

¿CÓMO RECONOCER UN TEXTO ARGUMENTATIVO?

¿QUÉ ES ARGUMENTAR?

"Una argumentación consiste en una o más razones que se ofrecen para fundamentar una afirmación con el objetivo de convencer a alguien de ella o al menos de justificar su aceptabilidad. Esto significa que una persona que argumenta no expresa simplemente lo que piensa sino que además lo respalda y busca a través de ello producir un efecto en el interlocutor."

Raquel Guinovart. "Cómo hacer cosas con razones"

"Lo que podemos decir en una primera instancia que la argumentación es la acción de dar argumentos. Pero ¿qué es un argumento? En un sentido amplio, un argumento es una afirmación asentada en una razón o motivo. Es decir, dar un argumento es justificar, fundamentar, por qué sostenemos lo que sostenemos, apoyar nuestras opiniones en razones."

Irving M. Copi. "Introducción a la lógica"

"No hay que confundir las causas o motivos de una acción con razones que podrían justificarla: sólo éstas son susceptibles de crítica interpersonal. Cuando Harry le pregunta a su padre por qué fuma, éste le contesta que porque le gusta. ¿Es ésta una buena razón? ¿Es una razón? Harry se siente molesto porque ve que su padre no quiere dar buenas razones a su conducta, razones que, a su vez, Harry pudiera discutir racionalmente <Le pregunté por qué fumaba y me dijo que porque le gustaba. Pero el hecho de que le guste sólo es la causa de que fume, y yo no quería conocer la causa; yo quería que me diera una buena razón para fumar. Debería haber tratado de probarme que el fumar es bueno. Seguro que si lo hubiera intentado, yo podría haberle probado que no lo es>."

Tomás Miranda. "El juego de la argumentación"

"«Dar un argumento» significa ofrecer un conjunto de razones o de pruebas en apoyo de una conclusión. Aquí, un argumento no es simplemente la afirmación de ciertas opiniones, ni se trata simplemente de una disputa. Los argumentos son intentos de apoyar ciertas opiniones con razones. En este sentido, los argumentos no son inútiles, son, en efecto, esenciales."

Anthony Weston. "Las claves de la argumentación"



¿CÓMO SE ARGUMENTA?

1. Distinga entre premisas y conclusión

El primer paso al construir un argumento es preguntar: ¿Qué estoy tratando de probar? ¿Cuál es mi conclusión? Recuerde que la conclusión es la afirmación en favor de la cual usted está dando razones. Las afirmaciones mediante las cuales usted ofrece sus razones son llamadas «premisas».

Considere esta broma de Winston Churchill: *Sea optimista. No resulta de mucha utilidad ser de otra manera.* Este es un argumento porque Churchill está dando una razón para ser optimista: su premisa es que «no resulta de mucha utilidad ser de otra manera».

Pero las conclusiones de algunos argumentos pueden no ser obvias hasta el momento en que se las señala. Sherlock Holmes tiene que explicar una de sus conclusiones clave en *La aventura de Silver Blaze: Un perro estaba encerrado en los establos, y, sin embargo, aunque alguien había estado allí y había sacado un caballo, no había ladrado. [...] Es obvio que el visitante era alguien a quien el perro conocía bien...*

Holmes tiene dos premisas. Una es explícita: el perro no ladró al visitante. La otra es un hecho general acerca de los perros que presume que conocemos: los perros ladran a los desconocidos. Estas dos premisas juntas implican que el visitante no era un desconocido. Cuando usted utilice argumentos, exponga con claridad.



2. Presente sus ideas en un orden natural

Usualmente, los argumentos cortos se escriben en uno o dos párrafos. Ponga primero la conclusión seguida de sus propias razones, o exponga primero sus premisas y extraiga la conclusión al final. En cualquier caso, exprese sus ideas en un orden tal que su línea de pensamiento se muestre de la forma más natural a sus lectores. Considere este argumento:

Los males del mundo se deben tanto a los defectos morales como a la falta de inteligencia. Pero la raza humana no ha descubierto hasta ahora ningún método para erradicar los defectos morales [...] La inteligencia, por el contrario, se perfecciona fácilmente mediante métodos que son conocidos por cualquier educador competente. Por lo tanto, hasta que algún método para enseñar la virtud haya sido descubierto, el progreso tendrá que buscarse a través del perfeccionamiento de la inteligencia antes que del de la moral. [Bertrand Russell, Ensayos escépticos]

En este pasaje, cada afirmación conduce naturalmente a la siguiente. Supóngase que Russell hubiera escrito, en cambio, algo similar a esto: *Los males del mundo se deben, por completo, tanto a los defectos morales como a la falta de inteligencia. Hasta que algún método para enseñar la virtud haya sido descubierto, el progreso tendrá que buscarse a través del perfeccionamiento de la inteligencia antes que del de la moral. La inteligencia se perfecciona fácilmente por métodos que son conocidos por cualquier educador competente. Pero la raza humana no ha descubierto hasta ahora ningún medio para erradicar los defectos morales.*

Ahora el argumento es mucho más difícil de entender: las premisas no están entrelazadas naturalmente, y usted tiene que leer el pasaje hasta dos veces para comprender cual es la conclusión. No cuente con que sus lectores sean tan pacientes. Intente reordenar varias veces su argumento con el objeto de encontrar el orden más natural.



3. Parta de premisas fiables

Aun si su argumento, desde la premisa a la conclusión, es válido, si sus premisas son débiles, su conclusión será débil: *Nadie en el mundo es realmente feliz en la actualidad. Por lo tanto, parece que los seres humanos no están hechos precisamente para alcanzar la felicidad. ¿Por qué deberíamos esperar lo que nunca podemos encontrar?*

La premisa de este argumento es la afirmación de que nadie en el mundo es realmente feliz en la actualidad. La misma necesita, al menos, alguna justificación, y es muy probable que no sea verdadera. Este argumento no puede mostrar, entonces, que los seres humanos no estamos hechos para alcanzar la felicidad.

A veces resulta fácil partir de premisas fiables. Puede tener a mano ejemplos bien conocidos, o autoridades que están de acuerdo. Otras veces es más difícil. Si usted no está seguro acerca de la fiabilidad de una premisa, puede que tenga que realizar alguna investigación, y/o dar algún argumento corto en favor de la premisa misma. Si encuentra que no puede argüir adecuadamente en favor de su(s) premisa(s), entonces, por supuesto, tiene que darse por vencido, y comenzar de otra manera.

4. Use un lenguaje específico

Escriba concretamente, evite los términos generales, vagos y abstractos. «Caminamos horas bajo el sol» es infinitamente mejor que «Fue un prolongado período de esfuerzo laborioso».

NO: *Para aquellos cuyos papeles involucraban principalmente la realización de servicios, la pauta principal parece haber sido una respuesta a las obligaciones invocadas por el líder que eran concomitantes al estatus de miembro en la comunidad societaria y a varias de sus unidades segmentales. La analogía moderna más próxima es el servicio militar realizado por un ciudadano normal, excepto que al líder de la burocracia egipcia no le hacia falta una emergencia especial para invocar obligaciones legítimas.* [Talcott Parsons, *Societies: Evolutionary and Comparative Perspectives*] SÍ: *En el antiguo Egipto, la gente común estaba sujeta a ser reclutada para el trabajo.*



5. Evite un lenguaje emotivo

No haga que su argumento parezca bueno caricaturizando a su oponente. Generalmente, las personas defienden una posición con razones serias y sinceras. Trate de entender sus opiniones aun cuando piense que están totalmente equivocadas. Una persona que se opone al uso de una nueva tecnología no está necesariamente en favor de «un retorno a las cavernas», por ejemplo, y una persona que defiende la reducción de los gastos militares no esta necesariamente en favor de «rendirse al enemigo». Si usted no puede imaginar como podría alguien sostener el punto de vista que usted está atacando, es porque todavía no lo ha entendido bien.

En general, evite el lenguaje cuya única función sea la de influir en las emociones de su lector u oyente, ya sea en favor o en contra de las opiniones que está discutiendo. Este es un ejemplo de lenguaje «emotivo»: *El sabotaje electoral jugó un papel importante en la guerra secreta en Brasil. La CIA invirtió unos 20 millones de dólares para financiar a los conservadores en la elección brasileña. [...] El dinero fue usado para comprar a los candidatos en ocho de las once elecciones a gobernador...* [«The Secret War in Brazil»]

Aquí, el término «guerra» es en sí mismo emotivo: no se discuten enredos militares. «Sabotaje» y «compra» son también inapropiados: la CIA sólo es acusada de dar dinero a los candidatos conservadores en la contienda electoral. [...] La frase debió ser: *La CIA trató de influir en la elección brasileña entregando dinero a los candidatos conservadores.*

El lenguaje emotivo predica sólo para el converso, pero una presentación cuidadosa de los hechos puede, por sí misma, convencer a una persona.

6. Use términos consistentes

Use un sólo conjunto de términos para cada idea. Si quiere argüir que las opiniones del senador Gunderson son liberales, entonces use la palabra «liberal» en sus premisas y no palabras como «de tendencia izquierdista». Los términos consistentes son importantes cuando su argumento depende de las conexiones entre las premisas.

NO: Si usted estudia otras culturas, entonces comprenderá que hay una diversidad de costumbres humanas. Si entiende la diversidad de las prácticas sociales, entonces cuestionará sus propias costumbres. Si le surgen dudas acerca de la manera en que tiene que actuar, entonces se volverá más tolerante. Por lo tanto, si amplía su conocimiento de antropología, entonces será más probable que acepte otras personas y prácticas sin criticarlas.

SI: Si usted estudia otras culturas, entonces comprenderá que hay una diversidad de costumbres humanas, y entonces cuestionará sus propias costumbres, y entonces se volverá más tolerante. Por lo tanto, si usted estudia otras culturas, entonces se volverá más tolerante.



En ambas versiones, cada una de las frases tiene la forma «Si X, entonces Y». Pero en la segunda versión, la «Y» de la primera premisa es exactamente la «X» de la segunda, la «Y» de la segunda es exactamente la «X» de la tercera, y así sucesivamente. Este es el motivo de por qué el segundo argumento es fácil de leer y entender: forma una especie de cadena. En la primera versión, la «Y» de la primera premisa sólo es aproximadamente la «X» de la segunda; la «Y» de la segunda sólo aproximadamente la «X» de la tercera, y así sucesivamente. [...] Como resultado de ello, la estrecha conexión entre las premisas, y entre estas y la conclusión, se pierde. El lector se queda sin saber qué pensar.

7. Use un único significado para cada término

La tentación opuesta es usar una sola palabra en más de un sentido. Esta es la falacia clásica de la «ambigüedad». *Las mujeres y los hombres son física y emocionalmente diferentes. Los sexos no son «iguales». Entonces, y por lo tanto, el derecho no debe pretender que lo seamos.*

Este argumento puede parecer plausible a primera vista, pero opera con dos sentidos diferentes de «igual». Es verdad que los sexos no son física y emocionalmente «iguales», en el sentido en el que «igual» significa, simplemente, «idéntico». «Igualdad» ante la ley, sin embargo, no significa «física y emocionalmente idénticos», sino más bien, «merecer los mismos derechos y oportunidades». Entonces, una vez reescrito el argumento con los dos sentidos diferentes de «igual» previamente aclarados, queda: *Las mujeres y los hombres no son física ni emocionalmente idénticos. Por lo tanto, las mujeres y los hombres no merecen los mismos derechos y oportunidades.*

Esta versión del argumento ya no utiliza de manera ambigua el término «igual», pero todavía no es un buen argumento, tan sólo es el mismo argumento original e insuficiente, pero con su insuficiencia al descubierto. Una vez eliminada la ambigüedad, aparece con claridad que la conclusión de ese argumento no se apoya en, ni está vinculada incluso a, la premisa. No se ofrece ninguna razón para mostrar que las diferencias físicas y emocionales deban tener algo que ver con los derechos y oportunidades.



Una buena manera de evitar la ambigüedad es definir cuidadosamente cualquier término clave que usted introduzca: luego, tenga cuidado de utilizarlo sólo como usted lo ha definido. También puede necesitar definir términos especiales o palabras técnicas.

Anthony Weston: "Las claves de la argumentación"

¿QUÉ TIPOS DE ARGUMENTACIÓN EXISTEN?

- **Argumento científico:** Es aquél que, apoyado en leyes, teorías e hipótesis científicas, apelan a demostrar que cierta proposición se encuentra verificada, o que al menos no es falsable.

"Todo cuerpo total o parcialmente sumergido en un fluido en reposo, recibe un empuje de abajo hacia arriba igual al peso del volumen del fluido que desaloja."

Arquímedes.



- **Argumento de hechos:** Es aquél en el que la veracidad de la conclusión descansa en casos demostrables.

"Sus construcciones, que sobrepasan por la altura relativa a las construcciones de los hombres; sus caminos pavimentados y galerías cubiertas; sus espaciosas salas y graneros; sus cosechas, devorando hojas y abonando trocitos de tierra con bolitas de fragmentos de hojas masticadas, haciendo crecer solamente una clase de hongos y exterminando todos los otros; sus métodos de cuidado de los huevos y de las larvas, con la construcción de nidos especiales y cercados para la cría de los pulgones; y, por último, su bravura, atrevimiento y elevado desarrollo mental; todo esto sugiere que las hormigas practican la ayuda mutua a cada paso de su vida activa y laboriosa."

Piotr Kropotkin, "El apoyo mutuo".

- **Argumento ético:** Es aquél que plantea la legitimidad (o ilegitimidad) de uno o más valores.

"El que busca las guaridas de las fieras y gusta mucho de capturar animales a lazo y rodear con perros los vastos bosques, abandona, para seguir sus huellas, ocupaciones preferibles; del mismo modo, el que persigue el placer pospone a él todas las cosas, y lo primero que descuida es su libertad, que sacrifica por el vientre; y no obtiene los placeres para sí mismo, sino que se vende a ellos."

Lucio Anneo Séneca, "Sobre la felicidad".

- **Argumento estético:** Es aquél que apela a la valoración de lo bello como fundamento de la conclusión.

"La belleza de la mujer se halla iluminada por una luz que nos lleva y convida a contemplar el alma que tal cuerpo habita, y si aquélla es tan bella como ésta, es imposible no amarla."

Sócrates.

- **Argumento hedonista:** Es aquél que apela al placer como justificación de la conclusión.

"Todos los hombres tienen naturalmente el deseo de saber. El placer que nos causan las percepciones de nuestros sentidos es una prueba de esta verdad. Nos agradan por sí mismas, independientemente de su utilidad, sobre todo las de la vista. En efecto, no sólo cuando tenemos intención de obrar, sino hasta cuando ningún objetivo práctico nos proponemos, preferimos, por así decirlo, el conocimiento visible a todos los demás conocimientos que nos dan los demás sentidos. Y la razón es que la vista, mejor que los otros sentidos, nos da a conocer los objetos, y nos descubre entre ellos gran número de diferencias."

Aristóteles, "Filosofía Primera".

- **Argumento de autoridad:** Es aquél que toma como premisa la opinión de quien es considerado un experto en la materia. El recurso a la autoridad es razonable cuando no es posible, o no es necesario, comprobar directamente la verdad de un enunciado.

"He descubierto, a partir de la hipótesis copernicana, la causa de muchos efectos naturales que son seguramente inexplicables mediante la hipótesis común."

Galileo Galilei, Carta a Johannes Kepler.

- **Argumento de causa:** Es aquél que establece una relación de necesidad entre un hecho y otro para fundamentar la veracidad de la conclusión.

"Vemos que hay cosas que no tienen conocimiento, como son los cuerpos naturales, y que obran por un fin. Esto se puede comprobar observando cómo siempre o a menudo obran igual para conseguir lo mejor. De donde se deduce que, para alcanzar su objetivo, no obran al azar, sino intencionadamente. Las cosas que no tienen conocimiento no tienden al fin sin ser dirigidas por alguien con conocimiento e inteligencia, como la flecha por el arquero. Por lo tanto, hay alguien inteligente por el que todas las cosas son dirigidas al fin. Le llamamos Dios."

Tomás de Aquino, "Suma teológica".

- **Argumento de efecto:** Es aquél que propone resolver un problema a través de un procedimiento que puede no ser el mejor en términos ideales, pero que representa un medio útil o único para lograr el objetivo perseguido.



"Pienso, y lo he repetido mil veces, que no resistir al mal activamente, es decir, de todos los modos posibles, es absurdo en teoría, porque está en contradicción con el fin de evitar y destruir el mal y es inmoral en la práctica porque reniega de la solidaridad humana y del consiguiente deber de defender a los débiles y a los oprimidos. Pienso que un régimen nacido de la violencia y que se sostiene con la violencia sólo puede ser abatido por una violencia correspondiente y proporcionada, y que por ello es una tontería o un engaño confiar en la legalidad que los opresores mismos forjan para su propia defensa. Pero pienso que para nosotros, que tenemos como fin la paz entre los hombres la justicia y la libertad de todos, la violencia es una dura necesidad que debe cesar, conseguida la liberación, donde cesa la necesidad de la defensa y de la seguridad, bajo pena de que se transforme en un delito contra la humanidad y lleve a nuevas opresiones y nuevas injusticias"

Enrico Malatesta, "La anarquía".

- **Argumento de rentabilidad:** Se trata de un argumento que propone resolver un problema con el menor costo, o sea, sacrificando lo menos posible.

"En cada época aquellos que seguían diferentes caminos se han mostrado intolerantes los unos con los otros, y han considerado como una cosa excelente el poder seguir cada uno su propia ruta, obligando a seguirla también a los demás. Sin embargo, a pesar de sus recíprocos esfuerzos, rara vez han tenido éxito permanente, y todos, cada uno a su vez, se han visto obligados a admitir el bien que aportaban los demás. La humanidad sale más gananciosa consintiendo a cada cual vivir a su manera que obligándole a vivir a la manera de los demás."

John Stuart Mill, "Sobre la libertad".

¿CÓMO SE REFUTA UN ARGUMENTO?

Principios rectores de la refutación

La réplica a los argumentos que no compartimos puede tener en cuenta los siguientes principios rectores:

- Demostrar las fallas no del argumento más débil de la posición contraria a la nuestra, sino del argumento más fuerte. Sólo así convenceremos a otros de que la posición contraria es indefendible.
- Tener presente que nunca es el caso de que el único problema de un argumento sea que la conclusión es falsa. Si así fuese, entonces una o más de sus premisas deben ser falsas o su razonamiento es defectuoso.

Tipos de refutación

Las objeciones a un argumento son básicamente de dos variedades:

1. Las que se dirigen contra las razones de la tesis, es decir, contra al menos una de las asunciones que se hacen en el argumento principal. Si deseamos convencer a nuestro opositor, entonces las asunciones de los argumentos que presentamos como objeción deben ser aceptadas por él.

Argumento a refutar: "Sólo debemos comprar productos nacionales, ya que gracias a ellos tienen trabajo muchos uruguayos y además son mejores que los importados"

Objeción a una de las premisas: "Los productos que vienen de Europa están sujetos a controles de calidad más exigentes que los que se hacen en nuestro país, por lo que no siempre los productos nacionales son mejores que los importados".

2. Las que se dirigen contra la propia tesis, reparando en las implicaciones polémicas de la misma. Las dos estrategias más comunes de refutación son:

- **Reducción al absurdo**: Mostrar que un argumento implica una incoherencia, un absurdo, un disparate.

Argumento a refutar: "El sufrimiento humano es más importante que el sufrimiento animal, ya que los humanos tenemos un tipo y grado de inteligencia que le falta al resto de los animales".

Reducción al absurdo: "El sufrimiento de los niños pequeños es menos importante que el sufrimiento de los adultos, ya que a los niños pequeños les falta el tipo y grado de inteligencia de los adultos".

- **Presentación de un contra-ejemplo**: Dar un ejemplo que demuestra que una proposición es falsa.

Argumento a refutar: "Sólo tenemos el deber de ayudar a las personas con las que disfrutamos de una relación especial y particular, porque con ellas compartimos gran parte de nuestra vida, involucrándonos afectivamente".

Presentación de un contra-ejemplo: "Si vemos a un niño pequeño desconocido que se ahoga en un estanque poco profundo, no tenemos el deber de ayudarlo, porque es un extraño con el que no disfrutamos de una relación especial y particular".

