



[15]

# Argumentació

Argumentar

## INTRODUCCIÓ

Què és l'argumentació?

L'argumentació és una activitat distintiva de les persones que es basa fonamentalment en la raó i consisteix a tenir una idea, una opinió, un punt de vista o una tesi i tot un conjunt de raons o arguments que facin que la nostra tesi pugui ser admesa per una altra persona. Argumentar és, bàsicament, tenir una tesi i ser capaç de defensar-la amb uns arguments.

Per exemple: imaginem que som en un concurs de pastissos i la nostra tesi és que «un pastís en concret és el millor del concurs». No en tindríem prou amb això, ja que hauríem de defensar-la amb arguments. A més, aquesta tesi no és definitiva perquè una altra persona pot tenir una tesi contrària o parcialment contrària si pensa que el millor pastís és un altre. En aquest cas, nosaltres hauríem d'aportar uns arguments que permetessin que la nostra tesi tingués un valor. Aquests arguments podrien estar relacionats amb la textura del pastís, la presentació, la qualitat dels ingredients, etc.

Quin objectiu perseguim quan argumentem?

L'objectiu fonamental de l'argumentació és convèncer. Si tenim en compte les funcions del llenguatge enunciades per Roman Jakobson cap a la meitat de segle xx, l'activitat argumentativa respon bàsicament a la funció conativa del llenguatge, ja que el que vol és influir un receptor. Més modernament s'ha dit, fins i tot, que l'activitat argumentativa té una funció pròpia, que és la funció argumentativa. La funció argumentativa, doncs, consisteix a convèncer els altres d'alguna cosa.

Si diem que plou i això correspon a un fet que realment s'està produint a l'exterior, és a dir, si això fos una evidència, estaríem informant, estaríem utilitzant la funció referencial o informativa del llenguatge. No estaríem argumentant, sinó informant.

Ara bé, imaginem que ens trobem en la situació que ha estat nevant tota la tarda i nosaltres diem que plou, perquè sembla que ja no cau neu, sinó una altra espècie de precipitació. Si aquesta informació no és unànime, és controvertida i no és evident, sí que entràriem en el terreny de l'argumentació i estaríem utilitzant la funció conativa del llenguatge. Així, podríem argumentar que ara plou, però una altra persona podria argumentar que encara segueix nevant o que cau calabruix.

Un altre exemple podria ser el cas de la funció expressiva o emotiva del llenguatge. Si una persona diu «Que satisfet que estic!», aquest missatge no seria una argumentació, sinó que correspondria a l'expressió d'unes emocions o sentiments personals que no caldria justificar ni defensar.

En resum, hem vist tres funcions del llenguatge: la referencial o informativa, la conativa i l'expressiva o emotiva. Així mateix, hem de tenir en compte que aquestes funcions poden coincidir parcialment o barrejar-se en un mateix acte comunicatiu. És a dir, els actes de parla no són purs pel que fa a les funcions del llenguatge.

Quan argumentem?

L'argumentació és una activitat pròpia i distintiva de l'ésser humà i, per tant, podríem dir que les persones hem argumentat des de sempre.

Perquè es doni una situació argumentativa calen dues condicions: hi ha d'haver una qüestió controvertida i hi ha d'haver llibertat per expressar les opinions.

L'argumentació la trobem a la vida quotidiana i també en altres situacions, com ara en l'activitat universitària.

Per exemple: pel que fa a la vida quotidiana, imaginem-nos que un estudiant de batxillerat ha de triar els seus estudis universitaris. Aquest estudiant delibera si ha d'estudiar medicina o biologia i desplega individualment una sèrie d'arguments a favor de cadascuna de les opcions. En aquest cas, l'argumentació no tindria oponent, seria individual i es basaria en un exercici de recerca personal de pros i contres.

Un altre exemple podria ser que nosaltres pertanyéssim a una associació ecologista que s'oposa que vinguin creuers a la nostra ciutat, perquè contaminen i no són un model de turisme sostenible. Aquesta seria la tesi que tindriem com a associació i que s'oposaria a la tesi d'un oponent, que es basaria en l'interès de promoure el turisme de creuers perquè suposa uns grans beneficis econòmics. Ara bé, amb la nostra tesi, com s'ha explicat anteriorment, no en tindriem prou. Necessitaríem crear un argumentari que, en aquest cas, es crearia col·laborativament com a associació i que serviria per oposar-se a la tesi del consistori o de l'ajuntament. En aquest cas, a més de ser una argumentació amb oponent, seria una argumentació col·laborativa.

Pel que fa a l'activitat universitària, és lògic que l'argumentació hi sigui present, tant de manera oral com de manera escrita, ja que una de les competències pròpies i transversals de l'estudiant universitari és el desenvolupament de la capacitat de raonament crític.

Trobaríem mostres d'argumentació oral en les conferències o en situacions més interactives com debats, taules rodones, etc. Així mateix, algunes mostres d'argumentació escrita serien un examen, un article, un treball de final de grau o de màster o una ressenya.

## TERRITORIS I LÍMITS DE L'ARGUMENTACIÓ

El territori de l'argumentació és el territori de la raó aplicada d'una manera rigorosa. És a dir, és un territori delimitat en què la manipulació i tot allò que no sigui racional en queda fora. Tot i així, a la nostra vida quotidiana no solem exigir-nos un rigor argumentatiu gaire elevat, ja que no solem desglossar tot un conjunt d'arguments poderosos sistemàticament. Així, tot allò que s'escapa de la raó no és pròpiament argumentació.

Per exemple, imaginem que volem defensar la tesi següent: «Hem d'optar per mesures de pau i no per mesures bel·licistes». Si plantejem aquesta tesi d'una manera racional, desplegaríem una sèrie d'arguments sòlids i solvents en defensa de la nostra tesi. Ara bé, imaginem que en comptes d'aquests arguments, utilitzem una forma que tocaria més aviat les

Argumenta és un projecte dels serveis lingüístics de nou universitats catalanes (UB, UAB, UPC, UPF, UdG, UdL, URV, UOC i UVIC), que han dirigit els serveis lingüístics de la UAB i la UPC.

Els continguts d'Argumenta estan subjectes a una llicència Reconeixement-NoComercial-SenseObraDerivada 2.5 de Creative Commons.



emocions: aquesta seria una fórmula persuasiva. Per exemple, si ens dirigim a la nostra audiència amb un plantejament com ara «Cal la força de la raó i no la raó de la força» bloquejaríem el nostre interlocutor muntant una estructura bimembre, amb un nombre idèntic de síl·labes i un joc de paraules. Per tant, seríem persuasius. Això no vol dir que no puguem utilitzar recursos retòrics quan argumentem, però si el nostre discurs és més persuasiu que racional, sortirà del territori de l'argumentació.

La literatura és un exemple de terreny en què trobem persuasió. De vegades, els autors formulen tesis que en realitat són ocurrencies que revelen la seva visió del món, però que no tenen una base racional, sinó que es basen en la subjectivitat de l'autor.

Per exemple, l'escriptor Fernando Pessoa deia que «viatjar és absurd, viatjar només serveix per a les persones que no existeixen». D'entrada, aquesta frase ens impacta, ja que és una frase persuasiva i literària. Diríem, doncs, que és una tesi: no cal viatjar, viatjar només és per a les persones que no existeixen. Tot i així, a ningú se li acudiria contradir-la amb una argumentació. Al capdavant és una frase persuasiva, que pot significar moltes coses i ens fa pensar, però que no és una tesi de la qual esperem una argumentació, ja que entraria al territori de la persuasió, que és un dels límits de l'argumentació.

L'argumentació, com s'ha explicat anteriorment, té com a territori natural la raó i, per tant, hi ha territoris en els quals no podem entrar quan argumentem perquè cauríem en el que s'anomena *fal·làcia*. Una fal·làcia és un argument que no funciona i és inacceptable des del punt de vista argumentatiu.

Per exemple, si en les nostres argumentacions entrem en el territori de l'emoció o l'emotivitat deixaran de ser vàlides perquè deixaran de ser racionals.

Imaginem-nos que aviat hi haurà eleccions i una persona vol defensar la tesi següent: «Un partit polític x és el partit en què hi ha els polítics més preparats i, per tant, s'ha de votar aquest partit». Els arguments que exposa són els següents: els polítics que pertanyen a aquest partit han anat a formar-se a un lloc on es dona una preparació molt solvent o tots els polítics d'aquest partit tenen una llarga trajectòria que els fa uns professionals molt experimentats. Aquests són uns arguments racionals.

Ara bé, imaginem-nos que per defensar la tesi anterior, aquesta persona fa servir un llenguatge emotiu. El llenguatge emotiu no és vàlid en l'argumentació, és una fal·làcia. Així doncs, imaginem que aquesta persona argumenta que s'hauria de votar el partit x, «perquè tots els altres tenen a les seves files tota una colla d'arreglats que es dediquen a la política justament per beneficiar-se personalment». En aquest cas es tracta d'arguments connotats, insultants, fins i tot, i no serien vàlids a l'hora d'argumentar.

Un altre exemple d'ús dels sentiments que liquidaria l'argumentació seria l'ús d'un tipus de fal·làcia que s'anomena *ad misericordiam*. Aquest tipus de fal·làcia intenta inspirar misericòrdia o compassió. Imaginem-nos que ens trobem en un procés selectiu en què hi ha cent persones que es presenten a una plaça i que el Joan és una d'aquestes persones. Davant la persona que li fa l'entrevista, el Joan argumenta que ell és la persona més preparada de totes les que es presenten. Aquesta seria la seva tesi, que és opinable i defensable, però imaginem que per argumentar-la el Joan utilitza un argument *ad misericordiam*, que seria una fal·làcia. Aquest argument podria consistir a dir que «fa cinc anys que no treballo, tinc deu fills i no tenim res per

menjar i, per tant, jo soc la persona que heu d'escollir en aquest procés». Amb aquests arguments ens trobaríem fora del territori de l'argumentació, perquè s'inspiraria pena o compassió.

D'altra banda, ridiculitzar la tesi o els arguments del nostre oponent tampoc seria vàlid perquè s'estaria apel·lant als sentiments o les emocions. Imaginem-nos que tenim al davant una persona que defensa la teoria de l'evolució de les espècies i nosaltres hi estem en contra. Imaginem-nos que per contradir la tesi del nostre oponent nosaltres ens dediquem a argumentar que, si la seva tesi és certa, això significaria que el seu rebesavi era un mico o un ximpanzé. Un argument com aquest quedaria automàticament desqualificat, ja que entraria dins el terreny dels sentiments i no de la raó.

Un altre exemple d'arguments que es basen en les emocions són els anomenats arguments *ad nauseam*. Aquests tipus d'arguments consisteixen a cansar el nostre oponent en l'argumentació, a esgotar-lo repetint sempre exactament el mateix argument fins a la sacietat (*ad nauseam*). Aquests tipus d'arguments també s'escapen de la raó i són una fal·làcia.

Els arguments basats en l'emoció queden fora de la raó i, per tant, de l'argumentació; però sovint els utilitzem en la vida real per convèncer els nostres oponents. No és una casualitat, doncs, que en els discursos dels clàssics grecs i romans hi hagués una part al principi i al final justament adreçada a tocar les emocions i que després, tot el cos del discurs, fos el desplegament d'arguments racionals. Així, una combinació de racionalitat i emotivitat sí que pot servir per aconseguir convèncer els nostres oponents, tot i que sempre s'han de tenir presents els límits del terreny de l'argumentació.

Argumentar i demostrar no són el mateix, són dos àmbits propers però no idèntics. Les demostracions són universals, i hem vist que les argumentacions no. Les demostracions estan formulades en un llenguatge formal, per exemple el llenguatge de les matemàtiques. A més, es parteix d'unes premisses que són sempre certes i, per tant, les demostracions són inapel·lables. D'altra banda, l'argumentació fa servir un llenguatge natural, la nostra llengua, i parteix d'unes premisses que són discutibles, probables i versemblants. Les conclusions també es mouen en el terreny de la versemblança, però són opinables.

D'aquesta manera, les argumentacions no són universals, ja que depenen de l'orador, que les va formulant i que les va ajustant a la seva audiència, que pot tenir tota una sèrie de valors i trets culturals que poden fer variar l'acceptació de l'argumentació. És a dir, l'argumentació està condicionada per qui la fa i per qui l'escolta. En canvi, una demostració, un principi o un teorema són universals.

L'argumentació requereix una situació d'igualtat i de llibertat de les persones que hi participen. Si ens trobem en una situació argumentativa en la qual hi ha algú que té la força i pot imposar la seva tesi o els seus arguments o pot adoptar una mesura de coerció o coacció, l'argumentació no és possible. La raó per la qual l'argumentació no seria possible és que tots haurien de tenir la possibilitat de guanyar. Tots els participants haurien de tenir la possibilitat d'exposar la seva tesi i els seus arguments i, finalment, poder guanyar en l'acte argumentatiu. La situació típica de l'argumentació és una situació igualitària, per això l'argumentació és una forma pròpia de les societats democràtiques.

Quan no es dona aquesta situació de llibertat i igualtat parlem de fal·làcia *ad verecundiam* (fal·làcia cap a la vergonya o de la vergonya), que consisteix a haver de sotmetre's a una autoritat.

És a dir, s'entén que en una argumentació l'opinió d'una determinada persona és una opinió autoritzada i, per tant, és l'opinió guanyadora.

Hi ha una altra situació en què no es compleixen aquestes característiques de llibertat i igualtat; és la fal·làcia anomenada *ad baculum*, que significa 'la fal·làcia del bastó o l'amenaça', ja que consisteix a no tenir la possibilitat d'argumentar davant d'algun tipus d'amenaça. Així, si ens trobem en una situació argumentativa i el nostre oponent té el bastó o ens amenaça, ens serà molt difícil argumentar perquè estarem coaccionats.

Un exemple d'una situació en la qual es podria produir una fal·làcia *ad baculum* podria ser una situació política. Imaginem que som al Parlament i que el nostre grup parlamentari, davant d'una determinada decisió, vol votar que no en una moció, però nosaltres no hi estem d'acord i voldríem votar que sí o abstenir-nos. Imaginem que el cap parlamentari diu quina és l'acció que ha de dur a terme tot el grup i acaba la seva intervenció dient «Si els membres del grup no ho feu, us haureu d'atenir a les conseqüències». En aquest cas no som lliures d'opinar o de fer una cosa o l'altra. Estaríem coaccionats i, per tant, no ens trobaríem en el territori de l'argumentació.

## COMPONENTS DE L'ARGUMENTACIÓ

Els elements bàsics d'una argumentació són els següents:

- Un proponent: persona que proposa una tesi.
- Un oponent: persona que té una tesi contrària a la del proponent.
- Un tema del qual parlar, que ha de ser necessàriament controvertit (si no, l'argumentació no tindria sentit).
- Una tesi que defensa el proponent i una tesi contrària que defensa l'oponent.

Aquests serien els elements més bàsics d'una argumentació, que de vegades nosaltres mateixos, els argumentadors, no respectem suficientment. Per exemple, de vegades liquidem el nostre oponent, és a dir, el fem desaparèixer, el transformem i, en definitiva, no el respectem. És habitual que davant d'un oponent que ens desagradi per qualsevol raó, el desqualifiquem amb la fal·làcia que anomenaríem *ad hominem* o *ad personam*. Aquesta acció no seria vàlida, ja que per molt que no ens avinguem amb una persona, l'hem de respectar com a oponent i hem d'escoltar la seva tesi i els seus arguments.

Una altra manera de no prendre en consideració el nostre oponent és construir el que s'anomena, en el món de l'argumentació, un *home de palla*. Aquest *home de palla* consistiria en la construcció d'un oponent que no és qui realment tenim al davant i, per tant, no estaríem respectant el nostre oponent real, i seria més fàcil de rebatre. Per exemple: imaginem que el nostre oponent sosté la tesi següent: «Els nens i nenes no haurien de portar dispositius mòbils a les escoles» i nosaltres mantenim la tesi contrària amb un argument com el següent: «Si neguem tota la vida digital als nostres alumnes, si fem que siguin veritables éssers analògics, aleshores estaríem creant nens i nenes molt empobrits». En aquest cas estaríem creant un *home de palla*, perquè el nostre oponent ha volgut dir, senzillament, que els infants no haurien de dur dispositius mòbils a l'escola, però no que no hagin de participar d'alguna manera en la cultura digital.

Un altre exemple de situació en la qual no respectaríem el nostre oponent seria entendre que el silenci del nostre oponent el desqualifica. No podem pensar que «qui calla atorga». Si el nostre oponent no diu res, no podem pressuposar que desconeix la qüestió de la qual s'està

Argumenta és un projecte dels serveis lingüístics de nou universitats catalanes (UB, UAB, UPC, UPF, UdG, UdL, URV, UOC i UVIC), que han dirigit els serveis lingüístics de la UAB i la UPC.

Els continguts d'Argumenta estan subjectes a una llicència Reconeixement-NoComercial-SenseObraDerivada 2.5 de Creative Commons.



parlant o que ens està donant la raó, sinó que simplement està pensant i buscant el seu millor argument per rebatre'ns. Si valoréssim el nostre oponent pel seu silenci, cometríem l'anomenada *fal·làcia del silenci*.

També es pot desqualificar el tema de què es parla; cal afrontar el tema i no evitar-lo. Si no ens ajustem al tema de què es parla cometríem una fal·làcia d'ignorància, també anomenada *ignoratio elenchi*, que es basaria a no afrontar el tema del qual s'està parlant i posar sobre la taula altres qüestions que poden distreure.

Imaginem que nosaltres diem: «Un nen ha participat en un cas d'assetjament escolar». Aquest seria el tema o la tesi a partir del qual podríem aportar una sèrie d'arguments i el nostre oponent també aportaria els seus. Ara bé, si el nostre oponent argumenta que «aquest nen obté molt bones qualificacions a classe i va guanyar fins i tot un concurs acadèmic fa dos anys», s'està allunyant del tema, està creant una imatge positiva del nen amb fets que no tenen res a veure amb el cas d'assetjament escolar.

Un altre dels elements bàsics de l'argumentació és allò que anomenem les *premisses* o els *acords previs*. Les premisses són el substrat o conjunt de coneixements compartits entre les persones sense els quals no podem encetar una argumentació. Aquestes premisses poden ser explícites, però moltes vegades també són implícites, ja que les donem per fetes segons la nostra cultura. Les premisses poden ser fets, veritats o valors concrets o abstractes. Per exemple: la justícia, la humanitat, la democràcia serien valors abstractes que, en principi, per a la gent de la nostra cultura formen una base ferma. Entre aquestes premisses hi poden haver algunes jerarquies. Per exemple: nosaltres creiem que els homes estan per damunt dels animals o que allò que és just està per damunt d'allò que és injust. A més, les premisses també poden ser llocs comuns o el que els grecs anomenaven els *topoi*. Els llocs comuns o tòpics són un conjunt de pensaments estables que tot i ser discutibles estan a la base del nostre raonament. A més, poden ser de diverses menes: de la quantitat, de la qualitat, de l'existència, de l'ordre, etc.

Per exemple, el tòpic de l'existència seria que allò que té vida, que té realitat, és millor que allò que és virtual, allò que no existeix o que no té una traducció en la vida real.

Un altre exemple podria ser, d'una banda, el tòpic de la quantitat, que es basaria en els raonaments que consisteixen a pensar que allò que és major quantitativament és millor que allò que és menor quantitativament. A partir d'aquest tòpic es podria defensar que la voluntat de la majoria és millor que el que vol la minoria. D'una altra banda, oposats a aquest hi ha el tòpic de la qualitat, que podria ser, per exemple, entendre que allò que és rar és millor que allò que és comú.

Podríem dir que el nostre pensament està constituït per tot aquest feix de premisses a partir de les quals muntem les nostres argumentacions. Tot i així, de vegades, les argumentacions són valentes i justament ataquen les premisses. Per exemple, pensem en l'obra medieval d'Anselm Turmeda, titulada *La disputa de l'ase*, en què s'argumenta que els animals són superiors als homes. Aquesta obra contradia una premissa de la nostra cultura.

L'argumentació sempre es construeix sobre unes premisses compartides entre el proponent i l'oponent, excepte si és una argumentació que ataca directament una premissa en concret. Imaginem que pressuposem que la democràcia és un sistema de govern positiu i un membre de la nostra audiència discrepa. En general, tothom acceptaria aquesta premissa, però si aquesta persona no ho fa, l'argumentació no es podria dur a terme.



A més de les premisses necessitem arguments, que són les lleis de pas que permeten passar de les premisses a les tesis.

## COM ES MOSTRA QUI ARGUMENTA

A més de les premisses necessitem els arguments, que són les lleis de pas que permeten passar de les premisses a les tesis. Els arguments poden ser molt diversos: arguments basats en exemples, analogies, deduccions, causes, autoritats, etc.

L'argumentació és un territori de joc net, de respecte cap al nostre oponent i de cortesia. L'objectiu és guanyar l'argumentació, convèncer, però no a qualsevol preu. Una de les qüestions importants de l'argumentació és vetllar per preservar les imatges dels que intervenen en l'acte argumentatiu. Nosaltres ens hem de presentar d'una manera correcta, modesta si és possible, i no erosionar la imatge del nostre oponent. El nostre objectiu no és humiliar l'oponent, sinó defensar la nostra tesi sense haver d'imposar-li un monòleg construït anteriorment per liquidar-lo. L'acte argumentatiu és interactiu, ja que es pot traduir en un diàleg constructiu i respectuós.

Durant l'acte argumentatiu és habitual introduir concessions. És a dir, en algun moment de l'argumentació podem reconèixer i valorar algun aspecte de l'argumentació del nostre oponent. Aquest seria un acte de respecte, i no significaria que la nostra tesi pogués deixar de ser vencedora.

Imaginem que volem defensar que la universitat *x* és la millor universitat del món, però el nostre oponent defensa que la millor és la universitat *y*. En aquest cas es podria produir una confrontació si no ens escoltéssim o si estiguéssim en contra de tot el que diu el nostre oponent. O es podria produir una concessió si, per exemple, acceptéssim que la universitat *y* té unes infraestructures millors, encara que seguíssim defensant que la universitat *x* segueix tenint més avantatges i, en definitiva, és millor. Per tant, la nostra tesi seguiria tenint la mateixa validesa.

Les concessions, en definitiva, són una estratègia útil per demostrar que estem escoltant i respectant el nostre interlocutor, fent que se senti valorat, sense que això invalidi la nostra tesi.

Argumentar és intentar convèncer una persona d'una cosa. Per tant, és una activitat delicada en la qual entren en joc les imatges de l'emissor i del receptor.

Hi ha molts estils argumentatius però fonamentalment en distingim dos: l'estil dialògic i l'estil amb un grau de dialogisme baix. El dialògic és aquell en el qual proposem una tesi i uns arguments sense oferir-los com a quelcom definitiu, entrem en un diàleg amb les altres persones que participen en l'acte argumentatiu. Aquest fet pot acabar enriquint els arguments o, fins i tot, modificant la tesi que havíem proposat inicialment.

Quan fem servir un estil argumentatiu dialògic, no som gaire taxatius i mostrem un grau de certesa moderat, evitant d'utilitzar expressions com «evidentment» o «òbviament» per complementar els nostres arguments o de negar sistemàticament els arguments del nostre oponent amb expressions com «això no pot ser així de cap manera». Quan fem servir aquest estil dialògic, comptem amb les altres persones, i és normal que les convidem a participar i que donem, d'aquesta manera, una imatge de flexibilitat i tolerància. Així doncs, se solen fer servir formes condicionals i potencials com «què us semblaria això», «què pensaríeu d'això», etc.

L'altre estil argumentatiu tindria un grau de dialogisme baix, seria poc participatiu. Aquest estil consistiria a informar les persones que participen en l'acte argumentatiu d'una tesi i dels

Argumenta és un projecte dels serveis lingüístics de nou universitats catalanes (UB, UAB, UPC, UPF, UdG, UdL, URV, UOC i UVIC), que han dirigit els serveis lingüístics de la UAB i la UPC.

Els continguts d'Argumenta estan subjectes a una llicència Reconeixement-NoComercial-SenseObraDerivada 2.5 de Creative Commons.



arguments relacionats amb aquesta tesi. Els oponents no podrien participar en l'acte argumentatiu ni modificar la tesi. Hi hauria judicis de valor molt taxatius i un grau de certesa molt elevat.

En conclusió, el territori de l'argumentació és delicat, les imatges de les persones hi entren en joc. Dependrà de nosaltres mateixos, del nostre estil comunicatiu i de la situació en general que haguem d'optar per un estil més o menys dialògic. En qualsevol cas, cal tenir en compte que propiciar el diàleg amb els altres sol ser molt profitós i satisfactori per a les persones que intervenen en un acte argumentatiu.

Argumenta és un projecte dels serveis lingüístics de nou universitats catalanes (Universitat de Barcelona, Universitat Autònoma de Barcelona, Universitat Politècnica de Catalunya, Universitat Pompeu Fabra, Universitat de Girona, Universitat de Lleida, Universitat Rovira i Virgili, Universitat Oberta de Catalunya i Universitat de Vic), que han dirigit els serveis lingüístics de la Universitat Autònoma de Barcelona i de la Universitat Politècnica de Catalunya.

Argumenta ha tingut el suport de la Secretaria d'Universitats i Recerca del Departament d'Educació i Universitats i la col·laboració de la Secretaria de Política Lingüística del Departament de Presidència de la Generalitat de Catalunya.

La unitat 15 d'Argumenta ha estat elaborada per Enric Serra Casals. L'edició d'aquesta unitat s'ha tancat al desembre de 2016.

Si voleu citar aquest material podeu fer-ho de la manera següent:

Serveis lingüístics de la UB, UAB, UPC, UPF, UdG, UdL, URV, UOC, UVIC. Argumenta [en línia]. Barcelona: setembre 2006 [Data de consulta: dd-mm-aa]. Unitat 15. Com s'argumenta. Disponible a: <<http://www.uab.cat/servei-llengues>>.

Argumenta és un projecte dels serveis lingüístics de nou universitats catalanes (UB, UAB, UPC, UPF, UdG, UdL, URV, UOC i UVIC), que han dirigit els serveis lingüístics de la UAB i la UPC.

Els continguts d'Argumenta estan subjectes a una llicència Reconeixement-NoComercial-SenseObraDerivada 2.5 de Creative Commons.

