

BREVE CURSO DE TEORÍA DE LOS ARGUMENTOS

Hubert J. Marraud



Madrid, julio de 2014



NOCIONES GENERALES

Argumentar es presentar algo como una razón para otra cosa. Como muchas veces el fin es persuadir a alguien, se dice también que argumentar es intentar persuadir a alguien de algo por medio de razones.

Hay que distinguir argumentar de implicar, inferir y razonar. Argumentar es una práctica comunicativa con una dimensión social de la que carecen implicar e inferir. En su acepción lógica, implicar es una relación entre enunciados que se define en términos de transmisión de la verdad. Un enunciado es lo que se dice mediante una oración declarativa cuando se utiliza en un acto de habla con la fuerza de una aserción y el acto de habla contiene los ingredientes necesarios como para dotar de contenido aquellas partes de la oración dependientes de contexto. Un conjunto de enunciados implica a un enunciado si y sólo si la verdad de éste se sigue necesariamente de la verdad de aquéllos.

Razonar e inferir son procesos psicológicos de revisión o conservación de creencias, planes o intenciones. Razonar es hacer inferencias y hacer una inferencia es pasar de una creencia a otra. Argumentar es invitar al destinatario del argumento a hacer una inferencia. En ese sentido los argumentos expresan razonamientos, pero

razonar no es una práctica comunicativa. Muchas veces razonamos antes de argumentar y nuestra argumentación expresa nuestro razonamiento, que por tanto se desarrolla antes y fuera del contexto de nuestra argumentación.

Argumentar, según se ha dicho, es una práctica comunicativa. Por práctica se entiende una forma de actividad cooperativa, socialmente establecida, mediante la cual se intentan lograr los modelos de excelencia que le son propios y la definen parcialmente. La comunicación comporta la expresión y reconocimiento de intenciones, y en particular así sucede con la argumentación.

S argumenta que C porque P si y solo si S dice a una audiencia A que P con intención

1. de que A reconozca P como una razón para C,
2. de hacer que A crea que C basándose en (1),
3. de que A se dé cuenta de que eso es lo que está intentando hacer.

Al describir los actos comunicativos se tienen en cuenta tres aspectos o dimensiones: un acto comunicativo consiste en producir un mensaje con la intención de provocar un determinado efecto en alguien. En la definición de argumentar están presentes esos tres aspectos: argumentar es producir un texto con el propósito de dar cuenta o razón de algo para persuadir al destinatario.

La forma comunicativa propia de la argumentación es el diálogo. Un diálogo es una interacción verbal regulada en la que los participantes tratan de alcanzar un fin compartido intercambiando razones. Como es un intercambio regulado –es decir, sujeto a reglas– los participantes en un dialogo están sujetos a determinadas obligaciones, como dar razón de sus aserciones si se les pide o responder a las objeciones y contraargumentos que puedan plantearse. Hay distintos tipos de diálogos, que se diferencian por sus fines y reglas.

Un argumento, en definitiva, es un intento de justificar o dar razón de una aserción. Esa justificación viene dada generalmente por otras aserciones, por lo que está claro que en esos casos un argumento establece una relación entre aserciones. Su carácter relacional diferencia a los argumentos de las meras afirmaciones, y en general de los actos de habla básicos (afirmar pero también prometer, preguntar o felicitar). Los actos de habla básicos son “la unidad mínima o básica de comunicación lingüística” (Searle).

La estructura de los argumentos refleja su finalidad. Si se trata de persuadir con razones, en el discurso habrá enunciados que expresen razones, llamados “premisas”, y otros que expresan la tesis de la que se quiere persuadir al destinatario, llamados “conclusiones”. Se llega así a la definición de argumento de los manuales de lógica: un conjunto estructurado de enunciados en el que uno, la conclusión, se sustenta pretendidamente en los demás, las premisas. El argumento, en definitiva,

es la mínima unidad autónoma de argumentación, compuesta por una razón y una tesis.

LAS PERSPECTIVAS LÓGICA, DIALÉCTICA Y RETÓRICA

La argumentación se puede estudiar desde distintas perspectivas, que corresponden a otras tantas disciplinas. La argumentación puede verse

- como una función del lenguaje que estudiaría la lingüística,
- como un proceso cuyo estudio corresponde a la retórica,
- como un procedimiento cuyo estudio compete a la dialéctica,
- como un producto cuyo estudio corresponde a la lógica.

El enfoque lingüístico de la argumentación pretende describir la función argumentativa del lenguaje. Usamos el lenguaje con una multiplicidad de propósitos, a veces simultáneamente, y eso permite distinguir distintas funciones del lenguaje. Jakobson, por ejemplo, distingue seis funciones generales asociadas con los seis factores o dimensiones de la comunicación:

1. La función emotiva se centra en el emisor, y consiste en usar el lenguaje para expresar sus emociones, sentimientos, estados de ánimo, etc.
2. La función conativa se centra en el destinatario, y su propósito es influir en sus creencias, deseos, sentimientos o intenciones.
3. La función referencial se centra en el contenido y es propia de textos informativos, narrativos, etc.
4. La función metalingüística se centra en el código puesto que su propósito es hablar del lenguaje.

5. La función fática se centra en el canal y su propósito es iniciar, prolongar, interrumpir o finalizar una conversación.
6. La función poética se centra en el mensaje e intenta producir un efecto especial en el destinatario: goce, emoción, entusiasmo, etc.

Pues bien, parece claro que una de las funciones del lenguaje es argumentar. La lingüística trataría de analizar las características propias de esa función y su relación con las demás funciones del lenguaje.

La retórica atiende a los procesos comunicativos inherentes a la argumentación, procesos con los que se busca la adhesión del auditorio a las tesis defendidas. En consonancia, la perspectiva retórica se centra en los destinatarios de la argumentación. La retórica puede presentarse como un arte de la persuasión o de la argumentación eficaz (concepción argumentativa u oratoria) o como arte de la elocuencia, asociada con las figuras del buen discurso (concepción literaria).

Si la retórica se interesa por los procesos argumentativos, la dialéctica se interesa por los procedimientos argumentativos. Los intercambios argumentativos son formas de conducta cooperativa, orientada a la consecución de un fin compartido, y como tales están sujetos a reglas que posibilitan ese intercambio y regulan las intervenciones de los participantes. La dialéctica trata precisamente de esas reglas y procedimientos desde una perspectiva normativa. No se trataría tanto de describir los procedimientos argumentativos existentes como de proponer procedimientos ideales que promuevan la realización de los fines y valores que dan sentido a la práctica de la argumentación.

Finalmente, la lógica se ocupa de los argumentos entendidos como productos de la argumentación. Su objeto es formular y aplicar criterios de corrección argumental. La idea es que un argumento correcto es aquél que debería convencer a cualquier destinatario que se comportara racionalmente. Esa perspectiva supone pues una cierta abstracción de las circunstancias concretas en las que se propone el argumento evaluado.

Perspectiva	Objeto	División
Lingüística	Función argumentativa	Argumentativo/No argumentativo
Retórica	Procesos argumentativos	Persuasivo/No persuasivo
Dialéctica	Procedimientos argumentativos	Procedente/Improcedente
Lógica	Productos argumentativos	Convincente/No convincente

Adoptaré un enfoque predominantemente lógico. La lógica, en general, puede definirse como la teoría de los argumentos. Dentro de la teoría de los argumentos pueden distinguirse dos grandes partes: la analítica y la crítica. La tarea analítica trata de las cuestiones relativas a la naturaleza, estructura y tipología de los argumentos, mientras que la crítica tiene como tarea buscar estándares y criterios y tipos de evaluación y/o crítica.

PARA SEGUIR LEYENDO

Marraud, Hubert (2013): *¿Es lógic@? Análisis y evaluación de argumentos*. Madrid: Cátedra. Cap.1, págs. 11–18. Ejs. 1, 2

Searle, John R. (1965): ¿Qué es un acto de habla? *Teorema*, nº 15, 1977, 1–17.

<http://www.upv.es/sma/teoria/sma/speech/Que%20es%20un%20acto%20de%20habla.pdf>

Wenzel, Joseph W. (1990): "Three Perspectives on Argument. Rhetoric, Dialectic, Logic", en Trapp, Robert y Janice Schuetz *Perspectives on argumentation: essays in honor of Wayne Brockriede*, pp. 9–26. New York: Idebate Press, 2006. <http://es.scribd.com/doc/67636047/Wenzel-Three-Perspectives-on-Argument>

DETECCIÓN DE ARGUMENTOS.

Argumentar, según se ha dicho, es dar razones para justificar o rebatir una tesis, generalmente con la intención manifiesta de convencer o persuadir al destinatario. Para manifestar esa intención al destinatario el productor del texto puede usar varios recursos más o menos convencionales. Los principales son la disposición de los enunciados dentro del texto, los signos de puntuación, las pausas y esquemas entonativos, y el uso de conectores y operadores argumentativos.

Como los argumentos son de carácter relacional, captar la presencia de un argumento es captar ciertas relaciones entre los enunciados. Recuérdese que el *argumento* la mínima unidad autónoma de argumentación, compuesta por una razón y una tesis. Se llama "premisas" a los enunciados que expresan razones, y "conclusiones" a los que expresan la tesis de la que se quiere persuadir al destinatario. Adviértase que las premisas y la conclusión son los términos de una

relación: un enunciado actúa como premisa con respecto a otro enunciado que actúa como conclusión con respecto a aquél.

- Los planes sencillos siempre dan mejor resultado que los engendros tácticos, aunque solo sea por la simple razón de que el general no puede llevarlo a cabo sin recurrir a la cadena de mando. Y la cadena de mando se degrada progresivamente según lo distante que este el general. [Cayo Mario dirigiéndose a Cayo Julio César; adaptado de C. McCullough, *La corona de hierba*, p. 509]

Aquí la conclusión precede a locución “aunque solo sea por la simple razón de que”, tras la que vienen las premisas de las que depende aquélla. La conjunción “y” sirve para unir las dos premisas de las que depende esa conclusión.

- Premisa 1 El general no puede llevarlo a cabo sin recurrir a la cadena de mando.
- Premisa 2 La cadena de mando se degrada progresivamente según lo distante que este el general.
- Conclusión Los planes sencillos siempre dan mejor resultado que los engendros tácticos

- Metsul sostiene que “la afirmación realizada por el señor Diego Cánepa, de que debería ser evitado el uso del término técnico ciclón extratropical es ridícula. Los fenómenos necesitan ser llamados por sus nombres reales y la terminología internacional para un fenómeno que afectó el Uruguay con viento intenso es justamente ciclón extratropical.” [Metsul considera “ridícula” afirmación de Diego Cánepa’. *La República* (Montevideo). 18/09/2013].

En esta ocasión la estructura argumentativa viene indicada por la disposición de los enunciados: primero se enuncia la conclusión, y tras un punto y seguido la razón que la sustenta.

Premisa 1 Los fenómenos necesitan ser llamados por sus nombres reales y la terminología internacional para un fenómeno que afectó el Uruguay con viento intenso es justamente ciclón extratropical

Conclusión La afirmación realizada por el señor Diego Cánepa, de que debería ser evitado el uso del término técnico ciclón extratropical es ridícula

- “Ningún inversor privado habría aceptado invertir en las mismas condiciones. Por lo tanto, la financiación pública suponía una ventaja que falseaba la competencia entre los principales estudios de cine europeos”, manifestó Joaquín Almunia, vicepresidente de la Comisión y responsable de la Competencia a nivel europeo. [A. Beltrán/F. Bono, “Bruselas fuerza a vender la Ciudad de la Luz por competencia desleal. *El País*, Comunidad Valenciana, 3/07/2014).

Los conectores argumentativos son partículas o expresiones que estructuran argumentativamente un texto estableciendo relaciones argumentativas entre dos o más enunciados. Almunia usa el conector argumentativo “por tanto” para marcar el paso de las premisas a la conclusión.

Premisa Ningún inversor privado habría aceptado invertir en las mismas condiciones que la Generalitat valenciana

Conclusión la financiación pública suponía una ventaja que falseaba la competencia entre los principales estudios de cine europeos

- Las papas fritas y otros bocados de copetín son aún más perjudiciales que los postres y golosinas a la hora de bajar de peso. [“Peor que los postres: papas fritas, el alimento que más engorda”. Rosario3.com, 23/11/2012. <http://www.rosario3.com/salud/noticias.aspx?idNot=121741&Papas-fritas,-el-alimento-que-m%C3%A1s-engorda> Página consultada 05/12/2012].

El argumento se enuncia dos veces, una en el titular de la noticia y otra en el cuerpo de la misma. La disposición del titular es *premisa: conclusión*, con los dos puntos marcando el paso de la razón a la tesis. En el cuerpo de la noticia el argumento se condensa en una única frase, en la que se diferencian las premisas y la conclusión. El valor argumentativo de la frase viene indicado por el operador argumentativo “aún”. Los operadores argumentativos son morfemas que se aplican a un enunciado para indicar las conclusiones extraíbles de él sin hacerlas explícitas. En este fragmento el operador “aún” indica que la comparación se aduce como una razón para creer que las papas fritas y otros bocados de copetín son sumamente perjudiciales a la hora de bajar de peso.

Premisa 1 Las papas fritas y otros bocados de copetín son aún más perjudiciales que los postres y golosinas a la hora de bajar de peso

Conclusión Las papas fritas y otros bocados de copetín son sumamente perjudiciales a la hora de bajar de peso

El operador “aún” sirve además para identificar una premisa implícita. Para que la comparación de las papas fritas con los postres y golosinas permita concluir que aquéllas son sumamente perjudiciales, hay que sobrentender que los postres y golosinas son muy perjudiciales.

Premisa 1 Las papas fritas y otros bocados de copetín son más perjudiciales que los postres y golosinas a la hora de bajar de peso

Premisa 2 Los postres y golosinas son muy perjudiciales a la hora de bajar de peso

Conclusión Las papas fritas y otros bocados de copetín son sumamente perjudiciales a la hora de bajar de peso

Estamos ante un ejemplo de entimema: un argumento en el que se sobrentiende alguno de sus componentes –una de sus premisas o la conclusión. En un entimema los componentes implícitos tienen que inferirse del contexto, posiblemente con la ayuda de dispositivos textuales como los operadores argumentativos, como sucede en este caso.

ARGUMENTAR Y EXPLICAR

Argumentar y explicar son actos comunicativos que difieren por el efecto buscado. Si argumentar es dar razón de algo para persuadir al destinatario, explicar es dar cuenta de algo para hacerlo comprensible al destinatario. La diferencia entre argumentar y explicar es por tanto pragmática.

- Durante la vida de Spinoza, [su libro] la *Ética* circuló entre sus amigos, bajo la divisa que imprimía en lacre en todas sus cartas: *caute* [con cautela]. Muchos han visto, en ese lema de prudencia, en este ocultamiento, en este uso de la máscara, un elemento marrano. [D. Tatián. *Spinoza una introducción*, p. 41. Editorial Quadrata–Biblioteca Nacional, 2009].

Tatián afirma, sin dar ninguna prueba, que durante la vida de Spinoza su *Ética* circuló entre sus amigos bajo la divisa *caute*. Lo presenta como un dato no cuestionado, como un hecho. Algunos explicarían –dice– el comportamiento de Spinoza por su condición de marrano. Esto es, Spinoza se comportaba como un marrano es una respuesta a la pregunta “¿Por qué circulaba la *Ética* de Spinoza entre sus amigos con la divisa *caute*?”. Adviértase que esa pregunta presupone que efectivamente era

así, por lo que quien la formula no está pidiendo que se le dé alguna prueba de que circulaba con esa advertencia. En definitiva, quien pregunta “¿Por qué circulaba la *Ética* de Spinoza entre sus amigos con la divisa *caute*?” está pidiendo una explicación y no una justificación de ese hecho.

Las frases de la forma “Q porque P” sirven para expresar una explicación (P explica Q) o una justificación (P es una razón para Q). Pedro Ramos propone cuatro criterios para distinguir unos casos y otros. Esos criterios han de entenderse como indicios generalmente fiables, no como condiciones necesarias y suficientes.

1. En una explicación P y Q típicamente enuncian hechos o sucesos singulares y reales del mundo, lo que no siempre sucede en las justificaciones.
2. En una justificación P o Q pueden enunciar hechos o sucesos sólo posibles, o probables en grado diverso, lo que no suele suceder en las explicaciones.
3. En una justificación P o Q pueden pretender enunciar relaciones entre hechos o sucesos posibles del mundo, lo que no suele suceder en las explicaciones.
4. En una justificación P o Q pueden pretender enunciar cuestiones normativas o sobre el deber ser, no sobre los hechos reales o el ser, lo que no suele pasar en las explicaciones.

Los enunciados sobre cuestiones de hecho reales son típicos de las explicaciones y de algunas justificaciones. Eso se debe a que en una

explicación *explanans* y *explanandum* suelen enunciarse como hechos ciertos. En cambio, los enunciados sobre cuestiones de hecho posibles, o probables, sobre relaciones entre cuestiones de hecho posibles y sobre cuestiones normativas son típicos de las justificaciones (pero eso no significa que no puedan figurar también en explicaciones). Eso se debe a que las justificaciones no siempre versan sobre cuestiones de hecho reales y de que en ocasiones sus premisas puedan pretender poseer un grado de certeza mayor que sus conclusiones.

LA ESTRUCTURA DE LA ARGUMENTACIÓN.

Los argumentos son animales gregarios que viven en manadas y rara vez se presentan solos. Los argumentos se comparan y combinan entre sí, encadenándose, oponiéndose o reforzándose, para construir argumentaciones complejas.

El encadenamiento o concatenación es una operación que permite unir dos argumentos para formar un argumento más complejo cuando la conclusión del primero es una de las premisas del segundo.

- Otra cuestión que obliga a coger con pinzas a los bancos europeos es la escasez de buenas recomendaciones; hoy por hoy, de los 50 principales bancos del Viejo Continente, sólo ocho ostentan una recomendación de compra. [Cecilia S. Prieto, “Motivos por los que desconfiar del rebote de la banca europea”. *El Economista*, 16/10/2011].

Otra cuestión significa aquí “otra razón”, por lo que en este texto se nombra expresamente la función de uno de sus enunciados. La primera

frase puede parafrasearse entonces como *Una razón para coger con pinzas a los bancos europeos es que las buenas recomendaciones son escasas*. En esta construcción la conclusión precede a la premisa de la que se la hace depender.

Premisa 1 Los bancos europeos con buenas recomendaciones son escasos

Conclusión Hay que coger con pinzas a los bancos europeos

El enunciado que actúa como premisa del primer argumento está separado del siguiente por un punto y coma. La función de ese signo de puntuación es separar –en ese orden– la conclusión de la premisa en que se apoya.

Premisa 2 Hoy por hoy, de los 50 principales bancos del Viejo Continente, sólo ocho ostentan una recomendación de compra

Conclusión Los bancos europeos con buenas recomendaciones son escasos

En el texto de Cecilia S. Prieto aparece el operador argumentativo “solo”, que aquí sirve para presentar el dato los principales bancos europeos que ostentan una recomendación de compra son ocho como razón para la conclusión *Pocos de los principales bancos europeos ostentan una recomendaciones de compra*. Compárese a ese respecto la premisa 2 con esta otra frase: Hoy por hoy, hasta ocho de los 50 principales bancos del Viejo Continente ostentan una recomendación de compra.

Así el enunciado *Los bancos europeos con buenas recomendaciones son escasos* sirve como conclusión de un argumento y como premisa de otro,

y permite encadenar los dos argumentos en una argumentación compuesta.

Premisa 1 Hoy por hoy, de los 50 principales bancos del Viejo Continente, sólo ocho ostentan una recomendación de compra

Conclusión 1 Los bancos europeos con buenas recomendaciones
/Premisa 2 son escasos

Conclusión 2 Hay que coger con pinzas a los bancos europeos

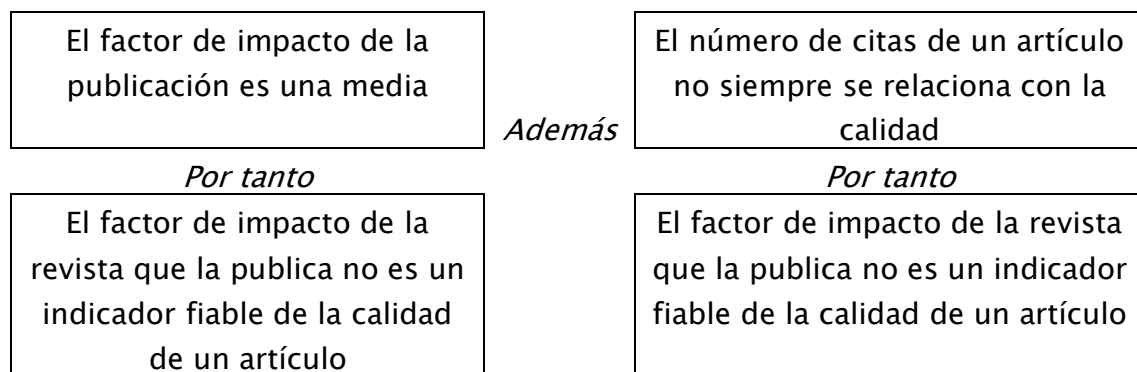
Las premisas básicas de una argumentación encadenada son aquellas premisas que no aparecen a su vez como conclusión de otro argumento, y la conclusión principal aquella conclusión que no es al mismo tiempo premisa de alguno de los argumentos.

Vamos a tratar ahora de combinaciones de argumentos con la misma conclusión. Llamaremos “coorientación” a una combinación de ese tipo. Son conectores de coorientación “además”, “incluso” y “asimismo”, entre otros.

- Es habitual, y muchas revistas lo fomentan, que una investigación sea juzgada atendiendo al factor de impacto de la revista que la publica. Pero como la puntuación de la publicación es una media, dice poco de la calidad de cualquier investigación concreta. Además, las citas están relacionadas con la calidad a veces, pero no siempre. Un artículo puede ser muy citado porque es un buen trabajo científico, o bien porque es llamativo, provocador o erróneo. [R. Shekman, “Por qué revistas como *Nature*, *Science* y *Cell* hacen daño a la ciencia”. *El País* 12/12/2013].

La tesis defendida por Shekman es que el factor de impacto de la revista que la publica no es un indicador fiable de la calidad de un artículo.

Shekman da dos razones para esas tesis: (1) la puntuación de la publicación es una media, y (2) el número de citas de un artículo no siempre se relaciona con la calidad. El conector “además” sirve para combinar esas dos razones en una argumentación única.



¿Por qué ofrecer dos argumentos para la misma conclusión? Un argumento puede resultar poco convincente porque dependa de una premisa que el destinatario no acepte o porque éste considere que la razón aportada es insuficiente. En el primer caso se puede intentar justificar la premisa dudosa, convirtiéndola en conclusión de otro argumento, y eso lleva a un encadenamiento de argumentos, o se pueden buscar otras razones que no dependan de la premisa cuestionada, y eso lleva a una disyunción de argumentos coorientados. En el segundo caso, cuando la razón ofrecida parece demasiado débil, se puede intentar reforzar el argumento inicial combinándolo con otros argumentos coorientados. El resultado es una conjunción de argumentos.

En el párrafo precedente se habla de la disyunción y la conjunción como conectivas argumentativas cuya función no es integrar dos aserciones en una única aserción, sino dos argumentos en una única argumentación. Esas estructuras argumentativas difieren de los

argumentos simples con múltiples premisas. Una conjunción o una disyunción de argumentos coorientados dan varias razones distintas para apoyar una conclusión común, mientras que un argumento con múltiples premisas expresa una única razón por medio de una combinación de premisas.

La posibilidad de insertar conectores argumentativos como *además, por otra parte, en primer lugar... en segundo lugar, etc.*, proporciona un criterio para distinguir las argumentaciones coorientadas de las argumentaciones con múltiples premisas. La función de *en primer lugar... en segundo lugar* es enumerar razones, por eso suena raro cuando se usa para enumerar premisas:

En primer lugar, los expertos verificadores solo pueden trabajar en un determinado sector, como en energía administración pública, industria, química, etc. En segundo lugar los auditores de la norma ISO 14001 son expertos en gestión que pueden trabajar en cualquier sector. Por tanto, unos y otros son distintos.*

Compárese esta paráfrasis con esta otra:

El factor de impacto de la revista en la que está publicado un artículo dice poco de la calidad de cualquier investigación concreta. En primer lugar porque la puntuación de la publicación es una media; en segundo lugar porque las citas no siempre están relacionadas con la calidad.

- “la iglesia y el exconvento de Teresitas no son adecuados para establecer allí una penitenciaría. Tres razones pudiera aducir en apoyo de esta opinión, siendo la primera el valor artístico de este monumento; la segunda su carácter histórico y, por último, las condiciones en que actualmente se encuentra el edificio y, sobre

todo la iglesia. [Germán Patiño en un informe de 1929, citado en L.A. Armas Briz et al., *Historia y monumentos del Estado de Querétaro*, 2011].

Contraargumentar es usar un argumento para mostrar que otro argumento no es concluyente. Contraargumentamos cuando intentamos mostrar que alguna de las premisas de un argumento es falsa o dudosa, que su conclusión es, pese a todo, falsa, o que las razones ofrecidas son insuficientes. En consonancia, distinguimos tres estrategias para atacar un argumento y tres tipos de contraargumentos.

Estrategia	Se cuestiona
Objeción	La aceptabilidad de las premisas
Recusación	La suficiencia de las razones
Refutación	La verdad de la conclusión

Naturalmente pueden cuestionarse las premisas o la inferencia propuesta sin necesidad de argumentar, por medio de una pregunta, como también se puede rechazar sin más la conclusión.

- Esta vieja teoría [una mentira repetida mil veces se convierte en verdad], demostrada en numerosas ocasiones a lo largo de la historia, parece que es la que la Xunta quiere aplicar a Alvedro, al circunscribir su actividad a los viajes de negocios. Se parte de la teoría, falsa, por supuesto, de que Santiago es el gran reclamo turístico de Galicia y se obvia, por ejemplo, que A Coruña es la única ciudad en la que crece el número de visitantes o la que más turistas es capaz de atraer. Así, el expolio se consuma y se trasladan a Lavacolla vuelos que antes operaban desde la ciudad herculina basándose en una premisa falsa, pero que, a base de repetirse, parece que cada vez se la creen más. “La mentira como inicio de todo”. [Editorial de El Ideal Gallego.com. 07/03/2014. <http://www.elidealgalego.com/opinion/mentira-inicio-todo/20140307012614177608.html>]

El editorial ataca un argumento de la Xunta de Galicia que podemos representar así:

Santiago de Compostela es el gran reclamo turístico de Galicia

Por tanto

Se deben concentrar los vuelos en el aeropuerto de Lavacolla

El editorialista niega la premisa, al afirmar que “A Coruña es la única ciudad en la que crece el número de visitantes o la que más turistas es capaz de atraer”. Se trata pues de una objeción al argumento de la Xunta.

A Coruña es la única ciudad en la que crece el número de visitantes o la que más turistas es capaz de atraer

Por tanto

Santiago de Compostela no es el gran reclamo turístico de Galicia

A propósito de la datación del código que se conserva del *Poema de Mío Cid* escribe José Alcina Franch:

- La letra del código es característica del siglo XIV, pero en el *éxPLICIT* se lee en números romanos la fecha de 1245, que, reducida a la Era Cristiana, da la de 1207. Menéndez Pidal ha mostrado claramente que hay una “C” raspada, con lo que se debe leer la fecha de 1307. [J. Alcina Franch, “Breve noticia del *Poema de Mío Cid*”, en *Poema de Mío Cid*, Juventud, 1968].

El conector argumentativo “pero” es un conector de contraargumentación que une dos argumentos con conclusiones opuestas, e indica que se atribuye más fuerza al segundo, que por tanto impone su conclusión. Que la letra del código sea típica del siglo XIV es una razón para creer que el código es de ese siglo, pero que en el código se lea la fecha de 1207 es una razón para creer que es del siglo XIII. Alcina Franch considera que si

se juzga únicamente por esos datos, habría que concluir que el código es del siglo XIII, y que la conclusión del primer argumento es falsa.

La letra del código es propia del siglo XIV	<i>Pero</i>	En el <i>éxplícit</i> se lee la fecha de MCCXLV
<i>Por tanto</i>	<	<i>Por tanto</i>
El código es del siglo XIV		El código es del siglo XIII

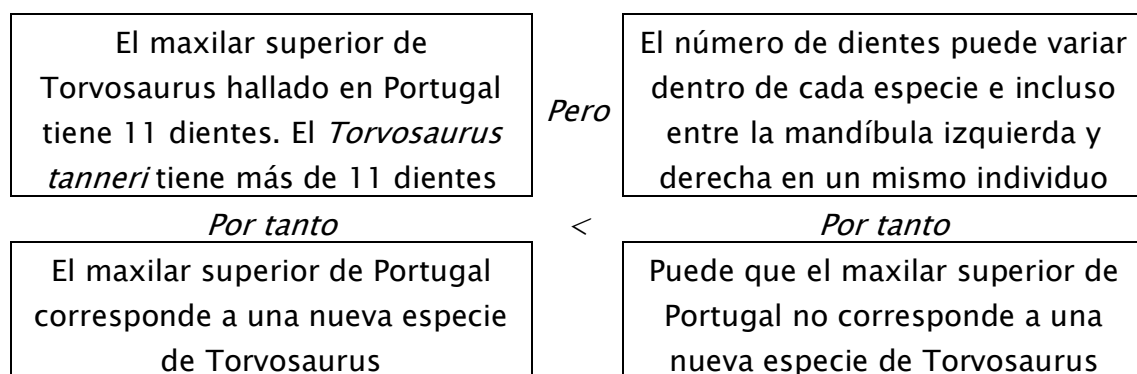
Así el argumento que sigue al “pero” se presenta como una refutación del que le precede. La última frase de la cita, unida a la premisa del segundo argumento, le sirve a Alcina Franch para refutar a su vez el segundo argumento:

		En el <i>éxplícit</i> se lee la fecha de MCCXLV. En el <i>éxplícit</i> hay una C raspada
		<i>Por tanto</i>
En el <i>éxplícit</i> se lee la fecha de MCCXLV	<i>Pero</i>	En el <i>éxplícit</i> se debe leer la fecha de MCCCXLV
<i>Por tanto</i>	<	<i>Por tanto</i>
El código es del siglo XIII		El código es del siglo XIV

- ...al comparar más detenidamente la tibia, la mandíbula superior, los dientes y las vértebras parciales de la cola con el dinosaurio americano [el *Torvosaurus tanneri*], los investigadores aseguran que se trata de una nueva especie que han denominado *Torvosaurus gurneyi*. [...] “A primera vista, la principal diferencia entre el *Torvosaurus* americano y el europeo es el número de dientes del maxilar superior. Las especie americana *Torvosaurus tanneri* tiene más de 11 dientes, mientras que la europea tiene menos. Esto podría ser un argumento débil, porque el número de dientes puede variar dentro de cada especie e incluso entre la mandíbula izquierda y derecha en un mismo individuo. Sin embargo, las placas interdientales –estructuras óseas planas que delimitan los alvéolos dentales– son muy diferentes entre ambos,” declara a Sinc Hendrickx. [Descubren en Portugal el

dinosaurio depredador más grande de Europa”. *Tendencias científicas*, 6/03/2014. http://www.tendencias21.net/Descubren-en-Portugal-el-dinosaurio-depredador-mas-grande-de-Europa_a31699.html Consultado 7/03/2014]

Hendrickx no niega que el maxilar pueda corresponder a una nueva especie de *Torvosaurus* –de hecho su declaración termina con una razón para creer que sí se trata de otra especie. Lo que rechaza es que el número de dientes sea una razón suficiente para creerlo; se trata pues de una recusación del argumento que basado en esa premisa. Eso se indica en el diagrama con el calificador “puede” que precede a la conclusión.



Son conectores de contraargumentación, además de “pero”, “aunque”, “a pesar”, “por otra parte”. El conector “sin embargo” suele utilizarse para negar o rechazar la conclusión de un argumento sin apoyarse en ningún contraargumento. Cuando se usa de esta manera, el enunciado que precede a “sin embargo” se presenta como una razón para una conclusión que es negada a continuación.

- A pesar de los datos, [Arias Cañete] ha asegurado que el sector [de la producción ecológica] se encuentra aún en un momento de crecimiento incipiente pero con un enorme potencial, posicionándose como el primer Estado Miembro de la Unión Europea en superficie dedicada a este tipo de producción. Sin

embargo, los datos de consumo interno no acompañan. Y es que, según el documento, es uno de los países con menor tasa, convirtiéndose en una de las líneas principales de actuación para el Gobierno. [A. Díaz Gutiérrez: “Cambiar la mentalidad con los productos ecológicos”. Cambio 16, 07/03/2014. http://cambio16.es/not/4755/cambiar_la_mentalidad_con_los_productos_ecologicos/].

España es el país de la UE
que más superficie dedica a
la agricultura y ganadería
ecológicas

Por tanto

En España el consumo de
alimentos ecológicos es
elevado

Sin embargo

España es uno de los países de
la UE con menor consumo de
alimentos ecológicos

METAARGUMENTACIÓN

Quien argumenta es responsable de las aserciones y de las inferencias que propone. Ya se ha mencionado que quien asevera debe dar razón de su aserción si se le pide. Del mismo modo, quien propone inferir una conclusión de unas premisas debe explicar o justificar, si se le requiere a ello, ese paso. Un modo de satisfacer ese requerimiento es aportar la garantía. La garantía tiene que ver con la naturaleza y justificación del paso de las premisas a la conclusión. Eso quiere decir que la garantía responde a la pregunta “¿Cómo pasas de las premisas a la conclusión?”. La pregunta se puede usar para pedir una justificación o una explicación de la inferencia propuesta, dependiendo de si está siendo cuestionando o no. Por tanto, la garantía puede servir como justificación o como explicación de la inferencia propuesta en un argumento.

- Las lenguas cambian de continuo, y lo hacen de modo especial en su componente léxico. Por ello los diccionarios nunca están terminados: son una obra viva que se esfuerza en reflejar la evolución registrando nuevas formas y atendiendo a las mutaciones de significado. Presentación del *Diccionario de la lengua española* de la RAE, 22.a ed., 2001.

El pasaje comienza con la premisa *las lenguas cambian de continuo y lo hacen de modo especial en su componente léxico*, de la que se extrae la conclusión *los diccionarios nunca están terminados*. El conector “por ello” marca el paso de la premisa a la conclusión. La frase que sigue a los dos puntos responde a la pregunta “¿Por qué el hecho de que el léxico cambia continuamente comporta que los diccionarios no están nunca terminados?”, y expresa por tanto la garantía.

Sin premisas y conclusión no hay argumento, pero se puede ofrecer un argumento sin tener una idea formada de cuál sea la naturaleza o la justificación de la inferencia propuesta. Lo único que asume quien presenta un argumento es que esa inferencia está justificada. Por ello quien usa un argumento se compromete responder a la pregunta, si se le hace, ¿qué tienen que ver las premisas con la conclusión? Si no es capaz de responder, faltará a sus obligaciones dialécticas, pero no habrá dejado de argumentar. La moraleja es que la garantía no es un componente de los argumentos en el mismo plano que las premisas o la conclusión.

Otros modos de responder a preguntas como “¿Qué tienen que ver las premisas con la conclusión?” o “¿Es esa una (buena) razón?” involucran estructuras argumentativas más complejas. La fuerza de un argumento depende de la garantía, y la garantía expresa la naturaleza de la relación

entre las premisas y la conclusión. Por tanto, podría razonarse del siguiente modo: dado que R es una (buena) razón para T, y que la relación entre R y T es análoga a la relación entre R' y T', R' también es una (buena) razón para T'. Este es un razonamiento por analogía.

Pasando del razonamiento a la argumentación, una argumentación por analogía está integrada por dos argumentos, denominados “foro” y “tema”. La relación entre ellos consiste en que las premisas del segundo uno son a su conclusión lo que las premisas del primero a la suya. Con esto se quiere decir que en ambos casos median las mismas relaciones lógicas. La analogía sirve entonces para transferir propiedades relativas a la relación entre las premisas y la conclusión del foro de la analogía al tema.

- El caso del río San Juan, independientemente de las disputas limítrofes territoriales que tienen Costa Rica y Nicaragua, es análogo al caso de una madre abusiva, descuidada y explotadora con sus hijos. Así es Nicaragua con nuestro río San Juan. Lo contamina echándole basura, tala sus árboles, destruye todo a su paso.

Si este fuera el caso de la madre abusiva, las instancias responsables se encargarían de quitarle al hijo maltratado, se lo llevarían a un hogar donde lo educarían, lo alimentarían, lo cuidarían.

El río San Juan es del mundo, es agua, es Naturaleza, todos somos responsables por él, no debería de ser ni de los unos ni de los otros, debería estar en manos de quienes lo puedan rehabilitar, limpiar, reforestar... [Carta de Linda Monzón Icabalceta al director de *La Prensa*, 25/11/2010].

Supongamos que una madre abusara, descuidara y explotara a sus hijos
--

Por tanto

Las instancias responsables deberían quitarle al hijo maltratado y llevarlo a un hogar donde lo eduquen, alimenten y cuiden

Los casos del río San Juan y de una madre abusiva son análogos:

Por tanto

Nicaragua contamina río San Juan, echándole basura, talando sus árboles y destruyendo todo a su paso
--

Por tanto

Se debería quitar a Nicaragua la administración del río San Juan, y ponerla en manos de quienes lo puedan rehabilitar, limpiar y reforestar.
--

Con frecuencia las razones no se hacen explícitas, como sucede en el argumento que viene a continuación.

- Creía [Dante Panzeri] que el país no estaba capacitado y criticó la fiebre “setentiochista” con sólidas razones, sin ahorrarse las palabras. Su vigencia sorprende y alarma: “El Mundial 78 no se debiera realizar en Argentina por las mismas razones que un tipo que no tiene guita para ponerle nafta a un Ford T no debe comprarse un Torino [una marca de moda]. Si lo hace es porque alguien está robando.” Luciano Álvarez, “Panzeri contra todos”. El País, Montevideo, 12/07/2014. <http://www.elpais.com.uy/opinion/panzeri-contra-todos.html#>

Las razones por las que quien no tiene guita para ponerle nafta a un Ford T no debe comprarse un Torino son conocidas

Los casos del Torino y el Mundial del 78 son análogos:

Por tanto

Hay razones para mantener que el Mundial 78 no se debiera realizar en Argentina

La analogía también puede usarse para recusar un argumento, para mostrar que sus premisas no dan suficiente apoyo a su conclusión.

- El ministro de Educación, Nicolás Eyzaguirre, está considerando eliminar el Simce [Sistema de Medición de la Calidad de la Educación] porque los resultados no fueron satisfactorios. Esta decisión sería como si un médico decidiera romper el termómetro cuando a un paciente no le baja la fiebre. “SIMCE”, carta de Mauricio Pilleux al director de *El Austral* de Osorno, 6/07/2014.

Para entender el texto, aclaremos que el SIMCE es el sistema de evaluación utilizado en Chile para evaluar los resultados de aprendizaje de los centros en diversos cursos de educación primaria y secundaria. Pilleux se sirve de una contraanalogía para recusar el argumento del ministro Eyzaguirre:

NO	Los resultados del SIMCE no fueron satisfactorios
	Por tanto
	Se debe eliminar el SIMCE
Por tanto	
NO	Al ponerle el termómetro se comprueba que al paciente no le baja la fiebre
	Por tanto
	Se debe romper el termómetro

ARGUMENTOS SUPOSICIONALES

En un razonamiento por analogía, la premisa es una aserción acerca de un argumento. No es el único patrón argumentativo en el que sucede eso. Otros patrones conocidos son

- reducción al absurdo: de P se puede inferir algo insostenible, por tanto hay que rechazar P;
- condicionalización: de P se puede inferir C, por tanto si P entonces C;
- posibilitación: Es posible que P y de P se puede inferir C, por tanto es posible que C.

En los tres casos se usa un argumento suposicional que muestra que de determinadas premisas se sigue una cierta conclusión. Ese argumento suposicional funciona entonces como premisa de la que se infiere una conclusión aseverada.

Los supuestos son premisas no aseveradas. Los supuestos son introducidos por locuciones como “supongamos”, “imaginemos”, “supóngase”, etc. y pueden expresarse en subjuntivo –las aserciones solo en indicativo. Quien hace una aserción se compromete con la verdad del enunciado aseverado, y por tanto asume la obligación dialéctica de justificar su aserción si se le pide. Al proponer un supuesto o una hipótesis no se está diciendo que el enunciado correspondiente sea verdadero o plausible, sino de que merece la pena explorar sus consecuencias en la argumentación. Por tanto, los supuestos están libres de carga de la prueba, y la conclusión que depende de un supuesto tampoco es aseverada, y para indicarlo e indicar su dependencia de un supuesto se usa el condicional.

Un argumento es lineal si todas sus premisas son aserciones, en cuyo caso también lo es su conclusión. Por el contrario, un argumento suposicional es aquél que cuenta entre sus premisas con un supuesto. La

conclusión de un argumento suposicional, como ya se ha indicado, no es aseverada.

Se pueden distinguir varias formas de reducción al absurdo, dependiendo de qué se tenga por insostenible:

- una contradicción lógica (*ad absurdum* lógico),
 - una contradicción pragmática (*ad absurdum* pragmático),
 - una falsedad manifiesta (*ad falsum*),
 - algo considerado imposible (*ad impossible*),
 - algo implausible (*ad ridiculum* o *ad incommodum*), etc.
- Ahora que tanto se habla de mafias, ¿detrás de esas avalanchas [migratorias] existe realmente un pago, un control de grupos organizados?
- Yo creo que no, es más un movimiento impulsivo de los inmigrantes. Vamos a ver, si entendemos como mafia un grupo organizado, es imposible que exista un grupo organizado que pueda manejar tantas nacionalidades y dentro de cada nacionalidad, cada tribu. Es imposible. Estos movimientos obedecen a una unión, a un vamos a ponernos de acuerdo para hacer esto para ver si nos sale bien..., nada más. [“Detrás de las avalanchas es imposible que haya mafias”. Entrevista de Carmen Echarri a Ramón Caudevilla, Jefe de la Brigada de Extranjería y Fronteras de la Policía Nacional. *El Faro de Ceuta*, 09/03/2014.]

Para representar esta *reductio ad falsum*, encerramos en un rectángulo el argumento hipotético que sirve como premisa:

Una mafia solo maneja un número reducido de nacionalidades:	Supongamos que detrás de las avalanchas hubiera mafias
	<i>Por tanto</i>
	Las mafias manejarían muchas nacionalidades y dentro de cada nacionalidad, muchas tribus

Por tanto

Detrás de las avalanchas migratorias no hay un control de grupos organizados
--

Veamos a continuación un ejemplo de posibilitación.

- Pero imaginemos que la silla presidencial [de la Comisión Europea] la hubiese ocupado el candidato socialista, Martin Schulz. ¿Qué cambiaría en la política europea? “Tenerlo de presidente hubiese sido una excelente opción”. Para Gustavo Matías Clavero, profesor de economía de la Universidad Autónoma de Madrid, el programa electoral de los socialdemócratas estaba mejor enfocado a los problemas europeos que el presentado por el grupo popular. [Inés Vila, “Martin Schulz habría resuelto mejor los problemas de Europa”. [teinteresa.es](http://www.teinteresa.es) 27/06/2014. [http://www.teinteresa.es/mundo/Martin-Schulz-resuelto-problemas-Europa_0_1164485116.html#sr=g&m=o&cp=or&ct=-tmc&st=\(opu%20qspwjefe\)&ts=1405273846](http://www.teinteresa.es/mundo/Martin-Schulz-resuelto-problemas-Europa_0_1164485116.html#sr=g&m=o&cp=or&ct=-tmc&st=(opu%20qspwjefe)&ts=1405273846) Consultado 13/07/2014.

Imaginemos que el candidato socialista, Martin Schulz, hubiera ocupado la presidencia de la Comisión Europea. El programa electoral de los socialdemócratas estaba mejor enfocado a los problemas europeos que el presentado por el grupo popular
<i>Por tanto</i>
Las instituciones europeas habrían dado una respuesta mejor a los problemas europeos

Por tanto

Tener como presidente de la Comisión Europea a Martin Schulz hubiese sido una excelente opción (= Si Martin Schulz hubiera sido elegido presidente de la Comisión Europea, ésta habría respondido mejor a los problemas europeos)

Para concluir esta sección, analicemos una argumentación por condicionalización.

- Con el propósito de curar una dolencia, un padecimiento, acudimos al auxilio de un médico. Sabemos que el médico nos examinará y que la solidez de su diagnóstico dependerá también de la información que le proporcionemos; por tanto, si en verdad queremos curarnos, le daremos a ese médico toda la información útil, aun cuando en ocasiones pueda significar hacer a un lado cualquier pudor. De esta manera alcanzaremos el fin buscado: sanar.

Otra situación muy distinta se presenta si acudimos a un médico para obtener algún certificado de salud que nos ha sido solicitado por una agencia de seguros, un club deportivo o cualquier otra instancia. En este caso, el médico podrá hacernos todas las pruebas que considere necesarias, incluso con honestidad responderemos a sus preguntas, pero nada más le diremos si pone en riesgo alcanzar el fin deseado: obtener un certificado.

En buen lío estamos si queremos alcanzar los dos objetivos –sanar y obtener un certificado de salud– con el mismo médico y en la misma visita. [M. Pérez Rocha, “Evaluación del desempeño docente, ¿gimnasio o tribunal?”. La Jornada, 10/07/2014. <http://www.jornada.unam.mx/2014/07/10/opinion/024a1pol>]

Pérez Rocha combina dos argumentos por condicionalización para llegar a la conclusión enunciada en el último párrafo. El primero considera lo que sucedería en el caso de que alguien acudiera al médico para curarse.

Supongamos que acudiésemos a un médico para curar una dolencia. Sabemos que la solidez de su diagnóstico depende de la información que le proporcionemos	Sabemos que la solidez de su diagnóstico depende de la información que proporcionemos al médico
Por tanto	
Le daríamos al médico toda la información útil	
Por tanto	
Si en verdad queremos curarnos, le daremos al médico toda la información útil	

La premisa *Sabemos que la solidez de su diagnóstico dependerá también de la información que proporcionemos al médico* se usa dos veces. Por una parte es una de las premisas del argumento suposicional que concluye que, en esa situación, le daríamos al médico toda la información relevante. Por otra, se combina con el propio argumento suposicional para concluir que si queremos curarnos, le daremos al médico toda la información útil.

El segundo argumento tiene la misma estructura.

Supongamos que acudimos a un médico para obtener algún certificado de salud solicitado por una agencia de seguros, un club deportivo, etc.	Sabemos que la obtención del certificado de salud depende de la información que demos al médico
Por tanto	
No diremos nada al médico que ponga en riesgo la obtención del certificado	
Por tanto	
Si queremos obtener el certificado, no le daremos al médico toda la información útil	

Finalmente, las conclusiones de estos dos argumentos sirven como premisas para la conclusión principal *En buen lío estamos si queremos sanar y obtener un certificado de salud con el mismo médico y en la misma visita.*

PARA SEGUIR LEYENDO

- Marraud, Hubert (2006): “Lógica y argumentación. La estructura de la argumentación”. *Azafea* 8, pp. 103–120.
http://campus.usal.es/~revistas_trabajo/index.php/0213-3563/article/viewFile/628/802
- Marraud, Hubert (2012): “Estructuras y esquemas argumentativos”.
<http://es.scribd.com/doc/97183950/Estructuras-y-esquemas-argumentativos>
- Marraud, Hubert (2013): “Cómo hacer diagramas de argumentos con Microsoft office Word 2007”.
<http://es.scribd.com/doc/120865598/Como-hacer-diagramas-de-argumentos-con-microsoft-office-word-2007>
- Marraud, Hubert (2013): ¿Es lógic@? Análisis y evaluación de argumentos. Madrid: Cátedra. Cap. 2, pp. 45–100, y Apéndice 2. Diagramas, pp.235–240.

EVALUACIÓN DE ARGUMENTOS

Según se ha dicho, argumentar es presentar algo como una razón para otra cosa en el marco de un intercambio argumentativo, generalmente con el propósito de persuadir de ella al destinatario. Dicho de otro modo, quien ofrece un argumento lo hace con una triple pretensión: (a) pretende

que algo es una razón para algo, (b) pretende persuadir al destinatario de ese algo, y (c) pretende participar en un juego de dar y recibir razones. Por tanto cuando nos preguntamos si un argumento usado en una determinada situación es un buen argumento, podemos estar preguntándonos alguna o varias de estas cosas:

- a) ¿La razón aducida es una buena razón?
- b) ¿La razón propuesta es un medio eficaz para persuadir al destinatario?
- c) ¿La propuesta respeta las reglas del intercambio?

Así, la evaluación de los argumentos puede hacerse desde perspectivas complementarias: dialéctica, retórica y lógica, respectivamente.

EVALUACIÓN DIALÉCTICA

Normalmente se dan razones en el contexto de un intercambio que tiene sus propios fines constitutivos. Para conseguir esos fines de forma eficiente el intercambio está regulado por ciertas reglas, más o menos explícitas, que determinan las obligaciones de los participantes (p. ej., los turnos de palabra). Los movimientos de los participantes pueden juzgarse en función de si se atienen a esas reglas. Se habla entonces de evaluación dialéctica.

La evaluación dialéctica no se refiere a los argumentos, sino a los movimientos en el curso de un diálogo. Una pregunta no es un argumento, pero sí un movimiento dialéctico. Cuando la evaluación dialéctica trata de argumentos, no examina sus propiedades, sino las de su uso en una determinada ocasión. Así podemos decir, desde un punto

de vista dialéctico, que un argumento es improcedente o que está fuera de lugar.

- No se discute si la obra del profesor [Filgueira Valverde] de tantas generaciones de pontevedreses tiene rango para la efemérides. Hasta los críticos admiten la prolífica producción de este polígrafo, sus décadas de magisterio y reconocen su papel al frente del Museo. Por tanto, desde esa perspectiva reúne los mismos o más merecimientos que anteriores homenajeados. A partir de ahí, pretender menoscabar su candidatura [a ser homenajeados en el Día das Letras Galegas de 2015] porque fue alcalde y procurador en Cortes durante el franquismo está fuera de lugar ya que distorsiona el enfoque y traslada el asunto a un terreno político que no recuerdo que se hubiera suscitado en los cincuenta casos anteriores de autores homenajeados. [E. Giráldez, “Filgueira, un trauma para el nacionalismo”. *La Voz de Pontevedra*, 13/07/2013].

Giráldez alega que aducir que Filgueira fue alcalde y procurador en Cortes durante el franquismo es improcedente (“está fuera de lugar”) en el marco de un debate sobre méritos literarios y académicos.

La pragmadialéctica propone un conjunto de diez reglas que pretendidamente regirían cualquier discusión razonable. Reformulo aquí las que no se refieren a la evaluación lógica, de la que se trata más adelante.

1. Los participantes pueden presentar o cuestionar tesis libremente.
2. Quien propone una tesis está obligado a defenderla si otro participante se lo pide.
3. Los ataques deben referirse a las tesis realmente presentadas por los participantes.

4. Solo se puede defender una tesis usando argumentos que estén relacionados con ella.
5. Los participantes no pueden atribuir falsas premisas implícitas a los demás ni desentenderse de sus premisas implícitas.
6. No se pueden dar por sentadas premisas no aceptadas por todos los participantes ni rechazar premisas que sí lo sean.
7. Quien no consiga defender satisfactoriamente su tesis debe retractarse. Si una tesis ha sido defendida concluyentemente, debe ser aceptada por los participantes.
8. Los participantes no deben usar formulaciones poco claras o ambiguas ni malinterpretar deliberadamente a los demás.

EVALUACIÓN RETÓRICA

Un argumento suele ser, como ya se ha dicho, un intento de persuasión. Por consiguiente, cuando se considera el uso de un argumento con ese propósito, podemos preguntarnos si es un medio eficaz para persuadir al destinatario.

Para que un argumento sea eficaz para persuadir a alguien de algo, debe contar con premisas que el destinatario esté dispuesto a aceptar y proponer una inferencia igualmente aceptable para él.

- No referirse a la prevención de la muerte: es un argumento inútil con los adolescentes. Centrarse en la prevención de la invalidez más que en la prevención de la muerte; algunos jóvenes son sensibles al hecho de que los accidentes de motocicleta causen

paraplégicos y no solo muertos. [J.A. Muir Gray y G. Fowler, *Fundamentos de Medicina Preventiva*, p.68. Díaz de Santos, 1990].

Muir Gray y Fowler afirman que el hecho de que los accidentes de moto pueden ser mortales no es una razón efectiva para persuadir a los adolescentes de que sean prudentes cuando viajan en moto. Esto es, afirman que el argumento *Los accidentes de moto pueden ser mortales, por tanto hay que ser prudente cuando se viaja en moto* no es, dirigido a adolescentes, un buen argumento desde un punto retórico.

EVALUACIÓN LÓGICA

La evaluación lógica de los argumentos trata de las relaciones de oposición entre argumentos. Se han distinguido tres formas de oposición entre argumentos: objeción, recusación y refutación. La idea es que, desde un punto de vista lógico, un buen argumento es que el que resiste a cualquier posible contraargumento.

Un argumento resiste a las objeciones si sus premisas pueden justificarse satisfactoriamente. Un argumento con premisas falsas o poco plausibles es por tanto deficiente desde un punto de vista lógico.

- ¿Qué validez tiene la Astrología?

Estimado profesor Olguín: Me gustaría estudiar Quiromancia y Astrología, pero no estoy seguro de la validez que puedan tener. Amelia E.

RESPUESTA

Apreciada Amelia: Tanto la Quiromancia como la Astrología están en la categoría de pseudociencias, es decir que no son verdaderas.

La primera considera el destino como trazado de antemano y eso

estaría en contra del libre albedrío divino, donde tú puedes modificar ese destino con tus decisiones.

La segunda se basa en la lectura original de siete planetas, y como ya hay doce planetas descubiertos, con Quaoar, Sedna y otro que tiene siglas, es obvio que el resultado de la lectura de una Carta natal sobre esa base errónea tiene que ser también errónea. Cordialmente, Jorge Olguín. [En <http://www.grupoelron.org/enigmasdesvelados/ed15.htm>, consultado 11/08/2014].

Podemos esquematizar así la argumentación de Olguín relativa a la astrología:

	Se han descubierto 12 planetas en el sistema solar. La astrología basa su lectura de la carta natal en 7 planetas.
La lectura de una carta natal sobre una base errónea tiene que ser también errónea:	Por tanto
	La lectura astrológica de las cartas natales es errónea
	Por tanto
	La astrología es una pseudociencia

Las recusaciones y las refutaciones remiten a la noción de fuerza de los argumentos. La fuerza de un argumento se refiere al grado o la medida en que esté justificado el paso de sus premisas a su conclusión, y no a la aceptabilidad de las premisas. Para expresar la fuerza atribuida a un argumento se usan calificadores modales como “con toda seguridad”, “probablemente”, “posiblemente” o “quizá”.

Como ya se ha señalado, la garantía proporciona la justificación del paso de las premisas. Por tanto la evaluación lógica es, en buena medida, una evaluación de las garantías. Las garantías han de concebirse como reglas, y como tales serán aplicables o no aplicables, fiables o no

fiables (es decir, llevarán con mayor o menor frecuencia a conclusiones acertadas). Eso quiere decir que la evaluación lógica de un argumento girará en torno a preguntas como las siguientes:

1. ¿Se está invocando una regla aceptada?
2. ¿Cuán fiable es la regla invocada?
3. ¿Es aplicable al caso esa regla?
4. ¿Qué otras reglas son de aplicación en este caso?

CÓMO IDENTIFICAR LA GARANTÍA DE UN ARGUMENTO

La evaluación lógica de los argumentos requiere identificar la garantía de la inferencia propuesta, que las más de las veces no se habrá hecho explícita. A continuación se describe, paso a paso, un procedimiento para encontrar garantías plausibles.

- 1°. Identificar las premisas y la conclusión del argumento.
- 2°. Escribir el mínimo lógico: si conjunción de las premisas entonces conclusión.
- 3°. Generalizar el mínimo lógico para hacerlo tan informativo como sea posible, cuidando al mismo tiempo de que la atribución de la creencia correspondiente sea consistente con lo que se sabe de quien propone el argumento y de la situación en la que lo propone. El resultado es una posible garantía del argumento.
- 4°. Generalizar la garantía de manera que si un argumento es análogo al analizado, entonces esa generalización valga también a su

garantía. Los conceptos claves de esta generalización permiten identificar el esquema argumentativo desplegado.

EJEMPLO 1

- Metsul sostiene que “la afirmación realizada por el señor Diego Cánepa, de que debería ser evitado el uso del término técnico ciclón extratropical es ridícula. Los fenómenos necesitan ser llamados por sus nombres reales y la terminología internacional para un fenómeno que afectó el Uruguay con viento intenso es justamente ciclón extratropical.” [‘Metsul considera “ridícula” afirmación de Diego Cánepa’. La República (Montevideo). 18/09/2013].

1º Premisas: Los fenómenos necesitan ser llamados por sus nombres reales y la terminología internacional para un fenómeno que afectó el Uruguay con viento intenso es justamente ciclón extratropical.

Conclusión: No debe evitarse el uso del término ciclón extratropical.

2º Mínimo lógico: Si los fenómenos deben ser llamados por sus nombres reales y la terminología internacional para un fenómeno que afectó el Uruguay con viento intenso es justamente ciclón extratropical, entonces no debe evitarse el uso del término ciclón extratropical.

3º Generalización: Si las cosas deben ser llamados por sus nombres reales y el nombre establecido para algo es X entonces no debe evitarse el uso del término X. En pocas palabras, se debe llamar a las cosas por su nombre

4º Esquema. Podría verse como un argumento basado en la costumbre: si el uso establecido es llamar X a Y, se debe llamara X a Y. Alternativamente como un argumento basados en reglas: La regla prescribe que se debe llamar X a Y, por tanto se debe llamara X a Y.

EJEMPLO 2.

- Otra cuestión que obliga a coger con pinzas a los bancos europeos es la escasez de buenas recomendaciones; hoy por hoy, de los 50 principales bancos del Viejo Continente, sólo ocho ostentan una recomendación de compra. [Cecilia S. Prieto, “Motivos por los que desconfiar del rebote de la banca europea”. El Economista, 16/10/2011].

El párrafo contiene dos argumentos que analizamos por separado.

Primer argumento

1º Premisas: Poco bancos europeos tienen una buena recomendación de compra. Conclusión: Hay que ser cautos a la hora de invertir en bancos europeos.

2º Mínimo lógico: Si hay pocos bancos europeos con una buena recomendación de compra, entonces hay que ser cauto a la hora de invertir en bancos europeos.

3º Generalización: Si no se recomienda hacer X, entonces se debe ser cauto a la hora de plantearse hacer X.

4º Esquema: Puede tratarse de un argumento doxástico, que apela a la opinión de los expertos; esto es, con una garantía del tipo “Normalmente las recomendaciones de los expertos se basan en buenas razones”.

Segundo argumento

1º Premisas: Solo 8 de los 50 principales bancos europeos tienen una buena recomendación de compra. Conclusión: Poco bancos europeos tienen una buena recomendación de compra.

2º Mínimo lógico: Si solo 8 de los 50 principales bancos europeos tienen una buena recomendación de compra, entonces pocos bancos europeos tienen una buena recomendación de compra.

3º Generalización. Si pocos de los principales X presentan una característica C, entonces pocos X presentan esa característica.

4º Esquema: Puede verse como un argumento de la parte al todo, basado en el supuesto “Los principales X son una muestra representativa de los X”.

FUERZA Y SUFICIENCIA

Cada situación argumentativa lleva emparejados ciertos estándares de prueba, que en último término tienen que ver con cosas como las consecuencias de acertar o equivocarse, la urgencia de adoptar una decisión, etc. Algunas formas de argumentar pueden resultar inapropiadas en ciertos contextos por no proporcionar el grado de certeza requerido. Un ejemplo bien conocido es la prohibición de los argumentos por analogía en el derecho penal. Y a la inversa, formas de argumentar inaceptables en una situación pueden ser estimables en otra.

- Cuando falla la ciencia, los irracionalistas anticalentamiento global recurren a metaargumentos, y es entonces cuando el pensamiento se extravía por completo. [...] “No todos los científicos concuerdan” —sí, y solo nueve de cada diez oncólogos creen que tienes cáncer y necesitas quimio. Pero las consecuencias de la inacción comportan que tienes que actuar ahora aunque después resulte que no lo necesitabas, si es que quieres maximizar tus oportunidades Guy Rundle, “Los 8 malos metaargumentos contra el calentamiento global”, en <http://www.crikey.com.au/>, 13/07/2011.

Los estándares de prueba vigentes en la situación argumentativa no solo determinan qué argumentos poseen la fuerza suficiente para ser tenidos en cuenta, sino también qué premisas son aceptables –no olvidemos que las premisas son aceptables si pueden justificarse suficientemente.

EXCEPCIONES Y RECUSACIONES

Las garantías son las más de las veces reglas que admiten excepciones, reglas que justifican una inferencia “en condiciones normales”. Otro modo de decirlo es que esas reglas hacen depender la legitimidad de las inferencias tanto de la presencia de ciertos datos como de la ausencia de otros. Que en el éxplícit de un código medieval español se lea la fecha de MCCXLV es una razón para creer que el código es del siglo XIV, a menos que haya indicios de que la inscripción ha sido manipulada. Esos indicios funcionan pues como una excepción a la regla, que impide su aplicación al caso concreto que se esté examinando.

Cuando la garantía no admite excepciones, estamos ante un argumento deductivo. Como consecuencia, la fuerza de un argumento deductivo es máxima.

REFUTACIONES

Los participantes en una discusión pueden estar de acuerdo con respecto a los datos y diferir acerca de las conclusiones extraíbles, e incluso sacar conclusiones opuestas. Eso puede suceder bien porque elijan conjuntos distintos de premisas, bien porque apliquen garantías distintas, a las mismas o a distintas premisas.

Si la discrepancia se debe a que consideran premisas distintas, hay algunas reglas para elegir entre los argumentos contrapuestos.

1. Regla de máxima información: dados dos argumentos con conclusiones opuestas, si uno tiene en cuenta más información que otro, es más fuerte.
2. Regla de máxima especificidad: dados dos argumentos con conclusiones opuestas, se considera más fuerte el que se basa en la información más específica relevante para el hecho, acción o entidad con respecto a lo cual se quiere concluir algo.

Pero la discrepancia también puede deberse a un conflicto de garantías.

- Ya de entrada, que la primera reunión de Pedro Sánchez, nada más ganar la primarias, haya sido con Susana Díaz ha levantado todo tipo de sospechas. Para algunos que la presidenta andaluza quisiera escenificar con su visita a Ferraz, que ella ha sido su gran avalista y que quedará constancia gráfica de su ascendiente sobre Sánchez evidencia una tutela que, según se mire, puede ser positiva o negativa.

De cara de estabilidad tener el apoyo de la federación más importante del partido no es moco de pavo, pero tampoco sería bueno que el liderazgo del nuevo Secretario General se iniciara con una serie de tutelas al viejo estilo. [Esther Esteban, "Cien días de gracia". Europa Press, 16/06/2014.

<http://www.europapress.es/opinion/estheresteban/mas-palabras-cien-dias-gracia-20140716120010.html>]

El fragmento que nos interesa se puede diagramar así:

Susana Díaz, secretaria general del PSOE-A, tutela a Pedro Sánchez. El PSOE-A es la federación más importante del PSOE		Susana Díaz, secretaria general del PSOE-A, tutela a Pedro Sánchez
Por tanto		Por tanto
El apoyo de Susana Díaz asegura la estabilidad en la dirección del PSOE		El liderazgo de Pedro Sánchez se inicia con una tutela al viejo estilo
Por tanto	>	Por tanto
Es positivo que Susana Díaz tutele a Pedro Sánchez		Es negativo que Susana Díaz tutele a Pedro Sánchez

Los dos argumentos enfrentados son argumentos pragmáticos, que valoran un hecho –la tutela de Susana Díaz– por sus consecuencias favorables o desfavorables. Esther Romero parece inclinarse por el primer argumento, como indica usando el condicional (“tampoco sería bueno...”). En este caso, la preferencia parece fundarse en que la primera aparece como una consecuencia cierta y la segunda como una consecuencia solo posible.

Tomando el término de la teoría de la argumentación jurídica, llamaré “ponderación” al proceso y al procedimiento de resolución de conflictos o colisiones de garantías.

Una regla para elegir entre garantías que llevan a conclusiones contrapuestas es la ley de ponderación de Alexy. La ley puede enunciarse así: “cuanto mayor sea el grado de no satisfacción o restricción de un principio, tanto mayor tiene que ser la importancia de la satisfacción del otro”. Por “principio” se entiende aquí una norma que prescribe realizar algo en la mayor medida posible teniendo en cuenta las limitaciones fácticas (derivadas de los hechos) y normativas (derivadas de principios y reglas opuestos).

JUSTIFICACIÓN DE LA GARANTÍA: RESPALDO

Se puede cuestionar o rechazar la validez general de una garantía, alegando que es una regla poco o nada fiable, de manera que las inferencias que autoriza no son legítimas. Toulmin denomina *respaldo* a los enunciados producidos para justificar una garantía cuestionada. El propósito del respaldo es establecer la fiabilidad de la forma de argumentar aplicada en ese caso particular.

La importancia del respaldo se pone de manifiesto cuando tenemos que elegir entre argumentos opuestos que invocan garantías distintas.

- O pongamos al Reino Unido. Sus últimos datos del crecimiento han sorprendido por su solidez y este año tiene una de las economías en expansión más rápida del G-7. El mes pasado volvió por fin al nivel de producción de 2008, antes de la crisis. Pero también tiene una población en rápida expansión, debida principalmente a unos niveles muy altos de inmigración. En él residen 2,7 millones más de personas que hace seis años, por lo que su PIB per cápita sigue estando muy por debajo de 2008 y actualmente casi no crece. No le está yendo tan bien como sugieren las cifras oficiales. M. Lynn, "Si la población cambia, el PIB pierde sentido", *elEconomista.es*, 11/08/2014. <http://www.eleconomista.es/interstitial/volver/aciertoj/firmas/noticias/6002654/08/14/Si-la-poblacion-cambia-el-PIB-pierde-sentido.html#.Kku8lf3IOal4BYU>

Lynn contrapone un argumento basado en el PIB como medida del éxito económico a un argumento basado en el PIB per cápita. El primero lleva a una valoración positiva de la evolución de la economía británica:

El PIB es un buen indicador
del crecimiento económico:

El PIB del Reino Unido volvió el mes pasado
al nivel de 2008, antes de las crisis

Por tanto

La economía del Reino Unido está en
expansión

Y el segundo a una valoración negativa:

El PIB per cápita es un
buen indicador del
crecimiento económico:

El PIB del Reino Unido volvió el mes pasado
al nivel de 2008. En el Reino Unido viven 2,7
millones más de personas que hace 6 años.

Por tanto

La economía del Reino Unido crece poco

Para elegir entre estos dos argumentos tenemos que preguntarnos qué razones hay para creer que el PIB y el PIB per cápita son buenos indicadores de crecimiento económico. Esto es, preguntarnos por las razones que avalan las respectivas garantías, sus respaldos. Lynn aduce (invirtiendo el orden habitual) que “el PIB de una nación es la producción por persona multiplicada por el número de personas”, y que por tanto su aumento puede querer decir no que sus nacionales sean más ricos, sino simplemente que son más.

ESQUEMAS ARGUMENTATIVOS

Los esquemas argumentativos son una herramienta para la evaluación de los argumentos. Representan “patrones de razonamiento que permiten identificar y evaluar pautas comunes y estereotipadas de argumentación en el discurso cotidiano”. Los esquemas argumentativos se clasifican según la garantía desplegada. Por tanto, clasificación de los esquemas argumentativos es una clasificación de los tipos de garantía.

Los argumentos que descansan en el mismo tipo de garantía, ejemplifican un mismo esquema argumentativo y por ello son análogos entre sí. Por ello podríamos identificar los esquemas argumentativos con clases de argumentos análogos entre sí. No obstante, los esquemas argumentativos no son figuras inferenciales. Una garantía como *Generalmente los P son Q* puede dar lugar a figuras de inferencia muy diferentes entre sí, como por ejemplo:

Generalmente los P son Q:	Los R son una variedad de los P
	Por tanto
	Por tanto, generalmente los R son Q
Generalmente los P son Q:	Los R no suelen ser Q
	Por tanto
	Por tanto, los R no suelen ser P
Generalmente los P son Q:	a es P pero no es Q
	Por tanto
	Por tanto, a es un P atípico

ARGUMENTOS FÁCTICOS, PRÁCTICOS Y VALORATIVOS.

Algunas formas de argumentar solo son aptas para establecer conclusiones de ciertos tipos. Se pueden distinguir tres tipos de argumentos en función de su conclusión:

1. La conclusión de un argumentos fáctico es un enunciado, es decir una aserción sobre hechos.
2. La conclusión de un argumento práctico es un directivo que recomienda o desaconseja un curso de acción.

3. La conclusión de un argumento valorativo es un juicio, que atribuye a algo una cualidad ética o estética.

Algunos esquemas argumentativos no pueden usarse para establecer conclusiones de uno de esos tipos. Así sucede con la argumentación pragmática, que consiste en valorar algo por sus consecuencias. Su uso para sustentar una conclusión fáctica da lugar a la falacia *ad consequentiam*, puesto que las consecuencias buenas o malas de un hecho no son una razón para creerlo o descreerlo. No hay nada objetable, sin embargo, es recomendar la realización de una acción por sus consecuencias o en valorarla positivamente por sus efectos benéficos.

CUESTIONES CRÍTICAS

Lo que convierte a los esquemas argumentativos en una herramienta para la evaluación de argumentos son las cuestiones críticas que los acompañan. Esas cuestiones sirven para poner a prueba los argumentos que instancian el esquema correspondiente y decidir si su uso en una situación determinada es o no plausible.

Las cuestiones críticas sirven para preguntar por las condiciones o circunstancias que tienden a invalidar las inferencias que se ajustan a ese esquema. La inferencia propuesta por un argumento está justificada en la medida en que las respuestas a las cuestiones críticas indican que no se dan condiciones que la anulen o invaliden. En este sentido la fuerza probatoria de un esquema presuntivo está en parte en función de las respuestas a las cuestiones críticas. Si las repuestas indican que en un

caso dado no concurre ninguna circunstancia invalidante, entonces sencillamente no hay ninguna razón para rechazar la conclusión.

J.A. Blair propone una clasificación de las cuestiones críticas según la función que cumplan:

- (1) comprobar que las premisas son verdaderas o al menos aceptables,
- (2) comprobar que ese tipo de razonamiento es *prima facie* plausible,
- (3) comprobar si en el caso considerado la inferencia propuesta está justificada,
- (4) comprobar si hay razones independientes para rechazar la conclusión, y
- (5) comprobar si el argumento usado es apropiado en la situación dada.

Blair indica que las preguntas de los grupos segundo a cuarto articulan la evaluación lógica de los argumentos. La verdad de las premisas es una cuestión fáctica, y su aceptabilidad y las condiciones generales de uso del argumento son cuestiones procedimentales.

TABLA DE ESQUEMAS ARGUMENTATIVOS

TIPO	ESQUEMA	SUBTIPOS	CONCEPTO CLAVE
FÁCTICOS	1. Abductivos	Según tipo de explicación: causal, teleológica, funcional, etc.	Explicación
	2. Basados en la apariencia	Sensoriales, mnemónicos, introspectivos	Apariencia

	3. Basados en regularidades	Según tipo de regularidad: accidental, nómica, descriptiva, estricta, etc.	Regularidad
	4. De causa a efecto		Causa/efecto
	5. De la correlación a la causa		Correlación regular y constante
	6. Mereológicos	Parte al todo (generalización, por composición); todo a la parte (particularización, división).	Parte/todo
GENERALES	7. Ausencia de alternativas	Dilema, trilema, etc.	Alternativa
	8. Basados en la ignorancia		Ausencia de pruebas
	9. Basados en signos	Simbólicos, icónicos, indiciales	Signo
	10. Basados en la sospecha	Motivo, racionalización, parcialidad	Motivo vs. razón
	11. Clasificaciones verbales	Basados en definiciones (real, nominal, lexicográfica, estipulativa, descriptiva, explicativa, de condensación, etc.), basados en criterios.	Definición, criterio
	12. De oposición	Según el tipo de oposición: términos relativos, términos contrarios, afirmación–negación	Opuestos
	13. De reciprocidad	Entre los términos de una relación, entre relaciones	Reciprocidad
	14. Doxásticos	Según la cualificación de los opinantes: autoridad, pericia, testimonio, tradición, carácter, consenso, etc.	Opinión
	15. Escalares	<i>A fortiori</i> , paridad, <i>paulo minor</i>	<i>Topos</i> o escala no numérica
	16. Modelos	Modelos, relatos, simulaciones	Verosimilitud
	17. Paradigmáticos	Casos típicos, ejemplos a imitar	Ejemplo
	18. Por semejanza		Semejanza
	19. <i>Tu quoque</i>	Según el tipo de incoherencia: cognitiva o práctica.	Incoherencia

NORMATIVOS	20. Aretéticos	Aretéticos, caquéticos	Virtud y vicio
	21. Axiológicos		Valores
	22. Basados en el compromiso	Según el tipo de compromiso: juramento, promesa, propuesta, etc. Según cómo se haya adquirido: explícito, implícito.	Compromiso
	23. Basados en precedentes	Según la interpretación del precedente: establecer reglas, identificar reglas, tomar una decisión	Precedente
	24. Basados en reglas y normas	Según el tipo de norma invocada: directrices o normas determinativas ; normas constitutivas o regulativas; normas consuetudinarias o formales, etc.	Norma
	25. Consuetudinarios	Según la naturaleza de la costumbre: tradición, propensión, idiosincrasia, etc.	Costumbre
	26. De fines a medios		Fines y medios
	27. Pragmáticos		Consecuencias buenas o malas

PARA SEGUIR LEYENDO

- Marraud, Hubert (2013): ¿Es lógic@? Análisis y evaluación de argumentos. Madrid: Cátedra. Capítulo 5 y Apéndice 1.
- Marraud, Hubert (2014): "Nuevo compendio de esquemas argumentativos". <http://es.scribd.com/doc/116421098/Nuevo-compendio-de-esquemas-argumentativos>