desprestigiando a la persona que lo sostiene.	<ul style="list-style-type: none"> • No hagan caso de lo que dice sobre el ascensor ese hombre; ya sabemos que se queja de todo • Papá, no eres el más indicado para decirme que estudie, porque tú dejaste los estudios a los quince años.
FALACIA AD VERECUNDIAM: consiste en defender una conclusión apelando a la autoridad de alguien, sin ofrecer otras razones.	<ul style="list-style-type: none"> • Este coche es el mejor. Lo ha dicho Bill Gates • La gente inteligente vota a nuestro partido.
FALACIA AD POPULUM: consiste en defender una conclusión apelando a los sentimientos y prejuicios del auditorio.	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Vamos a permitir estos inmigrantes permanezcan en España en plena crisis? Peligraría el pan de nuestros hijos.
FALACIA EX POPULO O DE LA MAYORÍA: consiste en defender una conclusión apelando a la autoridad de la mayoría o de la tradición.	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Por qué te empeñas en afirmar la inocencia del acusado si todos los demás del jurado opinamos que es culpable? • Si la gran mayoría de los alemanes votaron a Hitler como canciller de Alemania, es que era un buen gobernante. • Si un millón de moscas comen mierda, no pueden estar equivocadas
FALACIA AD BACULUM: consiste en amenazar o coaccionar en lugar de dar razones.	<ul style="list-style-type: none"> • Debéis aceptar los recortes salariales porque, si no, habrá despidos. • No debería usted quedarse embarazada, porque, si lo hace, ¿cómo pretende que le renovemos el contrato?
FALACIA AD MISERICORDIAM o recurso a la piedad: consiste en apelar ilegítimamente a circunstancias para provocar una simpatía que no debe ser tenida en cuenta.	<ul style="list-style-type: none"> • Si me suspendes, tendré que estudiar durante el verano, pero yo tengo que trabajar. Y si no apruebo, perderé la beca. • Se justifica que lo hiciera; estaba bajo mucha presión.
FALACIA AD IGNORANTIAM: consiste en afirmar que algo es definitivamente verdadero o falso porque no podemos demostrar lo contrario.	<ul style="list-style-type: none"> • No se ha demostrado que haya vida fuera de la Tierra. Luego no hay vida fuera de la Tierra. • Ya que nadie ha podido demostrar la existencia Dios, éste no existe.
POST HOC ERGO PROPTER HOC O FALSA CAUSA: consiste en concluir que una cosa es causada por otra solo porque ésta la precede.	<ul style="list-style-type: none"> • Suspendí porque no hice el examen con mi bolígrafo preferido. • Tuve ese accidente porque se me rompió el espejo.
FALACIAS CIRCULARES: consiste en afirmar, con otras palabras, lo que se pretende demostrar, con lo cual se comete circularidad.	<ul style="list-style-type: none"> • Eso es así porque te lo dice tu padre y tu padre siempre tiene razón. • Robar es malo porque es inmoral.
FALSA ANALOGÍA: consiste en comparar dos cosas que no tienen relación necesaria y que nos conduce a pensar erróneamente.	<ul style="list-style-type: none"> • Deberíamos legalizar y practicar la eugenesia porque la naturaleza misma nos enseña que los más fuertes sobreviven.
PENDIENTE RESBALADIZA: consiste en afirmar que si se acepta el punto de partida se deducirá una serie de consecuencias indeseables hasta llegar a un punto terrible.	<ul style="list-style-type: none"> • - Las nuevas tecnologías han de ser usadas con cuidado. - Claro, usted lo que querría es llevarnos al Paleolítico y hacer fuego con un pedernal. Así no hay modo de levantar el país.
FALACIA DE AMBIGÜEDAD O FALACIA SEMÁNTICA: consiste en utilizar en un mismo argumento palabras o frases en más de un sentido.	<ul style="list-style-type: none"> • Los gatos son animales. Los gatos son un tipo de palanca. Luego, las palancas son animales. • La muerte es el fin de la vida, por lo tanto, la vida debe tener como fin la muerte.