

LAS CLAVES DE LA ARGUMENTACIÓN.

Anthony Weston.

¿Por qué argumentar?

Algunas personas piensan que argumentar es, simplemente, exponer sus prejuicios bajo una nueva forma. Por ello piensan que los argumentos son inútiles. Esto es algo común y sin embargo, falso.

"Dar un argumento" significa *ofrecer un conjunto de razones o de pruebas en apoyo de una conclusión*. Así, 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.

El argumento es esencial, en primer lugar, porque es una manera de tratar de informarse acerca de qué opiniones son mejores que otras. No todos los puntos de vista son iguales. Algunas conclusiones pueden apoyarse en buenas razones, otras tienen un sustento mucho más débil. Tenemos que dar argumentos a favor de las diferentes conclusiones y luego valorarlos para considerar cuán fuertes son realmente. En ese sentido, un argumento es un medio para *indagar*.

Argumentar es importante también por otra razón. Una vez que hemos llegado a una conclusión bien sustentada en razones, la explicamos y la defendemos mediante argumentos. Un buen argumento no es una mera reiteración de las conclusiones. En su lugar, ofrece razones y pruebas, de tal manera que otras personas puedan formarse sus propias opiniones por sí mismas.

Hay personas que pueden emitir opiniones pero son incapaces de dar razón de las mismas, de exponer cómo han llegado a esas conclusiones. Debemos usar argumentos para exponer nuestras opiniones. No es un error tener opiniones. El error es no tener nada más.

Reglas generales para componer un argumento corto.

Regla nº1: Distingue entre premisas y conclusión.
--

Al construir un argumento es preciso preguntar: ¿Qué estoy tratando de probar? ¿Cuál es mi conclusión? Recuerda que la conclusión es la afirmación *en favor* de la cual estás dando razones. Las afirmaciones mediante las cuales vas a ofrecer tus razones se llaman "premisas".

Considera esta broma de Winston Churchill: *Sea optimista. No resulta de mucha utilidad ser de otra manera.*

Éste es un argumento porque se está dando una razón para ser optimista: su premisa es que "no resulta de mucha utilidad ser de otra manera".

Cuando utilices argumentos como un medio de *indagación*, puedes comenzar, a veces, tan sólo con la conclusión que quieres defender. Antes que nada, exponla con claridad. A partir de ahí, pregúntate a ti mismo qué razones tienes para extraer esa conclusión.

- ¿Qué razones puedes aportar tú para probar que debemos ser optimistas?-

Regla nº 2: Presenta tus ideas en un orden natural.

Puedes exponer primero la conclusión seguida de sus propias razones, o exponer primero las premisas y extraer la conclusión al final. Sea cual sea el procedimiento que elijas, debes expresar tus ideas en un orden tal que su línea de pensamiento se entienda con facilidad. Considera este argumento de Bertrand Russell:

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.

En este argumento cada frase está precisamente en el lugar que le corresponde y la expresión "por lo tanto" indica claramente la conclusión. Supón ahora 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.

Compara ambos argumentos y señala sus diferencias.

Regla nº 3: Parte de premisas fiables.

Aun si tu argumento es válido, si sus premisas son débiles, tu conclusión será débil. Si encuentras que no puedes razonar adecuadamente en favor de tus premisas, entonces debes darte por vencido, y comenzar de otra manera.

Nadie en el mundo es realmente feliz en la actualidad. Por lo tanto, parece que los seres humanos no están hechos para alcanzar la felicidad. ¿Por qué deberíamos esperar lo que nunca podemos encontrar?

Pregúntate si la premisa: "Nadie en el" necesita alguna justificación, y si hay alguna, considera si es verdadera.

Regla nº 4: Usa un lenguaje concreto, específico, definitivo.

Evita los términos generales, vagos y abstractos.

Regla nº 5: Evita un lenguaje emotivo.

No hagas que tu argumento parezca bueno caricaturizando a tu oponente. Generalmente, las personas defienden una posición con razones serias y sinceras. Trata de entender sus opiniones aun cuando pienses que están equivocados. Una persona que se opone, por ejemplo, al uso de una tecnología no está necesariamente a favor de "un retorno a las cavernas" Evita el lenguaje cuya única función sea la de influir en las emociones de los otros, ya sea a favor o en contra de las opiniones que estás discutiendo.

Pon un ejemplo de lenguaje emotivo que busque el impacto sobre el convencimiento.

Regla nº 6: Usa términos consistentes.

Usa un solo conjunto de términos para cada idea. Los términos consistentes son especialmente importantes cuando tu 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.

SÍ.

Si usted estudia otras culturas, entonces comprenderá que hay una diversidad de costumbres humanas, Si comprende que hay una diversidad de costumbres humanas, entonces cuestionará sus propias costumbres. Si cuestiona sus propias costumbres, 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.

Vuelve atrás y relee y di por qué el segundo argumento es más fácil de leer y entender que el primero.

Regla nº 7: Usa un único significado para cada término.

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 de "idéntico". Pero "igual" ante la ley, no significa idénticos, sino más bien, "merecer los mismos derechos y oportunidades". Entonces, una vez reescrito queda:

Las mujeres y los hombres no son física y emocionalmente idénticos. Por lo tanto, las mujeres y los hombres no merecen los mismos derechos y oportunidades.

En el segundo argumento ya no se utiliza de modo ambiguo el término "igual", sigue sin ser un buen argumento, pero su insuficiencia queda al descubierto. 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 los términos claves que vas a utilizar, luego ten cuidado de utilizarlo sólo como lo has definido. Busca en los diccionarios si no estás seguro de los significados.

ARGUMENTOS MEDIANTE EJEMPLOS.

Regla nº 8: Usa más de un ejemplo.

Argumentos mediante ejemplos ofrecen uno o más ejemplos específicos en apoyo de una generalización. Un ejemplo simple puede ser usado, a veces, para una ilustración. Pero sólo un ejemplo no ofrece prácticamente ningún apoyo. Se necesita más de un ejemplo.

NO:

El derecho de las mujeres a votar fue ganado sólo después de una lucha.

Por lo tanto, todos los derechos de las mujeres son ganados sólo después de una lucha.

SÍ:

El derecho de las mujeres a votar fue ganado sólo después de una lucha.

El derecho de las mujeres a asistir a los colegios secundarios y a la universidad fue ganado sólo después de una lucha.

El derecho de la mujer a la igualdad de oportunidades en el trabajo está siendo ganado sólo con la lucha.

Por lo tanto, todos los derechos de las mujeres a votar son ganados sólo después de luchar.

Regla nº 9: El ejemplo tiene que ser representativo.

Cuando ponemos un ejemplo que apoye nuestra opinión no podemos confiar en el primer ejemplo que nos venga a la mente. El ejemplo tiene que ser representativo. Debes hacer algunas lecturas para informarte adecuadamente.

Si te dicen. “En mi barrio, todos apoyan a X para alcalde de la ciudad. Por lo tanto, es seguro que X ganará.

Este argumento es débil porque un barrio aislado rara vez representa el voto del conjunto de la población. Un barrio acomodado puede apoyar a un candidato que es impopular en los demás barrios. Un buen argumento acerca de que “es seguro que X ganará” requiere una muestra representativa del voto del conjunto de la población. No es fácil elaborar semejante muestra. Las encuestas de opinión pública, por ejemplo, elaboran sus muestras de una manera muy cuidadosa porque es posible que esté sesgada. Por ejemplo, un examen de las actitudes de los estudiantes no debe limitar la muestra a los estudiantes que, digamos, salen los jueves por la noche. Así que no aceptes los argumentos de cualquier persona si los ejemplos no son representativos.

Regla nº 10: La información de trasfondo es crucial.

A menudo, necesitamos una información de trasfondo para poder evaluar un conjunto de ejemplos:

El triángulo de las Bermudas, en la zona de las Bermudas, es famoso como lugar donde han desaparecido misteriosamente muchos barcos y aviones. Sólo en las últimas décadas ha habido varias docenas de desapariciones.

Si sólo han desaparecido varias docenas de entre -digamos- 20.000, entonces la proporción de desapariciones en el Triángulo de las Bermudas ¿te parece fiable? Sin embargo, muchas veces estamos influidos por las informaciones de unos pocos amigos, o por una o dos experiencias personales. Que nuestra prima haya tenido problemas con su coche marca X es suficiente para que nos abstengamos de comprar un coche de dicha marca, aun cuando el Informe de los Consumidores parece indicar que dicha marca es muy fiable. Damos más crédito a un ejemplo gráfico que a un cuidadoso sumario y a la comparación de miles de antecedentes de reparaciones. Evita caer en dicho error.

Regla nº 11: ¿Hay contraejemplos?

Para evitar las generalizaciones pregúntate si hay contraejemplos.

La guerra del Peloponeso fue causada por el deseo de Atenas de dominar Grecia.

Las guerras napoleónicas fueron causadas por el deseo de Napoleón de dominar Europa

Las dos guerras mundiales fueron causadas por el deseo de los fascistas de dominar Europa.

En general, entonces, las guerras son causadas por el deseo de dominación.

Pero ¿todas las guerras son causadas por el deseo de dominación territorial? ¿O quizás la generalización es demasiado amplia? En efecto, hay contraejemplos. Las revoluciones, mismo que las guerras civiles, tienen causas totalmente diferentes.

ARGUMENTOS POR ANALOGÍA.

Regla nº 12: El uso de un ejemplo debe ser similar.

Existe una excepción a la regla nº 8, los *argumentos por analogía*, en vez de multiplicar los ejemplos para apoyar una generalización, discurren de un caso o ejemplo específico a otro ejemplo, argumentado que, debido a que los dos ejemplos son semejantes en muchos aspectos,. Son también semejantes en otro aspecto más específico.

El presidente de USA Gerge Bush afirmó una vez que el papel del vicepresidente es apoyar las políticas del presidente, esté o no de acuerdo con ellas, porque "Usted no puede bloquear a su propio entrenador (de fútbol)".

Aquí se está sugiriendo que formar parte de un gobierno es como formar parte de un equipo de fútbol. Cuando uno forma parte de un equipo de fútbol, se compromete a atenerse a las decisiones de su entrenador, ya que el éxito de su equipo depende de que se le obedezca. De un modo similar, Bush sugiere que formar parte del Gobierno obliga a atenerse a las decisiones su presidente.

¿Cómo evaluamos los argumentos por analogía? La primera premisa formula una afirmación como ejemplo, es preciso comprobar si es verdadero (Regla nº 3). ¿es verdad que cuando se forma parte de un equipo se compromete una a atenerse a las decisiones del entrenador? Más o menos. La segunda premisa afirma que el ejemplo de la primera premisa es *similar* al ejemplo acerca del cual el argumento extrae una conclusión. Evaluar esto es más difícil.

Regla nº 13: La analogía requiere un ejemplo similar de una manera relevante.

Aunque no requieren que el ejemplo usado como una analogía sea absolutamente igual al ejemplo de la conclusión. Una Administración pública no es absolutamente igual a un equipo de fútbol, si presenta diferencias relevante que hacen conflictiva la comparación, dado que el juego del fútbol todo depende de pensar y actuar con rapidez, mientras que las decisiones de la Administración deben ser tomadas con cuidado y reflexivamente. Esta diferencia es importante porque el desacuerdo con el Presidente puede ser necesario.

Un famoso argumento usa una analogía para tratar de establecer la existencia de un Creador del mundo.

*Las casaS hermosas y bien construidas deben tener "creadores": diseñadores y constructores inteligentes. El mundo es similar a una casa hermosa y bien construida.
- Por lo tanto, el mundo también debe tener un "creador", un Diseñador y Constructor inteligente, Dios.*

Que el mundo, realmente, sea similar de una manera *relevante* a una casa no está nada claro. Una casa es parte de un conjunto mayor, el mundo; mientras que el mundo mismo (el universo) es el mayor de los conjuntos. Así no es similar de un modo relevante. Las casas, implican "creadores" más allá de ellas mismas; pero, según lo que sabemos, el universo como un conjunto puede contener sus causas dentro de sí mismo. Esta analogía, como ya señaló David Hume, constituye un argumento débil.

ARGUMENTOS DE AUTORIDAD

A menudo tenemos que confiar en otros para informarnos y para que nos digan lo que no podemos saber por nosotros mismos. Así que nos vemos obligados a argumentar de la siguiente forma:

X (alguna persona u organización que debe saberlo) dice que Y.
Por tanto, Y es verdad.

Regla nº 14: Las fuentes deben ser citadas.

Sin embargo, confiar en otros resulta, en ocasiones, un asunto arriesgado. Los productos de consumo no siempre son probados adecuadamente; las fuentes históricas tienen sus prejuicios como también pueden tenerlos las organizaciones de derechos humanos. De ahí que es conveniente citar el origen para mostrar la fiabilidad de la premisa (Regla nº 3) y permitir que el otro pueda encontrar la información por sí mismo.

NO:

*Organizaciones de derechos humanos dicen que algunos presos son maltratados en México.
Por lo tanto, algunos presos son maltratados en México.*

*Sí: Amnistía Internacional informa, en el número de Amnesty International Newsletter (vol. 15, nº 1, p.6) de enero de 2000, que algunos presos son maltratados en México.
Por lo tanto, algunos presos son maltratados en México.*

Regla nº 15: Las fuentes deben estar bien informadas.

Asegúrate de que la fuente de autoridad es competente para respaldar tu afirmación. Por ejemplo: Einstein fue un pacifista: por lo tanto, el pacifismo debe tener razón. Piensa que el genio de Einstein en la física no le convierte en un genio en filosofía política.

Regla nº16: ¿Son imparciales las fuentes?

Desconfía de las personas u organizaciones que tienen mucho que perder en una discusión ya que pueden no ser parciales. No confíes en el fabricante de un producto para tener la mejor información acerca de ese producto, no confíes en los grupos de interés, cualquiera que sea su opinión, sobre un cuestión pública de la mayor importancia para tener una información precisa, etc.

NO:

*Epson afirma que su impresora de matrices de puntos FX80 imprime a un promedio de 160 caracteres por segundo.
Por lo tanto, la impresora de matrices de puntos Epson FX80 efectivamente imprime alrededor de 160 caracteres por segundo.*

Sí:

Consumer Reports probó la impresora de matrices de puntos Epson FX80 y encontró que imprime a un promedio de 160 caracteres por segundo. Por lo tanto, la impresora de matrices de puntos Epson FX80 efectivamente imprime alrededor de 160 caracteres por segundo.

Regla nº 17: Comprueba las fuentes.

Cuando no existe acuerdo entre los expertos, no puedes confiar en ninguno de ellos. Antes de citar a alguna persona u organización como a una autoridad, deberías comprobar que otras personas y organizaciones igualmente cualificadas e imparciales están de acuerdo. Uno de los fundamentos de los informes de Amnistía Internacional, por ejemplo, es que usualmente resultan corroborados por los informes de otras organizaciones de derechos humanos. Desde luego, a menudo sus informes entran en *conflicto* con los informes gubernamentales, pero los gobiernos rara vez son imparciales

Regla nº 18: Los ataques personales no descalifican las fuentes.

Las supuestas autoridades pueden ser descalificadas si no están bien informadas, no son imparciales, o en su mayor parte no están de acuerdo. Otros tipos de ataques a las autoridades no son legítimos. Considera los ataques ilegítimos que en su tiempo se escribieron contra el economista Ricardo, se trata de la falacia *ad hominem* que veremos más adelante:

La teoría de Ricardo es espuria a los ojos de los marxistas porque era un burgués. Los racistas alemanes condenan la misma teoría porque Ricardo era judío, y los nacionalistas alemanes porque era un inglés... Algunos profesores alemanes formularon conjuntamente estos tres argumentos contra la validez de las enseñanzas de Ricardo.

ARGUMENTOS ACERCA DE LAS CAUSAS.

A veces tratamos de explicar por qué sucede alguna cosa argumentando acerca de sus causas. Supón, por ejemplo, que te preguntas por qué algunos de tus amigos tiene una mentalidad más abierta que otros. Hablas con ellos y descubres que la mayoría que tienen una mentalidad abierta también son personas cultas *están al tanto de las noticias, leen literatura, etc.*, mientras que la mayoría de aquellos que no tienen una mentalidad abierta no lo son. Es decir, descubres que hay una correlación entre ser culto y tener una mentalidad abierta.

Tanto en las Ciencias Sociales como en las Ciencias Médicas los argumentos que van de la correlación entre estados de cosas a las causas son muy utilizados. Nuestros propios argumentos acerca de las causas contienen ejemplos seleccionados de nuestra propia experiencia o conocimiento, pero hay que actuar con precaución ante el peligro de pasar sin más de la correlación entre estado de cosas a las causas.

Regla nº 19: ¿Explica el argumento cómo la causa conduce al efecto?

Cuando pensamos que A causa B, pensamos que no sólo están correlacionados, sino que también "tiene sentido" que A cause B. Los buenos argumentos no apelan únicamente a la correlación de A y B, también explican *por qué* "tiene sentido" para A causar B.

NO:

La mayoría de mis amigos que tienen una mentalidad abierta son cultos. La mayoría de mis amigos que tienen una mentalidad menos abierta no lo son. Leer, entonces, parece conducir a tener una mentalidad abierta.

SÍ:

La mayoría de mis amigos que tienen una mentalidad abierta son cultos. La mayoría de mis amigos que tienen una mentalidad menos abierta no lo son. Parece probable que cuanto más se lee, más se encontrará uno con nuevas ideas estimulantes, ideas que le harán tener menos confianza en las suyas. Leer también te saca de tu mundo diario y te muestra cuán diferentes y variados estilos de vida puede haber. Leer entonces, parece conducir a tener una mentalidad abierta.

Regla nº 20: ¿Propone la conclusión la causa más probable?

La mayoría de los sucesos tienen muchas causas posibles. Encontrar alguna causa posible no es suficiente para razonar un argumento. Debes dar un paso más y mostrar que ésa es la causa más *probable*. Siempre es posible que el Triángulo de las Bermudas esté realmente habitado por seres sobrenaturales pero no es probable.

¿Cómo sabemos cuáles son las explicaciones más probables? Una regla de oro es preferir las explicaciones que son compatibles con nuestras creencias mejor fundadas. Las ciencias están bien fundadas así que son mejores que una explicación natural.

Regla nº 21: Hechos correlacionados pueden tener una causa común.

Otra consideración a tener en cuenta es que puede algunas correlaciones no son relaciones entre causa y efecto, sino que representan dos efectos de alguna otra causa

Por ejemplo.

La televisión está arruinando nuestra moral. Los programas de muestran violencia, crueldad y perversión, y el resultado. Basta mirar a nuestro alrededor.

Aquí se sugiere que la “inmoralidad” en la televisión causa la “inmoralidad” en la vida real. Sin embargo, al menos es probable que ambas inmoralidades, la televisiva y la de la vida real, sean verdaderamente causadas por causas comunes más básicas, tales como la ruptura del sistema de valores tradicionales, la ausencia de una cultura del ocio, etc.

Regla nº 22: Dos hechos correlacionados pueden causar el otro.

Del mismo modo, es posible que de dos hechos correlacionados, cualquiera pueda ser la causa del otro. Los niños realizan a menudo este tipo de correlación, considerar, por ejemplo, que la causa de los incendios son los bomberos, dado que en todos los incendios que han visto hay bomberos. Es una asociación natural. Sólo después aprenden que los incendios “causan” a los bomberos, y no al revés.

La correlación no establece, entonces, la dirección de la causalidad. Si A correlaciona con B, puede ser que A causa B, pero también puede ser que B cause A. La misma correlación que sugiere que la televisión está arruinando nuestra moral, por ejemplo, podría sugerir también que nuestra moral está arruinando la televisión. Así, en general, debes buscar otro tipo de información explicativa.

Regla nº 23: Las causas pueden ser complejas.

Rara vez encontramos la única causa por lo que no debemos exagerar la conclusión. Por ejemplo, a veces se argumenta que los pasos de peatones que atraviesan las calles son más peligrosos que las calles sin señalizar, ya que el cruce para peatones se correlaciona aparentemente con un mayor -y no un menor- número de accidentes. A menudo, la conclusión que se sugiere es que los mismos pasos causan los accidentes, tal vez creando en los usuarios "un falso sentido de seguridad". Pero quizás podríamos darle la vuelta al argumento y considerar que la relación causal vaya en otra dirección (regla nº 22). Quizás, por decirlo así, los accidentes causan los cruces de peatones. Su aparición, después de todo, no es arbitraria. Por otra parte, una vez que se instalan es probable que más personas lo utilicen. Así que el número de personas involucradas en los accidentes sea mayor en lugar de disminuir. En todo el tema es obviamente complejo.

ARGUMENTOS DEDUCTIVOS.

Todos los argumentos que hemos considerado hasta ahora son inciertos de una u otra manera. Los argumentos deductivos correctamente formulados son aquellos en los cuales la verdad de sus premisas garantiza la verdad de sus conclusiones.

*Si en el ajedrez no hay factores aleatorios, entonces el ajedrez es un juego de pura destreza.
En el ajedrez no hay factores aleatorios.
Por lo tanto, el ajedrez es un juego de pura destreza.*

Si estas dos premisas son verdaderas, también lo será la conclusión. En la vida real es preciso sopesar la verdad de las premisas, pero cuando es posible encontrar premisas fuertes, los argumentos deductivos son muy útiles. Aun cuando las premisas sean inciertas, las formas deductivas ofrecen una manera efectiva de organizar un argumento, especialmente si se trata de una disertación.

Regla nº 24: *Modus ponens*

Los argumentos deductivos correctamente formulados se llaman argumentos válidos. Si se usan las letras p y q para representar enunciados, la forma deductiva válida más simple es:

Si p entonces q .
 p .
Por lo tanto, q .

Se denomina *modus ponens* ("el modo de poner": puesto p , se consigue q). A menudo, un argumento de esta forma es tan obvio que se abrevia:

Dado que los optimistas tienen más posibilidad de éxito que los pesimistas, tú deberías ser optimista.

Pero podría escribirse así:

*Si los optimistas tienen más posibilidad de éxito que los pesimistas, entonces tú deberías ser un optimista.
Los optimistas efectivamente tienen más posibilidades de éxito que los pesimistas.
Por lo tanto, tú deberías ser optimista.*

Pero en otras ocasiones hay que escribirlo sin abreviar, porque para desarrollar este argumento debes explicar y defender ambas premisas, y ellas necesitan argumentos diferentes.

*Si hay millones de planetas habitables en nuestra galaxia, entonces parece probable que la vida se haya desarrollado en más planetas que en éste.
Hay millones de planetas habitables en nuestra galaxia.
Por lo tanto, parece probable que la vida se haya desarrollado en más planetas que en éste.*

Regla nº 25: *Modus tollens*

Una segunda forma válida es el *modus tollens* ("el modo de quitar": quite q , quite p):

Si p entonces q
No- q .
Por lo tanto, no- p .

Tomemos un argumento de Sherlock Holmes: Un perro fue encerrado en los establos y, sin embargo, aunque alguien había estado allí y había sacado un caballo, él no había ladrado (...). Es obvio que el visitante era alguien a quien conocía bien....

Dicho argumento es *modus tollens*:

*Si el perro no hubiera conocido bien al visitante, entonces hubiera ladrado.
El perro no ladró.
Por lo tanto, el perro conocía bien al visitante.*

Regla nº 26: Silogismo hipotético.

El silogismo hipotético es válido para cualquier número de premisas en la medida en que cada premisa tenga la forma "Si p entonces q ", y la q de una premisa se transforma en la p de la siguiente. Este silogismo ofrece un buen modelo para explicar las conexiones entre causa y efecto (regla nº 18). La conclusión vincula una causa con un efecto, mientras que las premisas explican los pasos intermedios.

Si p entonces q .
Si q entonces r .
Por lo tanto, si p entonces r .

Por ejemplo:

*Si estudias otras culturas, comprenderás que existe una diversidad de costumbres humanas.
Si comprendes que existe una diversidad de costumbres humanas, entonces pones en duda tus propias costumbres.
Si estudias otras culturas, entonces pones en duda tus propias costumbres.*

Regla nº 27: Silogismo disyuntivo.

Una cuarta forma válida es el "silogismo disyuntivo":

P o q .
No- p .
Por lo tanto, q .

Examinemos, por ejemplo, el argumento de Bertrand Russell:

Esperamos el progreso moral mediante el perfeccionamiento de la moral, o lo esperamos mediante el perfeccionamiento de la inteligencia.

No podemos esperar el progreso mediante el perfeccionamiento de la moral.

Por lo tanto, debemos esperar el progreso moral mediante el perfeccionamiento de la inteligencia.

Regla nº 28: Dilema.

Una quinta forma válida es el "dilema".

P o q .
Si p entonces r .
Si q entonces s .
Por lo tanto, r o s .

Examinemos un ejemplo de Edmund Burke:

Hay un dilema al que cualquier oposición a una injusticia triunfante, en la naturaleza de las cosas está sujeta. Si usted no hace nada, será considerado un cómplice de las medidas a las que su silencio asiente. Si

usted resiste, será acusado de provocar al irritable poder a cometer nuevos excesos. La conducta de la parte perdedora nunca aparece como correcta...

El dilema está que sea cual sea tu conducta, te resistas o no a una injusticia, bien porque eres considerado cómplice o acusado de causar nuevas provocaciones, tu conducta siempre parece equivocada.

Regla nº 29: *Reductio ad absurdum*.

Los argumentos mediante *reductio*, establecen sus conclusiones mostrando que la negación de la conclusión conduce al absurdo. No se puede hacer otra cosa, sugiere el argumento, salvo aceptar la conclusión.

Recordemos el argumento para la existencia de un Creador que expusimos en la regla nº 12, citado de David Hume. Las casas tienen creadores, dice el argumento, y el mundo es similar a una casa: también es ordenado y hermoso. Entonces, sugiere la analogía, también el mundo debe tener un Creador.

Formulado bajo la forma de una *reductio*, tenemos:

- Para probar:* El mundo no tiene un Creador de la manera en que las casas lo tienen.
- Se asume:* El mundo sí tiene un Creador de la manera que las casas lo tienen.
- De la asunción se sigue que:* Dios es imperfecto (porque el mundo es imperfecto).
- Pero:* Dios no puede ser imperfecto.
- Por lo tanto:* El mundo no tiene un creador de la manera en que las casas lo tienen.

RECURSOS DE LA ARGUMENTACIÓN

Términos aseguradores

- Recientes estudios científicos han demostrado...
- Fuentes bien informadas han asegurado que.....
- Es de sentido común que.....
- Todo el mundo está de acuerdo en que.....
- Es evidente que.....

Términos protectores

- Probablemente.....
- Algunos x son
- La mayoría de los x son
- Quizá sea cierto que.....

Términos sesgados

Restan objetividad a la argumentación y es aconsejable evitarlos siempre que podamos, dado que muchas palabras están cargadas de connotaciones positivas o negativas en donde se manifiestan nuestros prejuicios y estereotipos de carácter racista, político, religioso o sexista: "negrito", *izquierdoso*", "feminista".....

Definiciones persuasivas.

Consiste en dar una definición especial para el término, objeto del diálogo, al que se le puede asociar con algo positivo o negativo. En ninguno de los siguientes casos se da una verdadera definición, sino una valoración disfrazada de definición:

- "Los ordenadores son fieles amigos al servicio de sus dueños..."
- "Los ordenadores son tiranos que envían al paro a miles de personas..."