

# TEMA 3 – ARGUMENTACIÓN

## Contenido

I/ EVALUAR LOS ARGUMENTOS .....	1
II/ LOS ERRORES DE ARGUMENTACIÓN .....	4
1) AUSENCIA DE ARGUMENTO .....	4
2) ARGUMENTO NO PERTINENTE .....	4
3) ARGUMENTO INDIFERENCIADO .....	5
4) ARGUMENTO INCOMPLETO .....	5
5) ARGUMENTO CONTRADICTORIO .....	6
6) DESPLAZAMIENTO SEMÁNTICO .....	7
7) FALSO ARGUMENTO .....	7
8) TAUTOLOGÍA.....	8
9) RECHAZO DEL PROBLEMA .....	8
10) ARGUMENTO INTERROGATIVO .....	9
11) INDETERMINACIÓN DEL RELATIVO .....	9
12) – ARGUMENTO DE CONVICCIÓN.....	10
13) ARGUMENTO ILÓGICO.....	10
14) FALSA EVIDENCIA .....	11
15) ARGUMENTO DÉBIL .....	12

## I/ EVALUAR LOS ARGUMENTOS

¿Qué es un argumento?

Es un razonamiento, un hecho o un ejemplo destinado a probar o justificar una afirmación o una proposición cualquiera. Debe responder a una problemática precisa y ser operativo. Hay que distinguir la argumentación retórica y la argumentación filosófica: el argumento retórico tiene la vocación de convencer y persuadir incluso cuando pretende demostrar; mientras que el argumento filosófico, inclusive cuando pretende justificar una proposición, tiene como principal vocación la de profundizar, la de sacar a la luz el pensamiento. El argumento filosófico convoca uno o varios conceptos susceptibles de dar cuenta de la naturaleza de una idea o de un juicio, de su legitimidad, de su fundamento; en este sentido, debe establecer una relación y clarificar un contenido que permitan construir y elaborar el pensamiento.

En la argumentación filosófica la finalidad es principalmente la de hacer consciente un pensamiento particular: articular sus conceptos, su axiología, su recorrido intelectual, su génesis, de hacer visibles sus presupuestos, etc. Para esto, la claridad aparece como primer criterio, lo que implica la explicitación y la coherencia. Aunque a veces el problema que se plantea es determinar aquello que podemos aceptar como lo dado implícitamente, o bien denunciar lo que falta y debería explicitarse. No siempre es fácil hacer hablar a una idea y al mismo tiempo evitar la sobre interpretación. En este sentido, la capacidad crítica es necesaria para la argumentación, como instrumento útil de evaluación del argumento. El término “crítico” aquí está empleado en su sentido original: el de separar, discriminar. No se trata siempre de encontrar algo que cambiar, no se trata de aplicar el espíritu de contradicción, sino de saber distinguir. Para examinar la argumentación, nos referimos principalmente al principio de crítica interna de Hegel. No nos interesa aquí la crítica externa en la que se propone reemplazar ciertos conceptos por otros que nos parecen mejores, moralmente o

epistemológicamente. La crítica interna consiste en evaluar la claridad y la coherencia, la pertinencia, la fuerza o la debilidad de las conclusiones y de los argumentos, en distinguir los conceptos entre ellos, las formas entre ellas, etc.... El valor de los argumentos no nos interesa por su verdad intrínseca, sino únicamente por la relación de coherencia que consiguen con la pregunta y la respuesta que deben apoyar.

Aunque la respuesta fuera considerada como provisional, siempre expresará el modo de pensar que la ha producido. Finalmente, debemos añadir también el criterio de la no repetición: a menudo, en el curso de un debate o de un escrito, las ideas se repiten, directamente o mediante la reformulación, lo que tiende a producir una cierta confusión. Se trata pues de detectar la repetición de lo idéntico con el fin de asegurar la producción de nuevos conceptos e hipótesis.

Si existe la necesidad de argumentar es porque pensamos que nuestra idea no va de suyo, sin lo cual no experimentaríamos ninguna necesidad de argumentar. En general, una argumentación está compuesta de una conclusión y de elementos de prueba que llamamos argumentos. Puede haber uno o varios argumentos que constituyen las razones por las que aceptar la conclusión que ha sido enunciada. Asimismo con el fin de encuadrar el problema del argumento, para simplificar y clarificar el funcionamiento, consideramos la estructura general siguiente: una pregunta, que plantea un problema, una respuesta, que concluye o posiciona, y un argumento, que sostiene la conclusión o el posicionamiento.

Todo argumento se inscribe necesariamente en un contexto que se reduce a esta forma: pregunta, respuesta, argumento. Bien entendido, y contrariamente a una opinión bastante extendida, la pareja “respuesta y argumento” no tiene necesariamente valor de certeza. La necesidad de estos dos elementos para constituir una “verdadera respuesta” implica los dos postulados filosóficos siguientes:

Primero, un posicionamiento no es en sí mismo una respuesta adecuada, ya que ignoramos cual es su sentido, cual es su origen, en la medida en que este posicionamiento necesita de un argumento que le dé sustancia. Segundo, un argumento que no está precedido de un posicionamiento no puede tener sentido en tanto que argumento: puesto que un argumento debe sustentar una posición, esta última debe ser determinada, clara y precisa.

La elección de este presupuesto podrá parecer temeraria o sesgada en un primer momento, pero el lector se dará cuenta que, aunque reductor, es bastante operativo. Ya que si las respuestas no argumentadas son moneda corriente en la vida cotidiana, las argumentaciones sin posicionamiento lo son igualmente, y se esconden generalmente en la confusión de un discurso prolífico. ¿De qué serviría argumentar si no sostuviéramos algo? Estaríamos dando explicaciones, pero no argumentos, error muy corriente por otro lado. El argumento tiene exigencias que la explicación ignora.

Si queremos establecer una parrilla simple de evaluación de las respuestas y los argumentos, proponemos los criterios siguientes:

- 1 – Claridad de la respuesta.
- 2 – Pertinencia de la respuesta
- 3 – Existencia de un argumento
- 4 – Pertinencia del argumento
- 5 – Fuerza o debilidad de la argumentación
- 6 – Pluralidad o repetición de las ideas (en el caso de que haya más de una respuesta o argumento).

Con el fin de realizar un trabajo crítico se ponen de manifiesto diferentes tipos de error argumentativo. Para esto, es necesario explicitar la naturaleza del argumento y exponer su pluralidad

formal. Para esto, recordemos primero que la argumentación supone dirigirse a los problemas con el fin de profundizar en ellos, clarificar, tratarlos, véase resolverlos. Producirá pues conceptos, no para definirlos si no para hacerlos operativos

Un argumento puede ser un hecho establecido o una demostración lógica, puede tener forma subjetiva u objetiva: el primero dependerá más bien de elecciones personales, el segundo tendrá ciertas pretensiones de determinación de la realidad. No obstante un argumento no tiene por qué provenir de certeza alguna, puede ser una suposición o una especulación, es decir de una esperanza o de un temor que sirva de motivación, véase una condición. Bien entendido, el interés o la fuerza del argumento variará según la fiabilidad y la naturaleza de su contenido.

Los argumentos pueden ser de tipos muy diversos: moral, práctico, psicológico, intelectual, lógico, fáctico, etc.

Otro punto que plantea problemas en la estructura de un argumento: los conectores. Como ya hemos propuesto anteriormente, la existencia de un argumento debe inscribirse en esta forma general: problema, posicionamiento, argumento. De manera general, el vínculo entre el posicionamiento y el argumento, entre la respuesta propiamente dicha y el argumento, se establece con un conector.

El más común es el « porque », y también el « ya que ». Ambos indican un vínculo lógico de causalidad, puesto que el argumento conlleva teóricamente el posicionamiento que viene a sustentar. La forma general queda así: “a causa de esto” “pasa esto”. No obstante, otras formas estructurales son posibles en la medida en que son reductibles a la que acabamos de enunciar. Por ejemplo la inversión sintáctica: argumento primero y después posicionamiento, que sería introducida por ejemplo por el término “como”. Otros conectores son posibles, que implícitamente pueden expresar el “porque”: la coma es un ejemplo, hay otros, a veces un poco alambicados, que habrá que descifrar para clarificar el enunciado. El “sino” constituye un caso interesante: utiliza la evitación o la negación como herramienta de argumentación: la razón de ser de la idea o del acto es la amenaza de lo que pasaría si esa idea o ese acto no tuvieran lugar.

Tenemos que hacer una mención particular a propósito de un argumento que plantea a menudo problema: el argumento condicional. Lo reconoceremos por ejemplo en la utilización de los conectores siguientes. “Cuando”, “a condición de”, “en cuanto”, “si”, etc. Es hipotético y no categórico. Es un argumento que es válido en ciertas circunstancias, únicamente en ciertos casos, lo que no le priva nada de su status de argumento, puesto que viene a sostener una posición, sea condicional o hipotética. La condición participa de la causa de la decisión, o determina la causa de la decisión.

**Ejemplo:** *¿Es bueno o malo para un niño desobedecer a los adultos?*

*- Está bien cuando es una orden contraria a la moral o a la razón.*

[La argumentación da a la vez el marco o la condición del “porqué está bien desobedecer”, y ese marco/condición coincide con la razón de desobedecer.]

Bien entendido, la condición enunciada en el argumento deberá respetar los datos del problema, a fin de no resultar un argumento contradictorio. De la misma manera, deberá no ser demasiado excepcional o extraordinario, a fin de no resultar un argumento débil o una hipótesis gratuita. El argumento de “el hombre totalmente solo en una isla desierta” es el gran clásico de este tipo de argumento o de condición, pero nadie ha visto nunca a ese individuo, si no es en su imaginación. Incluso Robinson Crusoe se topó con Viernes...

## II/ LOS ERRORES DE ARGUMENTACIÓN

Recogemos los errores corrientes de la argumentación filosófica. Las categorías que hemos identificado no son producidas para separar radicalmente los diferentes tipos de proposiciones inaceptables o frágiles a fin de clasificarlas formalmente, si no únicamente para ayudar a percibir los tipos de problemas encontrados en la argumentación y ayudar a comprenderlos. Esto implica que un mismo error puede a veces hacer coincidir dos o tres categorías diferentes. Lo importante para el lector será siempre aprender a reconocer esos problemas diversos. El objetivo no es el de aprender a clasificar los problemas, la clasificación es solo una herramienta de comprensión y de desarrollo del pensamiento.

### 1) AUSENCIA DE ARGUMENTO

Proposición que no se apoya sobre concepto complementario alguno que venga a sostenerla. Cuando se trata de una respuesta a una pregunta, la respuesta contiene únicamente los términos de la pregunta o bien una reformulación de esta última.

**Ejemplo:** *El profesor dice que no hay que cortarles la palabra a los demás, pero a menudo nos interrumpe a nosotros, sus alumnos. ¿Tiene más derecho que los alumnos para cortar la palabra a los demás?*

- No, porque si nosotros no tenemos derecho, él tampoco.

[La formulación retoma únicamente los elementos de la pregunta: no se aporta ningún concepto que pudiera justificar la ausencia de un derecho particular del profesor. El argumento expresa una igualdad implícita pero no articulada ni justificada.]

**Ejemplo aceptable:** *El profesor dice que no hay que cortarles la palabra a los demás, pero a menudo nos interrumpe a nosotros, sus alumnos. ¿Tiene más derecho que los alumnos para cortar la palabra a los demás?*

- No, porque los adultos no tienen todos los derechos, si el profesor enseña, debe darnos ejemplo.

[El argumento es aceptable ya que la ausencia de derecho absoluto del profesor está justificado por un principio pedagógico: "hay que dar ejemplo"]

### 2) ARGUMENTO NO PERTINENTE

Es un argumento que utiliza conceptos que no tienen que ver con la proposición enunciada. No se ve la relación entre el argumento y la idea que se supone sostiene.

**Ejemplo:** *Que la ley nos obligue... ¿es una buena razón para creer algo?*

- No, ya que si me dijeran que he de irme lejos de aquí a los 18 años, no lo haría.

[Se trata de « creer » y no de « hacer ». Son dos problemas diferentes. El argumento no tiene nada que ver con el problema planteado. Además, hay respuesta pero no argumento.]

**Ejemplo:** *Que la ley nos obligue ¿es una buena razón para creer algo?*

- Sí, si tenemos la intención de respetar la ley.

- No, si la ley nos obliga a algo absurdo.

[El argumento del "sí" no es pertinente ya que se trata de respeto, que no tiene nada que ver con creer. Pero el argumento del "no" sí que es pertinente, ya que lo absurdo es en efecto una razón para no creer, para no abrazar una ley. No obstante, habría sido útil hacer explícito el problema.]

**Ejemplo:** *¿Es justo o injusto que no me dejen salir sola?*

- Es justo, ya que mis padres son más prudentes que yo.

[El hecho de que « mis padres sean más prudentes que yo » no prueba por qué pueda ser justo que yo no salga sola. Si así fuera todo el mundo tendría que salir con alguien más prudente, o bien habría que explicar en qué sentido mi imprudencia requiere la presencia de mis padres.]

**Ejemplo aceptable:**

- *Es justo, ya que soy joven, y por ello más vulnerable a los peligros exteriores y un menor presta menos atención que un adulto.*

[El argumento es pertinente ya que aborda el problema de la injusticia explicando que los menores son más “vulnerables” porque prestan “menos atención”.]

**Algunos tipos de argumento no pertinentes corrientes**

**Argumento emocional.**

**Ejemplo:** *¿Por qué debería ponerme una ropa que estoy harta de ponerme?*

- *Porque hay niños que no tienen nada que ponerse y que estarían contentos de tener esa ropa.*

[El hecho de que haya niños que no tengan ropa que ponerse no justifica que tenga que ponerme esa ropa, o bien habría que explicar el vínculo, por ejemplo el de la humildad: “saber que ciertos niños no tienen nada que ponerse debería invitarte a ser más humilde y menos preocupado por tu aspecto”. Sin esto, se trata solamente de un recurso a la presión emocional.]

**Argumento del « y tú también ».**

**Ejemplo:** *¡Sal del baño! ¡Tengo que ir a la escuela! Me voy a retrasar.*

- *Oye, ¡Tú también te lo tomas con calma cuando te arreglas!*

[El hecho de que una persona cometa un error o tenga una falta no justifica el error o la falta de otra persona.]

**Inversión causal**

**Ejemplo:** *¿Por qué has pegado a tu hermano?*

- *Porque después, el también me ha pegado.*

[La consecuencia imprevisible de un gesto no puede justificar ese mismo gesto, salvo si esa consecuencia era querida. En el momento en el que ha pegado a su hermano no sabía que iba a ser pegado a su vez. Este error puede ser considerado también como argumento incoherente.]

### **3) ARGUMENTO INDIFERENCIADO**

Argumento utilizado para justificar una elección en una alternativa (si o no, a o b), que podría no obstante ser utilizada de manera equivalente para justificar la proposición opuesta. No es operativo, puesto que puede ser utilizado indiferentemente en un sentido o en otro.

**Ejemplo:** *En caso de peligro extremo, prioritariamente... ¿Te salvas a ti mismo o salvas a otro?*

- *A otro porque no tengo tiempo de pensar y actúo sin pensar.*

[El hecho de actuar sin pensar podría igualmente justificar el hecho de salvarse a sí mismo prioritariamente. O bien habría que explicar por ejemplo que el altruismo es la reacción la más inmediata del ser humano.]

### **4) ARGUMENTO INCOMPLETO**

Argumento en el cual el enunciado va en el sentido de una justificación pero que se interrumpe antes de que el enunciado se complete. El final del argumento está implícito, se puede entrever su desenlace, pero no lo podemos considerar como acabado, porque resulta demasiado alusivo, no articulado, o falto de claridad. Generalmente sería necesario un concepto suplementario para terminar la justificación.

**Ejemplo:** *¿Estamos obligados a decir la verdad cuando la persona a la que hablamos está enferma?*

- No, porque podemos *herirla y causarle pena.*

[El enunciado constituye el esbozo de un argumento, pero se queda en la excesiva generalidad: se puede afirmar esta posibilidad en cualquier circunstancia imaginable. El argumento no se dirige de forma precisa al problema. Haría falta, por ejemplo, añadir que la persona está más sensible y frágil a causa de la enfermedad.]

**Ejemplo:** *¿Estamos obligados a decir la verdad cuando nos arriesgamos a que nos peguen?*

- No, porque *las consecuencias serán graves.*

[Hay que precisar de qué consecuencias se trata, por mucho que digamos que sean « graves ». Sin la explicitación de su gravedad, el argumento es incompleto, incluso si retomamos los términos de la cuestión « el riesgo de que te peguen ». Por ejemplo: « tener mucho dolor y resultar herido ».]

**Ejemplo:** *Que esté escrito en los libros.... ¿Es una buena razón para creer en algo?*

- Sí, si se trata de *libros científicos.*

[La condición que da es la de una categoría de obras. Para que el argumento sea completo habría que explicar en qué lo « científico » es más fiable; por ejemplo: “Los experimentos lo demuestran”.]

**Ejemplo:** *¿Está bien o mal no decir nada?*

- Está mal porque *a algunas personas les molesta.*

[No sabemos por qué el hecho de “no decir nada” molestaría, ni cuán “mala” sería esa molestia.]

## 5) ARGUMENTO CONTRADICTORIO

Argumento en el cual los elementos utilizados o invocados son contradictorios. Ciertos elementos vienen a sostener la proposición inicial, otros, al contrario, la invalidan. La forma más corriente de argumento contradictorio es el clásico “sí, pero”: en este caso, nada viene a sostener el “sí”, y al mismo tiempo la argumentación del “pero” viene a invalidar la respuesta afirmativa inicial.

**Ejemplo:** *Que esté escrito en los libros... ¿Es una buena razón para creer en algo?*

- Sí, *los que escriben libros son personas cultivadas que no deben escribir falsedades, salvo en las novelas o los cómics.*

[Se responde por un « sí » pero se da una explicación también de « por qué no », introduciéndola con el « salvo ». Se trata del problema del « Sí, pero »: no sabemos cuál es el estatuto de esta excepción, ni cuál es su relación con la respuesta inicial. La excepción de las « novelas y los cómics »... ¿Acaso no representa una categoría tan inmensa que remite a la respuesta inicial?]

**Ejemplo:** *¿Es justo o injusto que no debas salir sola?*

- Es injusto porque *ya soy mayor, puedo salir sola ya. Aunque comprendo que de noche pueda ser peligroso.*

[No sabemos verdaderamente por qué no se puede salir solo, el concepto de ser mayor es vago y además inmediatamente añadimos razones para no hacerlo. Se debería apuntalar la respuesta inicial antes de pasar a las excepciones.]

**Ejemplo:** *¿Hay que defender la libertad de opinión?*

- *Todo el mundo tiene derecho a pensar lo que quiera. Pero hay países en los que te meten en prisión por pensar lo contrario de lo que quiere el gobierno.*

[El autor no argumenta su respuesta inicial, y sin embargo muestra que la idea no se aplica siempre. Utiliza un hecho como contra argumento de su propia proposición, lo que no constituye una prueba y crea confusión.]

## 6) DESPLAZAMIENTO SEMÁNTICO

Argumento en el que el contenido se encuentra en desajuste con respecto a la propuesta inicial: se ha efectuado un desplazamiento en la utilización de los conceptos o en el sentido de la idea. El argumento resulta inadecuado, sea porque la relación entre ellos es demasiado indirecta, o sea porque la desviación es demasiado grande.

**Ejemplo:** «Creo en lo que quiero»... ¿es una buena razón para creer en algo?

- Sí, porque todo el mundo puede creer lo que quiera.

[La pregunta es sobre la legitimidad, el autor responde con un argumento sobre la posibilidad. El de la posibilidad es un desplazamiento de sentido corriente, ya que ofrece una especie de respuesta mínima, mientras que la obligación exige más.]

**Ejemplos:** ¿Por qué le has dado una bofetada?

- No era una bofetada, no lo he hecho a posta.

- No era verdaderamente una bofetada, ni siquiera le ha hecho daño.

- Apenas era una bofetada, no ha sido muy fuerte.

[Una de las varias maneras de borrar el acto es la de deslizarse del acto en sí hacia la motivación, hacia la intención, hacia el efecto, utilizando la cantidad: un poco, no muy fuerte, o bien señalando circunstancias atenuantes. Borrar el acto desnaturalizando sirve para justificarlo, por un proceso de reducción, de dilución, de re descripción.]

## 7) FALSO ARGUMENTO

Proposición que no está justificada por ningún concepto complementario. Ciertos términos son añadidos a la proposición o respuesta inicial, a veces puede tomar la forma de un argumento gracias a conectores apropiados, sin que, no obstante, se produzca verdadero sentido. Se trata generalmente de un alineamiento de palabras que tienen un valor retórico, y a veces, simplemente, se sale del tema.

**Ejemplo:** El profesor dice que no hay que cortar la palabra a los demás, pero él lo hace a menudo con los alumnos. ¿Tiene él más derecho que los alumnos a cortar la palabra a otros?

- No, porque los alumnos deben pedir la palabra levantando la mano.

[El hecho de que los « alumnos deben levantar la mano » para hablar no prueba que el profesor tenga o no derecho de cortar la palabra. Nada justifica la ausencia de legitimidad: se describe lo que sucede, en lugar de emitir un juicio sobre lo que pasa.]

**Ejemplo:** Que esté escrito en los libros... ¿Es una buena razón de creer en algo?

- Generalmente, los libros no mienten. Así que podemos creer en los libros. Y si no estamos seguros, siempre podemos verificar.

[No sabemos por qué habría que creer lo que dicen los libros, ni de dónde sale la idea de que no mienten. La idea de « poder verificar » no cambia en nada el problema de saber si podemos confiar o no en los libros y no constituye para nada un argumento.]

**Ejemplo:** ¿Lo que dice es verdad?

- Es verdad porque yo pienso lo mismo desde siempre.

- Es verdad, te lo juro que es verdad.

[El hecho de « pensar lo mismo desde siempre » no apoya para nada una idea, si no es de manera puramente psicológica, pero no epistémica como debería. El hecho de jurar no señala sino a una cierta sinceridad o a un deseo de convencer.]

## 8) TAUTOLOGÍA

Proposición que pretende justificar una respuesta o una idea repitiendo lo mismo o reformulando con otros términos esta respuesta. No se aporta ningún concepto nuevo, ni para justificar, ni para explicar: el argumento retoma solo la proposición inicial.

**Ejemplo:** *¿Hay que ser siempre bien educado?*

- *Sí, es una cuestión de buena educación.*

[No se puede justificar el hecho de ser bien educado por la buena educación: el argumento resulta ser una reformulación de la respuesta inicial « Sí » retomando los elementos de la pregunta.]

**Ejemplo:** *Que la ley nos obligue... ¿Es una buena razón de creer alguna cosa?*

- *Sí, porque estamos obligados.*

[La transformación de la obligación, de la forma activa a la forma pasiva, es una simple reformulación de la respuesta inicial « Sí ».]

**Ejemplo:** *¿Sigues siendo tú mismo si cambias de cultura?*

- *Sí, porque el cambio de cultura no modifica nada el sí mismo*

[Reformulación de la respuesta en una frase completa, pero sin argumento, no se aporta ningún nuevo concepto: sólo se retoman los términos de la pregunta.]

## 9) RECHAZO DEL PROBLEMA

Respuesta o argumentación que no se hace cargo, con rigor, de la formulación del problema pretextando, de manera explícita o implícita, un desacuerdo con los datos del problema. Este desacuerdo se expresa sea en la respuesta inicial, sea en el argumento que viene a sostener la respuesta inicial, a riesgo de engendrar incoherencias.

**Ejemplo:** *¿Sigues siendo tú mismo si cambias de profesión?*

- *No, porque no tengo.*

[Rechazo de la cuestión hipotética alegando una situación personal, por ello el argumento queda fuera de lo planteado.]

**Ejemplo:** *Te ofrecen un anillo que te hace invisible. Estás en una tienda ¿Aprovechas para coger lo que te apetece?*

- *No, porque eso no existe.*

[Rechazo de la cuestión hipotética alegando la inexistencia de su objeto, por ello el argumento queda fuera de lo planteado.]

**Ejemplo:** *Si Spiderman es un ser humano, entonces llegará un día en que muera ¿Es esto lógico?*

- *No es lógico, porque Spiderman no existe.*

[Invocación abusiva de la lógica, porque se trata más bien de una opinión, aunque sea legítima. Rechazo de la cuestión hipotética introducida por el « Sí » alegando la inexistencia del objeto tratado. Siendo así, el argumento queda fuera de lo planteado.]

**Ejemplo aceptable:** *¿Pueden los marcianos llegar a la tierra mañana?*

- *No, porque no existen: nadie los ha visto.*

[El argumento es aceptable, porque el presupuesto de la existencia de los marcianos no está incluido en el enunciado del texto, y su no existencia justificaría su no aterrizaje.]

**Ejemplo:** *En caso de peligro extremo, prioritariamente... ¿Te salvas a ti mismo o a otro?*

- *A los dos a la vez, porque nado bien.*



[El problema moral presentado no resulta abordado: la elección solicitada no se realiza, además hace una deriva hacia un problema de competencia física.]

## 10) ARGUMENTO INTERROGATIVO

Utilización de una pregunta como justificación de una proposición. La función de una pregunta así es la de reenviar el problema al autor de la pregunta inicial, la de simplemente evocar la posibilidad de la respuesta propuesta, o bien de poner en cuestión toda objeción posible. Esta forma de argumentar es en el mejor de los casos demasiado alusiva o insinuante y en el peor de los casos no es pertinente.

**Ejemplo:** *¿Debo ayudar a una persona que no ayuda a los demás?*

- *No, ¿Por qué molestarse en ayudar a un egoísta?*

[La pregunta no es un argumento, porque podríamos responder encontrando razones por las cuales podríamos « molestarnos ». La pregunta resulta demasiado abierta, no demuestra nada o intenta expresar indirectamente una afirmación como respuesta implícita o evidente. Tiene más bien un efecto retórico. Además tampoco contiene la posibilidad de responder a ella con un no, dado que el no ya está dado.]

**Ejemplo:** *Pedro te dice que es un mentiroso ¿Le crees?*

- *No le creo, porque ¿Cómo creer a alguien que miente todo el tiempo?*

[La cuestión queda abierta, no se demuestra, no se argumenta: se está reclamado un medio, un cómo. A menos que tomemos esta pregunta por una afirmación disfrazada pensando que muestra una imposibilidad, lo que sería una elección muy específica que merece ser sostenida por algún concepto. Además podemos decir que el efecto es más bien retórico: no se aporta ningún concepto.]

**Ejemplo:** *¿Hay que decir siempre la verdad?*

- *No, porque... ¿qué verdad? ¿Acaso conocemos siempre la verdad?*

[El hecho de cuestionar la naturaleza de la verdad o si la conocemos no prueba nada. Los postulados implícitos de las preguntas deberían ser enunciados y justificados, por ejemplo: la imposibilidad de conocer la verdad. Pero además habría que establecer un vínculo con la obligación de « decir la verdad », sin lo cual, tendríamos un desplazamiento del sentido que nos llevaría fuera del tema.]

## 11) INDETERMINACIÓN DEL RELATIVO

Utilización de los términos relativos: depende, no forzosamente, a veces, no totalmente, no necesariamente... sin otro complemento de información que permitiera clarificar y comprender las razones y las consecuencias de esta relativización. Estos términos « indeterminados » son muy a menudo utilizados de manera inadecuada como respuesta o como argumento. Cuando son utilizados como respuesta, son a menudo utilizados para no responder a la pregunta planteada.

**Ejemplo:** *¿Estamos obligados a decir la verdad cuando acabamos de mentir?*

- *No, todo depende del porqué de la mentira.*

[Podemos comprender que la obligación de decir o no la verdad depende de la razón de la mentira, pero se trataría de dar sentido a esta relatividad explicando qué tipos de motivación o qué ejemplos obligaría o no a decir la verdad.]

**Ejemplo:** *Vengarse ¿está bien o mal?*

- *Depende de cómo se vengue uno.*

[La dependencia del modo de vengarse pide ser explicada para saber de lo que hablamos; sin esta precisión la idea es hueca.]

## 12) – ARGUMENTO DE CONVICCIÓN

Proposición que enuncia un estado subjetivo sin ofrecer ninguna prueba o fundamento para sostener la respuesta inicial, aunque lo pretende. Se trata en general de la expresión de una certeza o de una duda, o también un testimonio formal y enfático sobre la verdad o la falsedad de una respuesta. Este tipo de argumentación es más bien del dominio de la retórica, puesto que se trata de compartir la convicción de uno, de persuadir al otro.

**Ejemplo:** *¿Quién ha cogido mi bolígrafo?*

- *Ha sido Pedro. Estoy seguro de que ha sido él.*

[Se trata de un argumento que apela a la sinceridad: pretender justificar una proposición dando el testimonio de su propia convicción. Este tipo de argumento será en general introducido por expresiones subjetivas, como “te prometo que”, “te juro que...”, “te aseguro que...”, “estoy seguro que...” y a veces expresiones objetivas como “es seguro que...”, “es cierto que...”. También son utilizados los adverbios de convicción: honestamente, francamente, sinceramente, verdaderamente... todos estos términos sólo tienen un valor retórico, no aportan ninguna prueba, aseguran y confortan: la sinceridad del locutor se da para conseguir la adhesión de su auditorio.]

**Ejemplo:** *¿Piensas que Juan tiene razón cuando dice que este médico no es competente?*

- *Sí, porque yo tengo exactamente el mismo parecer sobre el tema.*

[Se trata de un argumento que apela al sentimiento personal: pretender justificar una opinión o un juicio ofreciendo el propio acuerdo con el contenido. Es una especie de argumento de autoridad en el que el locutor da validez a una proposición en tanto que autoridad incontestable que no tiene ninguna necesidad de argumentar o de ofrecer algún contenido para justificar su posición.]

**Ejemplo:** *¿Ha sido Pedro el que ha cogido mi bolígrafo?*

- *No, no estoy seguro de que sea capaz.*

[Se trata de un argumento de duda: el hecho de que se dude de una proposición no muestra para nada que ésta sea falsa, y tampoco verdadera. La expresión de una duda como esa muestra únicamente el estado de ánimo del locutor, pero no aborda el problema planteado. Además no se hace necesario estar “seguro” para responder o argumentar, puesto que se trata de pensamiento hipotético. En el presente caso, podría darse el argumento siguiente, mas afirmativo: “No, porque no me parece capaz de un tal gesto”.]

## 13) ARGUMENTO ILÓGICO

Argumento cuya construcción transgrede ciertas reglas elementales de la lógica, por ejemplo la inversión entre la causa y el efecto, o bien tiene que ver con las deducciones no válidas, los silogismos mal contruidos, etc... Pueden encontrarse en el interior del argumento, o en la relación entre el argumento y la proposición que viene a sostener.

**Ejemplo:** *El deseo de obtener algo... ¿Es una buena razón para no decir la verdad?*

- *No, porque sería una maldad gratuita.*

[Hay una incoherencia entre la respuesta y el argumento. Si la pregunta apunta al objetivo de obtener algo, es decir el motivo por el cual no se diría la verdad, el acto no tiene nada de gratuito.]

**Ejemplo:** *¿Cómo sabes que Juan está en su casa?*

- *Está en su casa porque no está en la escuela.*

[El hecho de no estar en la escuela no implica necesariamente que esté en casa, salvo si los datos del problema lo especifican así. Juan podría estar en mucho sitios.]

## Algunos tipos de argumento ilógicos corrientes

### **Argumento del contrario.**

**Ejemplo:** *¿Por qué dices que no hay vida nada más que en la tierra?*

- *No hay vida nada más que en la tierra porque nadie puede probar lo contrario y mostrar que hay vida en otro planeta que no sea la tierra.*

[Este argumento erróneo consiste en afirmar que lo contrario de una proposición no ha sido probado, o no puede ser probado, a guisa de prueba de esta proposición. Cuando en realidad lo que hace es poner la carga de la prueba sobre la posición contraria, sin probar nada.]

### **Argumento irracional**

**Ejemplo:** *¿Es el profesor de matemáticas un buen profesor?*

- *No, porque las matemáticas, me ponen nervioso.*

[Este argumento erróneo utiliza un argumento subjetivo para validar una declaración objetiva, que, además, no ofrece ningún vínculo causal entre ellos. En un caso se trata del profesor, en el otro de la materia.]

### **Inversión lógica**

**Ejemplo:** *¿Por qué esta persona es tu amiga?*

- *Es mi amiga porque estamos siempre juntas.*

[Este argumento erróneo comete una inversión entre la causa y el efecto, la causa y el síntoma, la causa y las consecuencias. Estamos juntos porque somos amigos, y no a la inversa. El hecho de estar siempre juntos no es ni la causa ni la explicación de la amistad: esto constituye, como mucho, la prueba de esta amistad, o su manifestación: es así como podemos reconocer una tal amistad.]

### **Reacción defensiva**

**Ejemplo:** *¿Por qué has roto este cuenco?*

- *Pero si no lo he hecho aposta.*

[La respuesta no trata la pregunta planteada, solo trata de eludir toda responsabilidad protestando por la ausencia de mala intención. La utilización del “pero” ya indica la intención de no responder. El hecho de no hacerlo aposta, de negar la intención, no justifica nada. El argumento podría haber sido “tenía demasiada prisa” o bien “no he estado atento”, etc.]

## 14) FALSA EVIDENCIA

Proposición que considera indiscutible un principio general, un lugar común, o un propósito banal, justificado de antemano por su aparente evidencia, y que hunde sus motivos en la prevención, el prejuicio o la ausencia de reflexión. Estas propuestas serán a veces introducidas por términos como “normalmente” o expresiones como “todo el mundo sabe que...”.

**Ejemplo:** *¿Hay que obedecer a nuestros padres?*

- *Hay que obedecer a los padres ya que sabemos que nos llevan por el buen camino.*

[El « sabemos que » no es en sí un argumento, habría que aclarar lo que le hace decir “que nos llevan por el buen camino”, por ejemplo porque tienen una experiencia de la vida. El “saber común” o el “buen sentido común” no constituyen argumento.]

**Ejemplo:** *Que no pueda ver la tele cuando quiero ¿Es justo o injusto?*

- *Es injusto porque todo el mundo, normalmente, tiene derecho a ver la tele cuando quiere.*

[No sabemos de qué “norma” se trata, ni lo que la justifica. En el mejor de los casos se trata de un estado de hecho, de una práctica corriente, lo que no justifica para nada la justicia o la injusticia de un hecho.]

**Ejemplo:** *¿Hay que obedecer a nuestros padres?*

- *Sí, porque es lo más razonable.*

[No sabemos lo que significa este “razonable”, ni lo que justifica este calificativo. Esta afirmación aparece como “sensata” pero de hecho no dice nada.]

**Ejemplo:** *El deseo de obtener algo... ¿Es una buena razón para no decir la verdad?*

- *Es hipócrita. No es legítimo ya que haría un mal a otro.*

[El hecho de calificar el acto por un término con “connotación negativa” no basta para mostrar que no está bien: habría que mostrar en qué sentido esta hipocresía no es legítima. Y si hace un mal a otro, se trata de explicar de qué modo.]

## 15) ARGUMENTO DÉBIL

Proposición que tiene la forma y el valor de un argumento, pero cuyo contenido se queda por debajo en relación con la proposición que pretende sostener. La debilidad de este argumento puede provenir de un problema de proporción o de probabilidad, de una legitimidad frágil o de la utilización abusiva de las circunstancias. Tiende a no ir a la esencia de las cosas.

**Ejemplo:** *¿Hay que respetar a los compañeros?*

- *No porque me irritan*

[Este argumento, más bien irracional, utiliza la subjetividad como una respuesta a un problema moral. Esto es siempre posible, pero no deja de ser un argumento pobre, y se aproxima al argumento irracional o ilógico.]

**Ejemplo:** *¿El ser humano es bueno?*

- *Sí los miembros de mi familia, se ayudan los unos a los otros.*

[Si se trata de calificar la humanidad no se puede extraer conclusiones a partir de algunos miembros de una familia. Esto constituye generalización abusiva, aunque el ejemplo va en el sentido de una prueba pertinente.]

### Algunos tipos de argumento débiles corrientes

#### **Argumento del precedente**

**Ejemplo:** *¿Por qué piensas que ese chico es el que ha robado el reloj?*

- *Porque es un ladrón: ya le han cogido una vez.*

[Ciertamente, el hecho de “ser un ladrón” puede ser un argumento para probar que una persona ha robado, al nivel de la probabilidad al menos. Pero resulta un argumento débil: ya que ser ladrón no constituye una esencia, un ladrón no roba todo el tiempo, ciertos ladrones han dejado de robar, existe más de un ladrón, hay ladrones que roban tan bien que no sabemos que roban, etc. Se trataría pues de producir un argumento más específico que trate sobre el caso específico en cuestión del problema del reloj robado. Por otro lado, se podría considerar que haber sido cogido robando una sola vez no basta para calificar a alguien de ladrón.]

#### **Hipótesis gratuita**

**Ejemplo:** *¿Te has preparado para el examen de matemáticas?*

*No, porque no se sabe nunca, igual se pone mala la profe*

[Se trata del argumento de la simple posibilidad, que consiste en utilizar como justificación algo que sólo es una eventualidad, sin que sea particularmente probable. El hecho de que pueda ser verdad remite más a una esperanza que a una razón, sin que esto sea consciente y confesado. Podríamos llamarlo: tomar sus deseos por la realidad. Bien es verdad que un argumento como ese puede ser una razón para la acción, muy subjetiva, pero muy común.]

### **Generalización abusiva**

**Ejemplo:** *¿Por qué piensas que ha sido ese chico el que ha robado?*

- *Porque su compañero es también un ladrón.*

[El hecho de pertenecer a un grupo dado o tener relaciones con alguien no constituye un argumento sólido para justificar una acusación o una calificación. Salvo si esta calificación hace parte de la “naturaleza” de este grupo o de esta relación: en ese caso habría que sostener esa calificación global haciéndola explícita. No obstante el “dios los cría y ellos se juntan” es un argumento formalmente aceptable.]

### **Argumento de la costumbre**

**Ejemplo:** *¿Y por qué tengo que ayudar a poner la mesa?*

- *Porque los niños siempre han ayudado a sus padres, y no vamos a cambiar el mundo de un día para otro.*

[Invocar una tradición, una costumbre o un hábito a guisa de explicación; esto no explica ni justifica nada más que muy superficialmente el valor o el sentido de un acto o de una idea.]

### **Coartada de las circunstancias**

**Ejemplo:** *¿Por qué no has hecho tu trabajo?*

- *Porque tenía muchas cosas que hacer.*

[Aunque podamos comprender las circunstancias y la dificultad que muestran, esto no explica por qué el trabajo no ha sido llevado a cabo. En efecto, habría que dar cuenta de la elección que ha dado prioridad a otras actividades entre las numerosas “cosas que hacer”. Las circunstancias pueden tener un valor atenuante o agravante, pero no modifican el acto, la razón del acto en sí o la responsabilidad con respecto a este acto.]

### **Coartada del otro**

**Ejemplo:** *Es injusto que me castiguen por haber hablado en clase, porque no ha sido mi culpa, es que mi compañera me pregunta todo el rato cosas.*

[Se trata de desviar la causa y la responsabilidad de nuestros actos hacia una tercera persona. Ciertamente no es fácil no hablar si alguien nos habla, pero se puede ver de resolverlo de varias maneras o de prever el problema si queremos. El otro no es sino una causa secundaria, o una causa eficiente: no puede servir para negar nuestra parte de libertad y de responsabilidad.]

### **Argumento de exageración**

**Ejemplo:** *¿Por qué debería hacer los deberes?*

- *Sí uno no hace sus deberes, tiene mala nota, no podrá ir al instituto más adelante y se convertirá en un mendigo.*

[Se trata de forzar haciendo gruesos los trazos de la descripción de un acto, sus implicaciones o sus consecuencias, con el fin de persuadir a los demás. Si este tipo de argumento puede tener un impacto en el plano de las emociones, resulta pobre en el plano de la razón, por su naturaleza excesiva y caricaturesca. A menudo justificamos un punto de vista exagerando el punto de vista considerado adverso, haciéndolo ridículo o absurdo.]

### **Argumento minimalista**

**Ejemplo:** *¿Debemos obedecer a nuestros padres?*

- *No, porque tenemos derecho a hacer lo que queremos.*

[Tenemos aquí el argumento minimalista: producir un argumento general utilizable en las situaciones más diversas. Por eso mismo no trata la especificidad del problema planteado. Además resulta fácilmente criticable a causa de su generalidad: es fácil probar que no tenemos siempre el derecho de hacer lo que queremos. Es el mismo caso que los argumentos « barco » que lo explican todo, como « no tengo gana » o el « es un perezoso ».]

### **Argumento de autoridad**

**Ejemplo:** *¿Por qué dices eso?*

- *Porque Kant lo ha demostrado.*

[Se trata del argumento de autoridad: utilizar el nombre, la función o el título de una persona para justificar un pensamiento o un acto. En el mejor de los casos la autoridad invocada es competente en la materia y puede constituir una referencia, en el peor de los casos no lo es y el argumento es absurdo, aunque es utilizado para convencer, en particular en la publicidad. El problema principal es que este tipo de argumento no ofrece ningún contenido.]

### **Argumento de la persona**

**Ejemplo:** *¿Por qué piensas que esta idea es mala?*

- *Porque el que la ha dicho es un tonto.*

[Se trata de refutar una idea descalificando a su autor. Es el inverso del argumento de autoridad. Pero nada impide a un tonto que tenga una buena idea, aunque sea por accidente. Este tipo de argumento encuentra un cierto valor cuando están implicadas las competencias, ligadas a una función, por ejemplo: los consejos médicos de una persona que no está cualificada en medicina. El principal problema sigue siendo que este tipo de argumento está desprovisto de contenido.]

### **Coartada del número**

**Ejemplo:** *¿Por qué no has venido ayer?*

*Porque los otros tampoco venían.*

[Observamos el argumento del número: utilizar el hecho de que algunas personas hacen lo mismo para justificar un pensamiento o un acto. El problema principal es que este tipo de argumento no ofrece ningún contenido. Se puede fácilmente mostrar su absurdo: el número no constituye en sí un criterio de legitimidad. El argumento del rumor o de la sospecha hace parte de esta categoría: « Si se habla de ello, tiene que haber alguna razón ».]

### **Justificación abusiva**

**Ejemplo:** *¿Por qué le has cogido su bolígrafo?*

- *De todas maneras estaba en mal estado y ya no lo utilizaba.*

[Se trata de utilizar pretextos, para justificar un acto a posteriori, que intenten borrar la intención real inventando razones falaces o caricaturizando la realidad. Las razones dadas son engañosas, véase contradictorias con las respuestas: no ofrecen ni contenido real, ni legitimidad. Pero incluso la más flagrante mala fe no puede ser señalada para negar el argumento. Ese es de hecho el gran problema que plantea la mala fe: formalmente, es irreprochable.]

### **Argumento supersticioso**

**Ejemplo:** *¿Piensas que lloverá mañana?*

- *Sí porque mañana es martes, y en general llueve los martes porque es principio de la semana.*

[Se trata aquí de encontrar o de inventar coincidencias proveyéndolas de explicaciones fantasiosas o absurdas. A pesar de todo, estamos obligados a considerar que se trata de un argumento aceptable, aunque su pertinencia concierne a un acto de fe muy singular.]