

CAPÍTULO 13

HERRAMIENTAS PARA LA EVALUACIÓN DE ARGUMENTOS

Federico E. López

Introducción

Como quedó de manifiesto en el capítulo anterior, la evaluación de argumentos supone una serie de pasos previos cuyo resultado es la reconstrucción y la diagramación del argumento a ser evaluado. De acuerdo con el método de Scriven allí presentado, una vez que hemos identificado las premisas y la conclusión, reconstruido el argumento y formulado las premisas implícitas, estamos en condiciones de preguntarnos si el proponente de tal argumento ha logrado fundamentar satisfactoriamente la conclusión. En otros términos, podemos emprender la tarea específica de evaluación de argumentos indicada por Scriven en los pasos 5, 6 y 7. Para llevar a cabo tal tarea, resulta de utilidad contar con algún tipo de herramienta que nos permita distinguir entre buenos y malos argumentos, de modo que, en este capítulo, presentaremos algunas de tales herramientas.

Los enfoques sobre la evaluación de argumentos suelen adoptar estrategias diferentes. Una primera estrategia, que siguiendo a Marraud (2007) llamaremos *negativa*, consiste en el intento de identificar y clasificar las distintas maneras en que un argumento puede fallar en su pretensión de fundamentación. Los autores que adoptan esta estrategia suelen ofrecer clasificaciones, inventarios y explicaciones de ciertos tipos comunes de argumentos fallidos, esto es, de *falacias*. Cabe destacar que el hecho de que no identifiquemos en un argumento la presencia de una falacia no implica que el argumento haya fundamentado exitosamente su conclusión. Sin embargo, puesto que una falacia es una forma típica en que un argumento puede resultar fallido, su estudio nos permite estar precavido frente a tales errores comunes para no cometerlos ni ser persuadidos por ellos.

Una segunda estrategia, que llamaremos *positiva*, consiste en tratar de identificar ciertos patrones o criterios que un argumento debe satisfacer para ser considerado un buen argumento. Presentaremos en este capítulo una perspectiva de lógica informal que adopta tal estrategia, proponiendo una visión *pluralista* acerca de la evaluación de argumentos, es decir, una perspectiva según la cual no hay un único criterio para la evaluación de argumentos, sino que hay diferentes criterios cuya aplicación a un argumento dado depende del tipo de argumento de que se trate. Así, siguiendo a la filósofa canadiense Trudy Govier (2010), expondremos lo que se conoce como modelo ARS para la evaluación de argumentos especificando las variaciones que tal modelo supone de acuerdo con el tipo de argumento de que se trate.

Estas dos estrategias, lejos de ser excluyentes, han tendido a confluír. En efecto, la identificación de los criterios que un argumento debe satisfacer para ser un buen argumento permite explicar, como lo hace Govier, por qué son incorrectas ciertas formas de argumentación tradicionalmente reconocidas como falacias. Asimismo, por ejemplo en el modelo pragmatialéctico, propuesto entre otros por Frans van Eemeren, Rob Grootendorst y Francisca Snoeck Henkemans, las falacias son vistas como violaciones a ciertas reglas que una discusión crítica debe cumplir. En este capítulo mencionaremos, aunque no las estudiemos en detalle, algunas concepciones sobre las falacias.

La evaluación de argumentos: análisis material, formal y dialéctico

La evaluación de argumentos involucra tres aspectos interrelacionados pero, al menos, analíticamente distinguibles. Asumiendo que un argumento es el intento de fundamentar la verdad o la aceptabilidad de su conclusión, podemos preguntar por el tipo de razones que pueden llevar a que tal intento resulte fallido. Así por ejemplo, el siguiente argumento no logra fundamentar la verdad o aceptabilidad de la conclusión puesto que parte de una premisa que es manifiestamente falsa:

- (1) Los hombres blancos son más inteligentes y capaces que las mujeres y que los otros hombres,
- (2) por lo tanto, es correcto que los hombres blancos ocupen los puestos más altos en una institución (una empresa, el Estado, etc.).

De este modo, un argumento puede resultar fallido porque sus premisas resultan falsas o inaceptables, y no constituyen, por tanto, fundamentos adecuados para su conclusión. A este aspecto de la evaluación de los argumentos, que implica determinar la verdad o aceptabilidad de las premisas lo llamaremos *análisis material*.

Ahora bien, un argumento puede tener premisas aceptables y aún así resultar fallido, esta vez por otro tipo de razones. Por ejemplo, analicemos el siguiente argumento contra la pretensión de que los animales tienen derechos:

- (1) Los animales no-humanos no pueden asumir deberes y obligaciones respecto de otros animales (por ejemplo, los que depredan),
- (2) Por lo tanto, no tiene sentido que los animales no-humanos tengan derechos.

Si bien la premisa acerca de la incapacidad de los animales no-humanos para asumir deberes y obligaciones resulta aceptable, ello no parece constituir una razón para negar que tengan derechos. En efecto, hay otros seres, como los niños muy pequeños e incluso algunas personas con discapacidades mentales severas, que no pueden asumir deberes y obligaciones y ello no implica que carezcan de derechos. Nos encontramos, en este argumento, con un problema que afecta a la relación misma entre las premisas y la conclusión: se cuestiona que las premisas ofrecidas, aun siendo aceptables, puedan servir como fundamento de la conclusión, esto es, se evalúa el alcance de las premisas en tanto que pretendidos fundamentos de la conclusión. Así, la evaluación de un argumento supone también un *análisis formal o de la inferencia*. Este análisis no se refiere exclusivamente a lo que en lógica formal suele llamarse *forma lógica* de un argumento, sino más bien a la forma en que se relacionan premisas y conclusión, o a lo que, con Johnson (2000), podemos llamar el *núcleo ilativo* de los razonamientos.

Además de suponer un análisis material y un análisis formal o de la inferencia, la evaluación de argumentos supone un *análisis contextual o dialéctico*. Un razonamiento puede resultar fallido, aun siendo aceptables sus premisas y adecuado el nexo entre ellas y la conclusión, pero esta vez por cuestiones contextuales o dialécticas. En efecto, la argumentación, en tanto que actividad verbal y social, supone un determinado contexto en el que quien argumenta pretende fundamentar una afirmación frente a otros o frente a sí mismo. En otros términos, la argumentación forma parte de un determinado contexto de diálogo y supone, como sostiene Johnson (2000), no sólo un núcleo ilativo, sino también un *nivel dialéctico*. Una falla típica en este nivel sería, por ejemplo, pretender fundamentar un punto de vista muy controversial o novedoso sin dar cuenta de argumentos y posiciones bien conocidas y establecidas, pero diferentes o contrarias a la que se defiende. Veamos el siguiente ejemplo:

- (1) Una buena democracia supone ciudadanos con una buena educación.
- (2) En las sociedades de masas la educación es de baja calidad.
- (3) Por lo tanto, la democracia no es un buen sistema de gobierno para las sociedades de masas.

Asumiendo que estas premisas son aceptables e incluso que son una buena razón para pensar que la democracia acaso no sea un sistema perfecto de organización política, el argumento desconoce, tal como fue propuesto, las grandes dificultades que implica fundamentar modelos políticos no democráticos y toda una serie de argumentos de especialistas pero también de sentido común que sostienen que el sistema democrático es el más recomendable para las sociedades actuales. En otros términos, el argumentador falla en su pretensión de fundamentar la conclusión porque no tiene en cuenta otros argumentos bien conocidos y comúnmente aceptados que sostienen conclusiones diferentes o contrarias a la suya.

Es importante destacar que estos tres momentos de la evaluación de argumentos, próximos a los pasos 5 y 6 del método de Scriven, resultan en la práctica interrelacionados de manera tal que, muchas veces, al realizar un

análisis de uno de ellos resulta inevitable o imprescindible considerar algún otro. Así, por ejemplo, y como señalan reiteradamente Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca (2006), un argumento puede resultar fallido por cuanto se basa en premisas que, aunque generalmente aceptables, resultan inaceptables para el auditorio concreto frente al cual se pretende fundamentar la conclusión. No obstante ello, es importante tener presente, tanto en el momento de evaluar argumentos cuanto en el de construirlos, que un argumento para lograr *fundamentar frente a al quien* una determinada afirmación debe ser adecuado en estos tres sentidos.

A continuación presentaremos una propuesta de lógica informal para la evaluación de argumentos que, aunque incorpora herramientas para su evaluación material, formal y dialéctica, está más bien centrada en las dos primeras.

El modelo ARS

Uno de los puntos de partida de la lógica informal es el rechazo del deductivismo y el formalismo de la lógica formal deductiva entendida como teoría de los argumentos. En el contexto de las discusiones sobre la evaluación, tal rechazo se cristaliza en la crítica a la idea de *corrección* (*soundness*) como criterio de distinción entre buenos y malos argumentos. Tal como suele usarse técnicamente el término, un argumento es *correcto* si y sólo si es deductivamente válido (es decir, es imposible que sus premisas sean verdaderas y su conclusión falsa) y tiene premisas verdaderas. Se trata, ciertamente, de un punto de vista *deductivista* puesto que implica que sólo los argumentos deductivamente válidos pueden ser buenos argumentos. Govier, así como también otros representantes del movimiento de la lógica informal, han rechazado este enfoque y han propuesto un modelo diferente y *pluralista* para la evaluación de argumentos. Dicho modelo involucra consideraciones en dos niveles. Por un lado establece, en un nivel muy general, tres requisitos que los argumentos deben satisfacer para ser buenos argumentos. Por otro lado,

analiza la forma específica que dichos requisitos adquieren en función del tipo de argumento específico que pretendemos evaluar.

Así, en un nivel general, los argumentos deben satisfacer tres requisitos para ser buenos argumentos, esto es, argumentos sólidos (*cogent*). Un argumento es sólido si:

- (A) sus premisas son racionalmente *aceptables*,
- (R) sus premisas son *relevantes* respecto de la conclusión, y
- (S) sus premisas ofrecen fundamentos *suficientes* para la conclusión.

Como resulta evidente, el modelo debe su nombre (ARS) a las iniciales de las condiciones para la solidez de los argumentos, (aceptabilidad, relevancia y suficiencia)¹ que serán explicadas a continuación.

Aceptabilidad de las premisas

Como se mencionó, un argumento es el intento de fundamentar una afirmación partiendo de otra u otras. Ello significa que quien argumenta pretende que quienes acepten las premisas que propone aceptarán también la conclusión. Para que ello ocurra es necesario que las premisas resulten aceptables. De este modo, al evaluar un argumento, resulta necesario que quien realiza la evaluación se pregunte si las premisas del argumento son aceptables, esto es, que realice un *análisis material* del argumento. Por supuesto una premisa es un enunciado como cualquier otro y su aceptabilidad depende de múltiples factores. Sin embargo, es posible explicitar algunas sugerencias para identificar en qué casos una premisa es aceptable y en cuáles otros es inaceptable.

En primer lugar, cabe señalar, como condiciones generales, que los enunciados que sirven de premisas no pueden ser vagos o ambiguos, y tampoco pueden producir o implicar una contradicción. Si un enunciado es vago o ambiguo de modo que no resulta posible determinar si es aceptable o no, entonces no puede funcionar como premisa en un razonamiento sólido. Por otro lado, si las premisas son incompatibles entre sí o generan alguna

contradicción, ello es señal de que no pueden ser todas verdaderas y por tanto tales premisas, tomadas en conjunto, no pueden servir como premisas de un argumento sólido. Otra condición que una premisa debe cumplir es la siguiente: no puede resultar aceptable sólo para quien acepte ya la conclusión. Veamos el siguiente ejemplo propuesto por Govier:

- (1) La Biblia es la palabra de Dios,
- (2) Por lo tanto, Dios existe.

En este ejemplo, la premisa supone ya la existencia de Dios, y por tanto sólo es aceptable para quienes acepten ya la conclusión. De este modo, tal razonamiento no logra fundamentar su conclusión, sino que más bien asume o supone su verdad. Se trata de un argumento *circular* o, para usar la expresión latina con que se conoce a este tipo de argumentos, de un caso de *petitio principii*. Ahora bien, el cumplimiento de estas condiciones no asegura que las premisas sean aceptables. Una premisa, por ejemplo, puede ser falsa y no ser ambigua ni suponer la conclusión ni implicar una contradicción. Veremos a continuación ciertas circunstancias en las que un enunciado resulta racionalmente aceptable y puede servir, en consecuencia, como premisa de un argumento sólido.

En primer lugar, una premisa es aceptable si ha sido adecuadamente fundamentada o defendida por medio de otro argumento, esto es, cuando es la conclusión de un argumento sólido. Ese otro argumento puede haber sido propuesto por el argumentador en el contexto de la misma argumentación, en cuyo caso nos encontramos con un *sub-argumento*. Si el sub-argumento mediante el cual se defiende la premisa resulta sólido, entonces, la premisa es aceptable. Asimismo, la premisa puede haber sido defendida mediante un argumento por el autor del argumento principal en algún otro lugar, o por alguien más. En tales casos, si el argumento es sólido, la premisa es también aceptable. Es importante que quien argumenta señale quién ha defendido el enunciado que usa como premisa y en qué lugar, de modo que quien evalúa su argumento pueda revisar si tal defensa resulta sólida.

Ahora bien, hay ciertos casos en que una premisa resulta aceptable aún cuando no ha sido defendida mediante otro argumento.² Ello ocurre, por ejemplo, con ciertos enunciados cuya verdad no está sujeta a confirmación empírica, sino que resulta evidente en virtud del significado de sus términos, es decir, en el caso de ciertas verdades *a priori*. Un ejemplo de ello sería la siguiente afirmación: nadie puede robar algo que le pertenece. Puesto que robar significa quedarse con algo que pertenece a otro, resulta obvio que nadie puede robar algo que le pertenece, siendo así esa afirmación aceptable como premisa de un argumento.

Asimismo, puede ocurrir que una premisa forme parte del conocimiento común o compartido, esto es, que resulte aceptada por todos o por la mayoría. En efecto, si una afirmación es comúnmente aceptada, y no hay evidencia en su contra, puede ser usada como un punto de partida razonable en un argumento. Por supuesto, y puesto que el conocimiento compartido varía según los diferentes grupos sociales y en diferentes momentos, una premisa que resulta aceptable sobre esta base no será universal ni eternamente aceptable, aunque constituya en algunos momentos y contextos un punto de partida más que razonable para la argumentación.

Hay otras situaciones en que una premisa resulta aceptable, aun cuando no ha sido defendida por otro argumento. Se trata de ciertos enunciados que son aceptables sobre la base de la experiencia (testimonio) o el conocimiento (autoridad) de alguien más. En ambos casos aceptamos una afirmación sobre la base de que otras personas la han afirmado. Por supuesto, tanto el recurso al testimonio como a la autoridad encuentran algunas limitaciones. El testimonio de otra persona *no* puede tomarse como punto de partida aceptable de un argumento, si se da alguna de las siguientes situaciones:

1. Lo que afirma el testigo resulta altamente implausible de acuerdo con el conocimiento de que disponemos.
2. El testigo o la fuente en que se cita al testigo no son confiables.
3. La afirmación va más allá de lo que el testigo puede saber por su propia capacidad y experiencia.

En estos casos el testimonio se vuelve cuestionable y no resulta lícito tomarlo como punto de partida en un argumento.

En el caso de la apelación a la autoridad, resulta fundamental que la fuente a la que se apela sea efectivamente una autoridad. En otros términos, un enunciado (p) es racionalmente aceptable sobre la base de que una autoridad lo afirma, sólo si quien lo afirma es un experto confiable en el área de conocimiento relevante respecto de p. Es importante señalar que el área de conocimiento en cuestión tiene que ser una genuina área de conocimiento, esto es, un área de conocimiento reconocida como tal con estándares públicos que permitan decidir quiénes son los expertos y qué criterios debe cumplir una afirmación para ser aceptable en tal área. En efecto, una apelación a la opinión de un astrólogo, aún cuando se trate de una afirmación de su área, no resulta adecuada por cuanto la astrología no es reconocida como una genuina área de conocimiento. Otro punto a tener en cuenta es que debe haber un cierto consenso entre los especialistas respecto de p, para que p sea aceptable sobre la base de una apelación a la autoridad. En efecto, si las opiniones entre los expertos están divididas respecto de un enunciado, quien utilice ese enunciado como premisa en su argumento apelando a la autoridad de algún experto, se expone a que su argumento sea fácilmente desbaratado apelando a la opinión de otros expertos que rechacen ese enunciado.

Antes de analizar el requisito de la relevancia, resulta oportuno hacer la siguiente observación. Hay ciertas situaciones en las que, para alguna de las premisas del argumento que evaluamos, no resulta posible determinar si es o no aceptable o verdadera. Piénsese, por ejemplo, en argumentos sobre cursos de acción posibles que asumen algún supuesto como premisa. En tales casos resulta recomendable proseguir con la evaluación del argumento, analizando las condiciones R y S, para determinar si las premisas fundamentan de modo adecuado a la conclusión. Si las premisas no son relevantes y/o suficientes respecto de la conclusión, entonces ya sabremos que el argumento no es sólido sin necesidad de determinar la aceptabilidad de las premisas. En cambio, si como resultado de nuestro análisis determinamos que las premisas son relevantes y suficientes, todo lo que habremos establecido es que la

conclusión resulta aceptable bajo la condición de que las premisas también lo sean.

De este modo, y para resumir lo expuesto hasta aquí sobre la aceptabilidad de las premisas, tenemos que para servir como premisas en un razonamiento sólido los enunciados

1. No deben ser vagos o ambiguos.
2. No deben ser contradictorios o implicar una contradicción.
3. No deben suponer ya la verdad o aceptabilidad de la conclusión que se pretende fundamentar.

Así, una premisa resulta aceptable si cumple con las condiciones 1 a 3 y además,

4. Es defendida por un sub-argumento sólido, o
5. Es adecuadamente defendida en algún otro lugar por quien argumenta o por alguien más, o
6. Es una verdad *a priori*, o
7. Es un asunto de conocimiento común, o
8. Resulta apoyada por un testimonio confiable, o
9. Se apoya en una apropiada apelación a la autoridad.

Relevancia

El segundo requisito que un argumento debe satisfacer para ser sólido es que sus premisas sean relevantes respecto de la conclusión. Como señala Douglas Walton (1997), la relevancia es fuertemente pragmática y contextual. En efecto, determinar si una afirmación es relevante respecto de otra requiere ser muy sensible al contexto en el que el argumento ocurre e incluso al contenido mismo de la afirmación. Ello es así, tanto más cuanto que los casos de irrelevancia que desde el punto de vista de la evaluación de argumentos

resultan más problemáticos no son casos obvios. Detengámonos en el siguiente argumento:

- (1) Argentina es un país cuyo nombre tiene nueve letras,
- (2) Por lo tanto, Argentina es un país rico.

Se trata, ciertamente, de un argumento que no es sólido y cuya falla radica, fundamentalmente en la irrelevancia de su premisa respecto de la conclusión: la cantidad de letras del nombre de un país no tiene relación con la riqueza del mismo. Usualmente, los casos de irrelevancia no son tan obvios, lo que implica que, usualmente, quien critica un argumento sosteniendo que todas o alguna de sus premisas son irrelevantes, deberá ofrecer un argumento para defender su crítica. Analicemos el siguiente argumento:

- (1) Los animales no-humanos no pueden asumir deberes y obligaciones,
- (2) Los animales no-humanos no pertenecen a la especie humana,
- (3) Por lo tanto, los animales no-humanos no tienen derechos.

Este argumento, que podría esgrimirse como una respuesta a la crítica antes esbozada, introduce una característica de los animales no-humanos que, al no ser compartida por los niños pequeños y las personas con discapacidades mentales severas, permitiría negar derechos a los primeros sin negárselos a los segundos. Sin embargo, podemos hacernos la siguiente pregunta ¿es relevante la especie a la que pertenece un ser vivo respecto de la posesión de derechos? La cuestión no parece ser tan simple como en el ejemplo anterior. En este caso, quien de hecho pretenda sostener que la especie es irrelevante respecto de la posesión de derechos, no puede simplemente decirlo sino que debe ofrecer un argumento para defender su punto de vista. En efecto, los defensores de los derechos de los animales han sostenido que el criterio de la especie es tan arbitrario como el de raza o el género para atribuir derechos y que por tanto no es relevante respecto de la posesión de los mismos.

El hecho de que una premisa no tenga relación con la conclusión, es decir, que sea *irrelevante* significa, en última instancia, que la verdad o la aceptación de la premisa no guarda ninguna relación con la aceptación de la conclusión, es

decir, no cuenta como una razón para aceptar ni para rechazar la conclusión. En el ejemplo anterior, si la especie es irrelevante respecto de la posesión de derechos, el hecho de que los animales no-humanos no pertenezcan a la misma especie que los seres humanos no cuenta a favor ni en contra de la idea de que los animales poseen derechos. Es importante distinguir la irrelevancia de la relevancia *negativa*. Un enunciado es negativamente relevante respecto de otro cuando la aceptación del primero cuenta, de hecho, como una razón para el *rechazo* del segundo. Así, para que un argumento sea sólido sus premisas no pueden ser ni irrelevantes ni negativamente relevantes, sino que deben ser positivamente relevantes. Como resulta obvio, entonces, un enunciado es positivamente relevante respecto de otro cuando la aceptación del primero, o su verdad, cuenta como una razón para aceptar el segundo u ofrece algún apoyo para hacerlo.

Cabe señalar que en ocasiones la aparente falta de relevancia de una premisa puede deberse a que hay una premisa implícita que establece de hecho la relación entre la premisa y la conclusión. Vemos el siguiente ejemplo:

- (1) Heidegger fue rector de la universidad de Friburgo en 1933,
- (2) Por lo tanto, Heidegger era Nazi.

A primera vista, la premisa resulta irrelevante respecto de la conclusión. Ahora bien, si se agrega la siguiente premisa, este problema parece subsanarse:

- (3) En 1933 Hitler tomó el poder en Alemania y su gobierno nombró a Heidegger como rector de la Universidad de Friburgo.

Con esto no quiere decirse que el argumento sea sólido, sino solamente que la premisa que a primera vista era irrelevante en realidad se muestra como relevante al reponer las premisas implícitas. Por ello, antes de señalar la irrelevancia de una premisa es preciso analizar la posibilidad de que haya premisas implícitas que vuelvan relevante a la anterior. Aunque en principio siempre es posible mejorar un razonamiento añadiendo una premisa que se supone implícita, se corre el riesgo de mal interpretar el argumento que

evaluamos o de introducir premisas que no sean aceptables. Vemos un ejemplo:

- (1) Heidegger tuvo una relación amorosa con una mujer judía,
- (2) Por lo tanto, Heidegger no era Nazi.

En este caso, podría subsanarse la aparente irrelevancia de la premisa añadiendo las siguientes premisas:

- (3) Si alguien tiene relaciones amorosas con judíos, entonces no es antisemita.
- (4) Si alguien no es antisemita, entonces no es Nazi.

En este caso, aunque la acusación de irrelevancia parece subsanarse, se lo hace al costo de introducir premisas cuya aceptabilidad resulta altamente cuestionable.

Suficiencia

Además de ser aceptables y relevantes, las premisas de un argumento sólido deben proveer *buenos fundamentos* para su conclusión, es decir, deben ofrecer, tomadas en conjunto, razones suficientes para la aceptación de la conclusión. Para no confundir la suficiencia con la relevancia, es preciso tener en cuenta que las premisas de un argumento pueden ser positivamente relevantes respecto de la conclusión y aún así no ofrecer razones suficientes para su aceptación. Un ejemplo sencillo para establecer que ello es así es el siguiente:

- (1) El gran filósofo Kant era alemán.
- (2) El gran filósofo Marx era alemán.
- (3) Por lo tanto, los grandes filósofos son alemanes.

Este argumento, que constituye una *generalización apresurada*, parte de premisas aceptables que son además relevantes respecto de la conclusión. En

efecto, el hecho de que tanto Kant como Marx hayan sido grandes filósofos y alemanes parece dar cierto apoyo a la idea de que los grandes filósofos son alemanes, aunque resulta claramente insuficiente y el argumento no es un buen argumento. Las premisas resultan insuficientes porque en ella se menciona una cantidad muy reducida de casos.

Cabe preguntarse aquí en qué casos las premisas de un argumento resultan suficientes respecto de su conclusión. Ello depende, en parte, del tipo de argumento del que se trata. Como acabamos de ver la cantidad de casos que se mencionan en las premisas, parece ser pertinente para decidir si las premisas son suficientes respecto de la conclusión. Sin embargo, la importancia relativa de la cantidad de casos que se mencionan en las premisas no es un criterio que pueda aplicarse a todo argumento. Por ejemplo, ese criterio no se aplica al siguiente argumento:

- (1) Juan estudia filosofía,
- (2) Por lo tanto, alguien estudia filosofía.

Efectivamente, suponiendo que la premisa es verdadera, el argumento resulta sólido, puesto que la verdad de la premisa es relevante y suficiente respecto de la conclusión, sin importar la cantidad de casos. Obviamente, en este caso no importa si Tatiana o Manuela también estudian filosofía o si Pablo estudia sociología, puesto que la verdad de (1) es ya suficiente para establecer la verdad de (2). Se trata de un argumento deductivo, es decir, como se explicó en el capítulo anterior, un argumento cuya pretensión de fundamentación es muy fuerte puesto que pretende que es imposible aceptar la(s) premisa(s) y rechazar la conclusión. En este caso, si el argumento es sólido, el agregado de premisas no refuerza ni debilita el argumento, puesto que su conclusión ha sido ya demostrada.³ En cambio, en el ejemplo anterior, que se trataba de un razonamiento no deductivo sí resulta importante si Nietzsche era un gran filósofo alemán o si Foucault fue un gran filósofo francés. En efecto, siendo ambos enunciados relevantes respecto de la conclusión, el primero suma apoyo a la conclusión, mientras el segundo la debilita.

De este modo, vemos que lo que significa que un conjunto de premisas sea suficiente para establecer la aceptabilidad de la conclusión depende, en parte, del tipo de argumento de que se trata. No obstante ello, cabe señalar que las condiciones ARS explicitadas ofrecen ya una guía al plantear las tres preguntas que sirven como punto de partida para la evaluación de los argumentos: ¿son aceptables las premisas?, ¿son relevantes respecto de la conclusión?, ¿ofrecen fundamentos suficientes para aceptar la conclusión? En otros términos, contamos ya con algunas herramientas para el análisis material y de la inferencia, implicados en la evaluación de los argumentos. A continuación, presentaremos brevemente algunas especificaciones teniendo en cuenta el tipo de argumento que estamos evaluando.

(a) Argumentos deductivos

Como se dijo anteriormente, un argumento deductivo es aquel cuya pretensión de fundamentación es que la conclusión se sigue necesariamente de las premisas, esto es, que resulta imposible aceptar las premisas y negar la conclusión. En otros términos, para que un argumento deductivo sea sólido es necesario que sea *válido*, esto es, que sus premisas impliquen a la conclusión. De acuerdo con Govier, si un argumento es deductivamente válido, entonces las condiciones R y S resultan satisfechas. La validez deductiva, en muchos casos, es una cuestión de lo que suele llamarse *forma lógica* de los argumentos. Si bien es cierto que hay ciertos argumentos cuya validez formal puede apreciarse intuitivamente, la lógica formal deductiva ha desarrollado diferentes métodos formales que permiten decidir si un argumento es válido. Puesto que aquí nos interesa la evaluación de argumentos en lenguaje natural, no expondremos tales métodos, que se hallan presentados, por otra parte, en una multiplicidad de libros de lógica. Por ejemplo, en Gamut (2009) se exponen la lógica proposicional y la lógica de predicados e incluso diferentes métodos para demostrar la validez de un razonamiento.⁴ Cabe mencionar que, de acuerdo con Govier, hay otros casos en que la validez deductiva se debe, no a

la forma lógica del argumento, sino más bien al significado de sus términos. Así, el siguiente argumento es válido en virtud del significado:

- (1) Juan es padre,
- (2) Por lo tanto, Juan es un hombre.

Dado el significado de “ser padre”, resulta imposible que (1) sea verdadera y (2) falsa.

(b) Argumentos no deductivos

Los argumentos no deductivos son aquellos cuya pretensión de fundamentación, más débil que la de los deductivos, es que las premisas otorgan algún apoyo a la conclusión. Ello significa que para el caso de los argumentos no deductivos es lógicamente posible, aun cuando se trate de buenos argumentos, aceptar las premisas y rechazar la conclusión. Ello es así porque el apoyo que las premisas de un argumento no deductivo ofrecen a su conclusión no es absoluto sino parcial. Podemos identificar, siguiendo en parte a Govier, algunos subtipos de argumentos no deductivos: generalizaciones inductivas, analogías y conductivos. Sin pretender que esta clasificación sea exhaustiva, especificaremos brevemente algunos criterios para la evaluación de tales tipos de argumentos.

1. Argumentos inductivos

Tal como los define Govier, los argumentos inductivos son argumentos en los que se pasa, por así decir, de una porción conocida de la experiencia, a algo no conocido. En tales argumentos, se asume que puede inferirse cierto conocimiento sobre algo de lo que no tenemos experiencia, a partir de algo que sí hemos experimentado. El ejemplo anterior acerca de los filósofos alemanes es un claro ejemplo de un argumento inductivo: allí partíamos de algo que conocemos por nuestra experiencia o por la de alguien más, a saber, que Kant

y Marx fueron grandes filósofos alemanes, para sostener algo de lo que no tenemos conocimiento o experiencia, a saber, que los grandes filósofos son alemanes. Este argumento, que como vimos no es un argumento sólido, es un subtipo de argumento inductivo que se conoce como *generalización inductiva*.

En una generalización inductiva, las premisas presentan una serie de casos y en la conclusión se generaliza lo observado en las premisas. En otros términos, las generalizaciones nos llevan de observaciones particulares acerca de *algunos* individuos de una clase (muestra) a afirmaciones sobre la clase de todos los individuos (población). Así, en el caso anterior, la muestra la constituyen los casos observados (Kant y Marx) y la población el conjunto de los “grandes filósofos.” De este modo, el esquema básico de las generalizaciones inductivas es el siguiente:

- (1) Los $S_1 \dots S_n$ observados son p.
- (2) Por lo tanto, todos (o la mayoría de) los S son p.

Los argumentos de este tipo pueden tomar una forma estadística en la que se argumenta que un cierto porcentaje de los individuos de la población tiene la propiedad o propiedades observadas en la muestra. Su esquema es el siguiente:

- (1) Un X por ciento de los S observados son p.
- (2) Por tanto, un X por ciento de todos los S son p.

Este tipo de razonamiento está a la base, por ejemplo, de los sondeos electorales. Así, el siguiente argumento es un ejemplo de generalización inductiva estadística.

- (1) Un 30 por ciento de los entrevistados afirmaron que votarían por el candidato X.
- (2) Por lo tanto, el candidato X será votado por, aproximadamente, un 30 por ciento de los votantes.

Los argumentos estadísticos suelen ir acompañados por una leyenda que dice cuántos fueron los individuos entrevistados y que se respetaron las

proporciones por clase social, género, edad, etc. Ello resulta sumamente importante en el caso de las generalizaciones. En efecto, por ejemplo, el argumento anterior no resultaría un buen argumento si las personas entrevistadas hubieran sido, por ejemplo, 10 hombres mayores de 50 años que viven en el barrio más caro de la ciudad o si se hubiera entrevistado a 15 mujeres de entre 18 y 25 años que viven en barrios humildes y la población fuera de 20 millones de personas. Así, para que las premisas de una generalización inductiva ofrezcan buenos fundamentos a su conclusión es preciso que la muestra sea lo suficientemente grande. El tamaño de la muestra depende del contexto: si la población es uniforme, la muestra puede ser menor de lo requerido para poblaciones heterogéneas, como en el ejemplo antes mencionado. Por otro lado, la muestra debe ser *representativa*, es decir, debe ser tan diversificada como la población.

Otro tipo de argumento inductivo son los argumentos causales. Tales argumentos establecen o concluyen que algo es causa de otra cosa sobre la base de una regularidad o correlatividad observada entre ciertos fenómenos. Si bien la correlatividad entre dos fenómenos es una condición necesaria para establecer que uno es causa del otro, no resulta suficiente. Supongamos que siempre que se observa un fenómeno X, se observa también un fenómeno Y. Sobre la base de tal correlatividad podríamos inferir que están causalmente conectados, que uno es causa del otro. Sin embargo, para establecer ello es preciso analizar y descartar con buenos argumentos otras posibilidades tales como que la correlatividad sea casual, o que ambos sean efectos de otro fenómeno Z, e incluso analizar si X es la causa de Y, o Y la de X.

2. Analogías

Como se explicó en el capítulo anterior, una analogía es un argumento en el que se utiliza una comparación para extraer una conclusión. Más específicamente, las analogías parten de la similitud entre dos o más cosas en uno o más aspectos para concluir la similitud de esas cosas en algún otro aspecto. Su esquema básico es el siguiente:

- (1) S_1 posee las características $p_1, p_2, p_3, \dots p_n$.
- (2) S_2 posee las características $p_1, p_2, p_3, \dots p_{n-1}$.
- (3) Por lo tanto S_2 posee la característica p_n .

En este tipo de argumento se llama *análogo a S_1* y aquello sobre lo que concluimos que tiene la propiedad p_n es decir, S_2 , es el *asunto primario*. Por otro lado, $p_1, p_2, p_3, \dots p_{n-1}$ son las semejanzas iniciales y p_n es la semejanza inferida. En el capítulo anterior se ha analizado ya un ejemplo de argumento por analogía, a saber, aquel que usó Judith Thomson para sostener la permisibilidad moral del aborto en casos de violación. Recordaremos aquí, brevemente, algunos criterios que el argumento debe satisfacer para ofrecer buenos fundamentos a su conclusión.⁵ En primer lugar, las semejanzas entre los análogos deben ser reales y no sólo aparentes. Además, las semejanzas entre los análogos deben ser relevantes respecto de la característica inferida y deben ser suficientes para establecer la conclusión. Veamos un ejemplo:

- (1) Los soldados del ejército de Hitler mataban seres vivos y eran nazis.
- (2) Los trabajadores y propietarios de las empresas de cosméticos que experimentan con animales matan seres vivos,
- (3) Por lo tanto, los trabajadores y propietarios de las empresas de cosméticos son nazis.

Se trata, obviamente, de un argumento muy débil. En primer lugar, podría objetarse que las semejanzas planteadas en las premisas son muy escasas. De hecho se menciona una sola semejanza. Además, podría preguntarse si la semejanza es, de hecho, real. ¿Son moralmente equiparables quienes matan personas con quienes matan animales? De hecho, muchas veces los sobrevivientes de los genocidios, por ejemplo las víctimas del nazismo, suelen considerar que tales comparaciones implican, de hecho, una banalización del nazismo y una degradación de sus víctimas. De este modo, si la evaluación esbozada es correcta, resulta que la propiedad que se usa en la comparación no sólo no sería una semejanza real, sino que además sería irrelevante

respecto de la semejanza inferida: el matar animales es irrelevante respecto de la adscripción al nazismo.

Tal como fueron descritos, los argumentos por analogía podrían haber sido considerados como un sub-tipo de argumento inductivo. En efecto, estas analogías parecen pasar de sectores de la realidad de los que tenemos conocimiento o experiencia a otros no conocidos o no experimentados. Sin embargo, tal como los concibe Govier, los argumentos inductivos tienen siempre premisas empíricas, es decir, premisas acerca de situaciones o individuos reales. Sin embargo, hay ciertas analogías en las que ello no ocurre. Se trata de analogías en las que el análogo es meramente hipotético o ficticio. Un ejemplo de tal tipo de analogías, que Govier llama analogías *a priori*, es, precisamente el argumento de Thomson antes mencionado.

Los argumentos por analogía suponen, como señala Govier, una *apelación a la consistencia*. En su opinión, un componente básico de nuestro concepto de racionalidad es una cierta forma de apelación a la consistencia, esto es, la exigencia de que los casos que son relevantemente similares, deben ser tratados de manera similar. Tal apelación subyace al argumento de Thomson: si la situación de una mujer con un embarazo producto de una violación es relevantemente similar al caso (ficticio) del violinista inconsciente, entonces si permitiéramos que la persona raptada sea desconectada del violinista, deberíamos permitir que la mujer embarazada como producto de una violación se realice un aborto.

3. Argumentos conductivos

Por último mencionaremos un tipo de argumento no deductivo que Govier, siguiendo a Carl Wellman, llama *conductivo*. Un argumento conductivo es un tipo de argumento no deductivo en que se ofrecen una serie de premisas que, si bien son independientes unas de otras, sumadas ofrecen apoyo a la conclusión. Veamos, a continuación un ejemplo sobre la eutanasia propuesto por Govier:

- (1) Los adultos responsables deberían poder elegir si quieren vivir o no.
Además,
- (2) la eutanasia libraría a muchos pacientes de un dolor insoportable y
- (3) permitiría recortar gastos sociales y
- (4) evitaría a los familiares el dolor de ver a las personas que quieren morir de un modo intolerable e indigno.
- (5) Por lo tanto, la eutanasia voluntaria debería ser una opción legal para los pacientes terminales.

En este argumento se ofrecen cuatro razones para apoyar la conclusión que son independientes entre sí. En otros términos, la estructura de este argumento, como la de todos los argumentos conductivos es *convergente*.⁶ No obstante ello, la pretensión de este argumento es que tomadas en su conjunto las premisas ofrecen buenas razones para sostener la conclusión. En los argumentos conductivos, como en cualquier argumento con estructura convergente, el hecho de que una premisa no sea aceptable o sea irrelevante respecto de la conclusión, no transforma necesariamente al argumento en un mal argumento. Por ejemplo, podríamos negar la relevancia de la premisa (3) acerca de los costos que permitiría ahorrar la eutanasia pero aún así sostener que la eutanasia voluntaria debería ser legal sobre la base de las premisas (1), (2) y (4). Así, mientras la aceptabilidad y la relevancia de las premisas debe evaluarse separadamente para cada premisa, para establecer si las premisas son suficientes debemos preguntarnos si tomadas en conjunto ofrecen buenas razones para aceptar la conclusión. Nótese el apoyo que las premisas ofrecen a la conclusión en un argumento conductivo no es deductivo, ni por generalización inductiva, ni por analogía y tampoco pretenden establecer un vínculo causal.

Usualmente, los argumentos conductivos suelen venir acompañados de lo que podemos llamar *consideraciones contrarias*, esto es, aspectos que el argumento puede tener en cuenta pero que son negativamente relevantes respecto de la conclusión. Supongamos que al argumento anterior agregamos

que, dadas las razones (1) a (4), (5), es decir, la eutanasia voluntaria debería ser legal, *aunque*

(6) haya cierto riesgo de abuso, *y a pesar de que*

(7) No podamos asegurar que la cura a la enfermedad del paciente no será encontrada.

Estas consideraciones contrarias, introducidas mediante las expresiones señaladas con cursiva y que no deben confundirse con premisas del argumento, permiten mostrar que quien propone el argumento ha tenido en cuenta ciertas cuestiones contrarias al punto de vista que propone aunque, aún así, sostenga la aceptabilidad de la conclusión. En otros términos, los argumentos conductivos que explicitan contra-consideraciones conllevan la pretensión de que tomadas en su conjunto, las premisas ofrecen buenas razones para sostener la conclusión y que su peso es mayor que el de las consideraciones contrarias.⁷ Así, en este tipo de argumentos resulta fundamental evaluar si el “peso” relativo de las consideraciones contrarias, hayan sido explicitadas por quien argumenta o no, es menor en relación al apoyo que ofrecen las premisas.

Cabe señalar que este aspecto de la evaluación de los argumentos conductivos, a saber la relevancia de las consideraciones contrarias, más próximo por cierto a un análisis dialéctico o contextual, no es exclusivo de la evaluación de tales argumentos. En efecto, si bien en los argumentos conductivos, (muchas veces presentes por ejemplo en los procesos de deliberación y toma de decisiones, así como también en la interpretación de acciones y sucesos, en la historia, la psicología, la filosofía y el derecho), la presencia de pros y contras, de razones y objeciones resulta fundamental, ello no implica en su consideración no sea también beneficiosa en otras formas de argumentos.

Hemos desarrollado, hasta aquí, el modelo ARS para la evaluación de argumentos. Hay que tener en cuenta que la evaluación de un argumento

implica la construcción de otro argumento cuya conclusión es que el argumento evaluado es sólido o que no lo es. Así, la evaluación de un argumento, aunque concluya que el argumento no es sólido, no demuestra que la conclusión de tal argumento sea falsa o inaceptable, sino solamente que el argumento ha fallado en su pretensión de fundamentación. Es importante tener en cuenta, además, el contexto en que el argumento ocurre. Aunque, por razones de espacio, no desarrollamos en este capítulo las cuestiones involucradas en el análisis contextual o dialéctico, no hay que perder de vista que el contexto de diálogo en el que el argumento ocurre resulta fundamental tanto para reconstruir como para evaluar el argumento. En efecto, argumentos que tomados de manera aislada pueden parecer malos argumentos, puestos adecuadamente en su contexto, pueden cumplir un fin legítimo. Como señala Douglas Walton los estudios recientes sobre los argumentos *ad hominem*, (es decir los argumentos en los que se usa algún tipo de ataque personal frente a la otra parte en un diálogo), “han mostrado que, mientras algunos argumentos de ataque personal pueden ser juzgados definitivamente falaces, muchos otros son bastante razonables (cuando se los evalúa en el contexto apropiado) y otros aún deberían ser evaluados como débiles (con apoyo insuficiente) pero no como falaces” (2008, p. 210).

Estrategias negativas: algunas concepciones sobre las falacias

Para finalizar esta presentación de herramientas para la evaluación de argumentos mencionaremos brevemente algunos enfoques que, adoptando fundamentalmente una estrategia negativa, han sido propuestos para el estudio de las falacias.

La primera compilación y clasificación de las falacias se la debemos a Aristóteles, quien estudió las falacias en el contexto de los debates dialécticos, en los que dos participantes se enfrentaban y uno de ellos intentaba refutar al otro. Así, en tal contexto, como lo señalan van Eemeren y Grootendorst (2011, p. 155), las falacias son entendidas como pasos o movidas incorrectas en las

que incurre un participante en su intento de refutar al otro. Este carácter dialéctico se fue perdiendo con el correr de los siglos. En efecto, en 1970, el filósofo australiano Charles L. Hamblin encontraba en la mayoría de los textos de lógica que incluían un capítulo sobre falacias una cierta manera común de comprender a las falacias a la que llamó tratamiento estándar. Según tal enfoque, uno de cuyos exponentes más conocidos es el texto de Irving Copi *Introducción a la lógica* (1980), una falacia es un razonamiento, en el sentido usual del término, que parece válido, es decir, que resulta psicológicamente persuasivo pero que es, en realidad, inválido. Como puede verse, el contexto dialéctico resulta ausente en el tratamiento estándar. Además, y aunque no nos detendremos en ello aquí, tal definición resulta problemática habida cuenta de que muchas de las falacias tradicionalmente identificadas no se ajustan a ella, o bien porque no resultan formas *incorrectas* de razonamientos o bien porque simplemente no pueden reconstruirse como formas de razonamiento.

Frans van Eemeren, Rob Grootendorst y Francisca Snoeck Henkemans representantes del modelo pragma-dialéctico de estudio de la argumentación, han propuesto la idea de que una falacia es la violación de las reglas del debate crítico. En su enfoque, la argumentación es entendida como un intento de resolver racionalmente una diferencia de opinión, intento que toma la forma de una discusión crítica entre dos participantes y que se rige por una serie de reglas, cuya violación dificulta la resolución adecuada de la diferencia de opinión. Una presentación breve y clara de la concepción de las falacias del modelo pragma-dialéctico, así como también una serie de ejercicios para la identificación de las falacias puede encontrarse en van Eemeren, Grootendorst y Snoeck Henkemans (2007) y en van Eemeren y Grootendorst (2011, cap. 6). Como resulta evidente, tal enfoque sobre las falacias toma como punto de partida el aspecto dialéctico o contextual de la evaluación de argumentos, aunque incorpora por supuesto el análisis material y el formal. Por su parte, Govier entiende a las falacias como argumentos, o pasos en un argumento, que son erróneos aunque ello no suele notarse y en consecuencia ocurren con frecuencia (2010, p. 66). Govier explica las falacias como violaciones a las condiciones que deben satisfacer los argumentos para ser sólidos y aunque no

ofrece una clasificación, analiza varias falacias y realiza un sumario en el que identifica 32 falacias.

Actividades

Reconstruya, diagrame y evalúe los siguientes argumentos.

1. Ser parte de nuestra cultura [en el sentido de ser virtuoso], entre los izquierdistas occidentales del día de hoy, es ser capaz de ver a todas las culturas oprimidas –a todas las víctimas del colonialismo o el imperialismo – como más valiosas que nada realizado por el occidente.

Esta exaltación de lo no-occidental y de los oprimidos me parece tan dudosa como la seguridad de los imperialistas occidentales de que todas las culturas eran infantiles en comparación con la de la Europa moderna. Esta última seguridad dependía de la idea de que el poder que uno tiene para suprimir otras formas de vida es un indicador del valor de la propia forma de vida. La exaltación primera depende a su vez de una mala inferencia desde la premisa de que lo que hace a una cultura valiosa no tiene nada que ver con el poder, a la conclusión de que la falta de poder, como la pobreza, es un índice de valor y de algo extremadamente valioso, algo como la santidad. (Richard Rorty *Pragmatismo y política*, pág. 87)

2. Todos nosotros esperaríamos ayuda si, perseguidos por la policía, pidiéramos a nuestra familia que nos escondiera. La mayoría de nosotros mantendría su ayuda incluso si supiéramos que nuestro hijo o nuestro padre son culpables de un sórdido crimen. Muchos cometeríamos perjurio para facilitar a p padre o hijo una falsa coartada. Pero si una persona inocente es equivocadamente condenada como resultado de nuestro perjurio, la mayoría de nosotros seríamos desgarrados por un conflicto entre lealtad y justicia.

Ahora bien, sentiremos tal conflicto sólo en la medida en que podamos identificarnos con la persona inocente a la que hemos dañado. Si la persona es vecina, el conflicto probablemente será inmenso. Si es un extraño, especialmente de distinta raza, clase o nación, el conflicto puede resultar bastante más débil. Tiene que haber algún sentido en el que él o ella sean “uno de nosotros” antes de que comencemos a atormentarnos con el asunto de si hicimos o no lo correcto al cometer perjurio. Así, sería igualmente apropiado describirnos como desgarrados por lealtades en conflicto (la lealtad a nuestra familia y la lealtad a un grupo lo suficientemente amplio como para incluir a la víctima de nuestro perjurio) en vez de por un conflicto entre lealtad y justicia. (Richard Rorty *Pragmatismo y política*, pág. 105)

3. Los expertos –decía yo- están pagados por los ciudadanos; son sus sirvientes, no sus amos, y han de ser supervisados por ellos como el fontanero que repara una gotera ha de ser supervisado por la persona que lo contrata; de otra manera, ésta tendrá que hacerse cargo de una abultada factura e incluso de una gotera aún mayor. Es inútil esperar que la ética profesional de un campo se preocupe por el

asunto por dentro. Para empezar, una ética supone que el campo es importante y debe crecer. Los ciudadanos de una sociedad libre pueden tener diferentes prioridades (por ejemplo, pueden decidir que es más importante mejorar la calidad del aire, del agua y los alimentos, que financiar aún más esa onerosa versión de la filatelia que se conoce por física de alta energía) ¿Y por qué habríamos de confiar en los científicos dentro de su campo cuando no confiamos en ellos fuera de él, sometiéndolos a las leyes civiles de la sociedad en la que viven? *Ciertamente*, hay científicos que roban, asesinan, mienten, a pesar del hecho de que la ética general parece prohibir ese comportamiento. ¿por qué habrían de ser más honrados al dedicarse a sus especialidades? (Paul Feyerabend, *Adiós a la razón*, p. 13 y 14)

4. El error político de 1933 [cuando Heidegger asumió como Rector de la Universidad de Friburgo] duró poco (...). Resulta superficial abalanzarse contra él para desacreditar a Heidegger. Si el error hubiera sido resultado de su pensamiento filosófico, este pensamiento se habría acabado con la corrección del error. Lo que ocurrió en realidad fue precisamente lo contrario, puesto fue después de 1934 cuando su pensamiento empezó realmente a desarrollarse. (Walter Biemel, citado por Jeff Collins, en *Heidegger y los nazis*, pag. 19)

5. Heidegger creía abiertamente en el régimen [Nazi] y su Führer (...). Sin embargo, sus escritos y discursos no contienen vestigios manifiestos de racismo biológico. (...)

Los datos biológicos arrojan una imagen confusa. Heidegger se relacionó con antisemitas (...), y su esposa Elfride era conocida por su antisemitismo declarado. Ocasionalmente, Heidegger estaba conforme con establecer una hostil distinción entre los alemanes y los judío-alemanes. Un intento de ayudar al personal judío puso de manifiesto además su creencia en la “necesidad de imponer a estos últimos la Ley del Restablecimiento de un Servicio Civil Permanente”, la ley que prohibía a los judíos ocupar un cargo público. En su borrador de un ‘código de honor’ al estilo militar aplicable a su personal académico, Heidegger escribió, aunque sin especificar, sobre la necesidad de “eliminar de nuestras filas a los elementos inferiores y frustrar las fuerzas de la degeneración en el futuro”.

Sin embargo, hay judíos entre sus estudiantes, compañeros y amigos. Husserl (...) era de descendencia judía, como lo era la esposa de Karl Jaspers, y a algunos de ellos les ayudó activamente (...) Por lo visto, el racismo biológico no ensombreció del todo su relación amorosa de tres años con la estudiante judía Hannah Arendt, en 1924, ni la amistad que retomaron después de la guerra, en 1950. Por su propia cuenta y riesgo, Heidegger se resistió a colgar un panfleto antisemita en la universidad, prohibió una quema de libros a la salida de su edificio y protegió obras de la biblioteca escritas por autores judíos.

Se pueden aducir más datos al respecto. Sobre todo, no parece que Heidegger defendiera ningún antisemitismo ‘por principios’. Y, por los datos de que disponemos, ‘por principios’ tampoco se enfureció, encolerizó, inquietó ni se formuló preguntas cuando, en 1933, amistades íntimas y compañeros de trabajo (...) fueron despedidos y obligados a exiliarse. (Jeff Collins, en *Heidegger y los nazis*, pag. 46-48)

6. 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. Efectivamente ese elemento existe, pero no es toda la explicación del asunto. Si tomamos en cuenta que exactamente lo mismo ocurría con Descartes, Hobbes y Galileo –quienes no provenían de la cultura marrana-, tenemos que concluir que el siglo XVII no era un siglo en el que se pudiera decir alegremente cualquier cosa.” (Diego Tatián, *Spinoza, una introducción*, p. 41)
7. El terreno de la llamada filosofía práctica en un sentido clásico, de la ética y de la política, de los asuntos humanos, no se deja aprehender científicamente. Nada que tenga que ver con los seres humanos se puede demostrar geoméricamente, porque –sostenía el viejo Aristóteles- los seres humanos son libres y el mundo de los seres humanos es un mundo contingente, es decir, no necesario. Contingente porque lo que hacen los hombres puede ser o no ser, porque puede ser de un modo o de otro modo. Por lo tanto, el intento de demostrar una ética de manera geométrica parecería filosóficamente inadmisibile.” (Diego Tatián, *Spinoza, una introducción*, p. 45)
8. La filosofía de Spinoza usa la palabra “Dios” hasta el hartazgo, pero se trata de una filosofía que no da lugar a la religión. Y no da lugar a una religión porque la esencia de cualquier religión es la distinción entre “sagrado” y “profano”, y en Spinoza no existe esta distinción, que de hecho, no tendría sentido. (Diego Tatián, *Spinoza, una introducción*, p. 61)

Notas

¹ En inglés, los términos son *acceptable*, *relevance* y *grounds*, siendo ARG el nombre del modelo, nombre que coincide además, con las tres primeras letras de *argument*.

² Nótese que si exigimos que toda premisa sea defendida mediante un argumento sólido, podríamos caer en lo que en filosofía se llama regreso al infinito, que haría imposible la existencia de argumentos sólidos. En efecto, supongamos que un argumento (1) es sólido sólo si sus premisas han sido defendidas mediante un argumento sólido (2), que resulta, a su vez, sólido sólo si sus premisas han sido defendidas mediante un argumento sólido (3). Puesto que esto puede proseguirse infinitamente, resulta que nunca podríamos afirmar

que un argumento es sólido, puesto que para ello sería necesario evaluar infinitos argumentos, lo que es una tarea imposible.

³ Ello es así, de acuerdo al modelo de evaluación de la argumentación presentado, bajo la condición de que las premisas adicionadas no generen una contradicción. En efecto, si agregamos la premisa “Juan no estudia filosofía”, y nos referimos, obviamente, a la misma persona, las premisas se vuelven contradictorias, y por ello no resultan aceptables, con lo que el argumento deja de ser sólido. Lo mismo ocurre si la premisa añadida supone ya la verdad de la conclusión. Por ejemplo, si añadimos el siguiente enunciado “No es cierto que nadie estudia filosofía”. En efecto, quien rechace la conclusión rechazará también la premisa. En tales casos, aunque el argumento sigue siendo *deductivamente válido*, y en el segundo incluso es *correcto* en el sentido antes señalado, se trata de argumentos que no son sólidos.

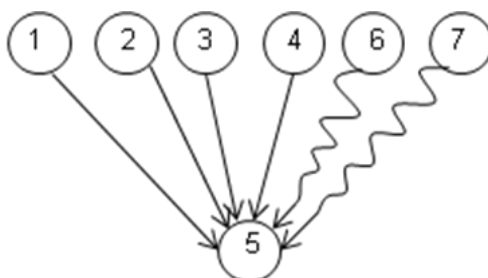
⁴ Una forma usual que la evaluación o la crítica a los argumentos deductivos suele tomar es lo que se conoce como *contraejemplo* o *analogía lógica*. Tal “método”, como explica Carlos Oller (2011) no constituye un método deductivo sino más bien una técnica no-deductiva. Allí Oller explica que constituye un error afirmar, como suele hacerse en los manuales de lógica, que el método del contraejemplo permite demostrar que un argumento es inválido. Ello es así, porque un argumento del lenguaje natural puede ser instancia de formas lógicas tanto válidas como inválidas. Sin embargo, suele usarse para la crítica de argumentos deductivos, con el fin de argumentar que las premisas no implican a la conclusión. Tal técnica consiste en construir un argumento con la misma forma lógica que el argumento que se evalúa, pero en el que quede claro que las premisas no implican la conclusión puesto que es posible aceptar sus premisas y rechazar la conclusión.

⁵ Un buen análisis de las analogías y los criterios de corrección pueden encontrarse en Copi (1980, cap. XI).

⁶ Los tipos de estructuras argumentativas fueron expuestas en el capítulo anterior.

⁷ Las consideraciones contrarias pueden insertarse en el diagrama del argumento uniéndolas a la conclusión con una flecha diferente a las que unen

las premisas a la conclusión. El diagrama del ejemplo presentado sería el siguiente:



Bibliografía

- Copi, I. (1980). *Introducción a la lógica*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Gamut, L. T. F. (2009) *Lógica, lenguaje y significado*. Vol. I. Buenos Aires: Eudeba.
- Govier, T. (2010). *A practical study of argument*. Belmont: Wadsworth.
- Hamblin, C.L. (1970). *Fallacies*, Newport: News Vale Press.
- Johnson, R. H. (2000) *Manifest Rationality: A Pragmatic Theory of Argument*. Mahwah (NJ): Lawrence Erlbaum Associates.
- Marraud, H. (2007) *Methodus Argumentandi*. Madrid: Ediciones UAM.
- Oller, C. (2011) Buenos y malos argumentos para declarar inválido a un argumento. En *Actas de las II Jornadas de Lógica Informal y Argumentación*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento
- Perelman, Ch. y Olbrechts-Tyteca, L. (2006) *Tratado de la argumentación: la nueva retórica*, Madrid: Gredos.

-
- Scriven, M. (1976). *Reasoning*. New York: McGraw-Hill.
- van Eemeren, F. & Grootendorst, R. (2011) *Una teoría sistemática de la argumentación: la perspectiva pragmatialéctica*. Buenos Aires: Biblos.
- van Eemeren, F. H., Grootendorst, R., y Snoeck Henkemans, F. (2006) *Argumentación: análisis, evaluación, presentación*. Buenos Aires: Biblos.
- Walton, D. (2010) Estudio del uso de *ad hominem* circunstancial en la argumentación política. En Santibáñez Yáñez, C. y Marafioti, R. (2010) *De las Falacias. Argumentación y comunicación*. Buenos Aires: Biblos.
- (1997). How can logic best be applied to arguments?, *Logic Journal of the IGPL* Vol. 5. pp. 603-614.