

Anthony Weston

LAS CLAVES DE LA ARGUMENTACIÓN

Edición española a cargo de
JORGE F. MALEM
(Universitat Pompeu Fabra)

EDITORIAL ARIEL, S. A.
BARCELONA

Titulo original:

A Rulebook for Arguments

Traducción de
JORGE F. MALEM SEÑA

1.ª edición: enero 1994
1.ª reimpresión: noviembre 1994
2.ª reimpresión: Julio 1996
3.ª reimpresión: septiembre 1997
4.ª reimpresión: septiembre 1998

© 1987 by Avatar Books of Cambridge

Derechos exclusivos de edición en español
reservados para todo el mundo
y propiedad de la traducción:
© 1994 y 1998: Editorial Ariel, S. A.
Córcega, 270-08008 Barcelona

ISBN: 84-344-1113-X

Depósito legal: B. 29.223 - 1998

Impreso en España

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada o transmitida en manera alguna ni por ningún medio, ya sea eléctrico, químico, mecánico, óptico, de grabación o de fotocopia, sin permiso previo del editor.

SUMARIO

Prefacio

Nota a la segunda edición

Introducción

- I. La composición de un argumento corto
Algunas reglas generales
- II. Argumentos mediante ejemplos
- III. Argumentos por analogía
- IV. Argumentos de autoridad
- V. Argumentos acerca de las causas
- VI. Argumentos deductivos
- VII. La composición de un ensayo basado en argumentos
A. Explorar la cuestión.
- VIII. La composición de un ensayo basado en argumentos
B. Los puntos principales de un ensayo
- IX. La composición de un ensayo basado en argumentos
C. Escribir el ensayo
- X. Falacias

Apéndice. Definición

Para estudios adicionales

Índice

PREFACIO

Este libro es una breve introducción al arte de escribir y evaluar argumentos. Trata sólo lo esencial. Descubrí que, a menudo, estudiantes y escritores no necesitan extensas explicaciones introductorias, sino tan sólo una lista de recordatorios y de reglas. Por tanto, a diferencia de la mayoría de los libros de texto acerca de cómo armar un argumento, es decir, de «lógica informal», este libro se estructura alrededor de reglas específicas, ilustradas y explicadas de una manera correcta, pero, sobre todo, breve. No es un libro de texto, es un libro que estudia las *reglas* de la argumentación.

Descubrí que también los profesores quieren a veces recomendar un libro de reglas semejante, un manual que los estudiantes puedan consultar y comprender por sí mismos, y que, por lo tanto, no interfiera en las horas de clase. En este caso, una vez más es importante aquí ser breve -- la cuestión es ayudar a los estudiantes a escribir un artículo o a evaluar un argumento -- pero las reglas deben ser expuestas con la suficiente explicación para que el profesor pueda dirigirse a los estudiantes, simplemente, haciendo referencia a la «regla 13» o a la «regla 23», en vez de

escribir una explicación completa en los márgenes de los trabajos de cada estudiante. Breve pero autosuficiente, ésta es la fina línea que he tratado de seguir.

Este libro de reglas también puede ser utilizado en un curso dedicado expresamente a la argumentación. Necesitará ser completado con ejercicios y con más ejemplos, pero existen muchos textos ya disponibles que están constituidos en su mayor parte o en su totalidad por tales ejercicios y ejemplos. *Estos* textos, sin embargo, también necesitan ser complementados, justamente, con lo que ofrece este libro de reglas: reglas simples para construir buenos argumentos. Muchos estudiantes salen de los cursos de «lógica informal» sabiendo tan sólo cómo rebatir (o al menos intentar rebatir) las falacias seleccionadas. A menudo son incapaces de explicar qué es lo que está realmente mal, o de presentar un argumento propio. La lógica informal tiene más por ofrecer, este libro es un intento de sugerir cómo hacerlo.

Se agradecen los comentarios y las críticas.

ANTHONY WESTON

Agosto de 1986

NOTA A LA SEGUNDA EDICIÓN

La petición más común entre los lectores de la primera edición de este libro fue la de que se añadiera un capítulo sobre las definiciones. Tal capítulo se incluye ahora como Apéndice. Espero que algunas pequeñas correcciones mejorarán la claridad de conjunto y la utilidad del texto. Quiero dar las gracias a los muchos lectores de este libro que dedicaron su tiempo para responder a la primera edición con sugerencias y aprobación.

A.W.

Marzo de 1992

INTRODUCCIÓN

¿Por qué argumentar?

Algunas personas piensan que argumentar es, simplemente, exponer sus prejuicios bajo una nueva forma. Por ello, muchas personas también piensan que los argumentos son desagradables e inútiles. Una definición de «argumento» tomada de un diccionario es «disputa». En este sentido, a veces decimos que dos personas «*tienen* un argumento»: una discusión verbal. Esto es algo muy común. Pero no representa lo que realmente son los argumentos.

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

El argumento es esencial, en primer lugar, porque es una manera de tratar de informarse acerca de qué opiniones son mejores que otras. No todos los puntos de vista son iguales. Algunas conclusiones pueden

apoyarse en buenas razones, otras tienen un sustento mucho más débil. Pero a menudo, desconocemos cuál es cuál. Tenemos que dar argumentos en favor de las diferentes conclusiones y luego valorarlos para considerar cuán fuertes son realmente.

En este sentido, un argumento es un medio para *indagar*. Algunos filósofos y activistas han argüido, por ejemplo, que la «industria de la cría» de animales para producir carne causa inmensos sufrimientos a los animales, y es, por lo tanto, injustificada e inmoral. ¿Tienen razón? Usted no puede decidirlo consultando sus prejuicios, ya que están involucradas muchas cuestiones. ¿Tenemos obligaciones morales hacia otras especies, por ejemplo, o sólo el sufrimiento humano es realmente malo? ¿En qué medida podemos vivir bien los seres humanos sin comer carne? Algunos vegetarianos han vivido hasta edades muy avanzadas, ¿muestra esto que las dietas vegetarianas son más saludables? ¿O es un dato irrelevante considerando que algunos no vegetarianos también han vivido hasta edades muy avanzadas? (Usted puede realizar algún progreso preguntando si un *porcentaje* más alto de vegetarianos vive más años.) ¿O es que las personas más sanas tienden a ser vegetarianas, o a la inversa? Todas estas preguntas necesitan ser consideradas cuidadosamente, y las respuestas no son claras de antemano.

Argumentar es importante también por otra razón. Una vez que hemos llegado a una conclusión bien sustentada en razones, la explicamos y la *defendemos* mediante argumentos. Un buen argumento no es una mera reiteración de las conclusiones. En su lugar,

ofrece razones y pruebas, de tal manera que otras personas puedan formarse sus propias opiniones por sí mismas. Si usted llega a la convicción de que está claro que debemos cambiar la manera de criar y de usar a los animales, por ejemplo, debe usar argumentos para explicar cómo llegó a su conclusión, de ese modo convencerá a otros. Ofrezca las razones y pruebas que a *usted* le convenzan. No es un error tener opiniones. El error es no tener nada más.

Comprender los ensayos basados en argumentos

Las reglas que rigen los argumentos, entonces, no son arbitrarias: tienen un propósito específico. Pero los estudiantes (al igual que otros escritores) no siempre comprenden ese propósito cuando por primera vez se les asigna la realización de un ensayo escrito basado en argumentos; y si no se entiende una tarea, es poco probable que se realice correctamente. Muchos estudiantes, invitados a argumentar en favor de sus opiniones respecto a determinada cuestión, transcriben elaboradas *afirmaciones* de sus opiniones, pero no ofrecen ninguna auténtica *razón* para pensar que sus propias opiniones son las correctas. Escriben un ensayo, pero no un ensayo basado en argumentos.

Éste es un error natural. En el bachillerato, se pone el acento en el aprendizaje de cuestiones que son totalmente claras e incontrovertidas. Usted no necesita *argumentar* que la Constitución de los Estados Unidos establece las tres ramas del gobierno, o que

Shakespeare escribió *Macbeth*. Éstos son hechos que usted necesita tan sólo dominar, y que en sus trabajos escritos sólo necesita exponer.

Los estudiantes llegan a la universidad esperando más de lo mismo. Pero muchos cursos de la universidad, especialmente aquellos en los que se asignan trabajos escritos, tienen un objetivo diferente. Estos cursos se interesan por los *fundamentos* de nuestras creencias y exigen de los estudiantes que cuestionen sus propias creencias, y que sometan a prueba y defiendan sus propios puntos de vista. Las cuestiones que se discuten en los cursos de las universidades no son a menudo aquellas cuestiones tan claras y seguras. Sí, la Constitución establece tres ramas de gobierno, pero, ¿debe tener la Corte Suprema, realmente, el poder de veto sobre las otras dos? Sí, Shakespeare escribió *Maebeth*, pero ¿cuál es el sentido de este drama? Razones y pruebas pueden darse para diferentes respuestas. En estos cursos, los estudiantes tienen la tarea de aprender a pensar por sí mismos, a formar sus propias opiniones de una manera responsable. La capacidad para defender sus propias opiniones es una medida de esta capacidad, y, por ello, los ensayos basados en argumentos son tan importantes.

En efecto, como explicaré en los capítulos VII-IX, para escribir un buen ensayo basado en argumentos usted debe usar argumentos tanto como un medio para indagar, como para explicar y defender sus propias conclusiones. Debe presentar el trabajo examinando los argumentos de sus contrincantes y luego debe escribir el ensayo mismo como un argumento

defendiendo sus propias conclusiones con argumentos y valorando críticamente algunos de los argumentos de la parte contraria.

La estructura del libro

Este libro comienza con la exposición de argumentos relativamente simples y llega a los ensayos basados en argumentos al final.

Los capítulos I-VI se refieren a la composición y evaluación de argumentos *cortos*. Un argumento «corto» simplemente ofrece sus razones y pruebas de una manera breve, usualmente en unas pocas frases o en un párrafo. Comenzamos por los argumentos cortos por diversas razones. Primero, porque son comunes. En efecto, son tan comunes que forman parte de nuestra conversación diaria. Segundo, los argumentos largos son, a menudo, elaboraciones de los argumentos cortos, y/o una serie de argumentos cortos encadenados. Aprenda primero a escribir y a evaluar argumentos cortos; ello le pondrá en condiciones de seguir hacia los ensayos basados en argumentos.

Una tercera razón para comenzar con los argumentos cortos es que constituyen la mejor ilustración tanto de las formas comunes de los argumentos como de los típicos errores que se cometen en la argumentación. En un argumento largo es más difícil identificar las cuestiones y problemas principales. Por lo tanto, aunque algunas de las reglas puedan parecer obvias cuando son expuestas por primera vez, recuerde que usted tiene la ventaja de un ejemplo simple.

Otras reglas son lo suficientemente difíciles de apreciar aun en un argumento corto.

Los capítulos VII, VIII y IX tratan los ensayos basados en argumentos. El capítulo VII se refiere al primer paso: explorar la cuestión. En el capítulo VIII esbozo los puntos principales de un ensayo basado en argumentos y en el capítulo IX agrego reglas específicas acerca de cómo escribirlo. Todos estos capítulos dependen de los capítulos I-VI, ya que un ensayo basado en argumentos combina y elabora básicamente los tipos de argumentos cortos que en ellos se exponen. No pase por alto los primeros capítulos y no salte al de los ensayos basados en argumentos, aun cuando se acerque a este libro en búsqueda de ayuda, fundamentalmente, para escribir un ensayo. El libro es lo suficientemente corto como para leerlo desde el comienzo hasta los capítulos VII, VIII y IX, y cuando usted llegue a ese punto tendrá las herramientas que necesita para manejar correctamente aquellos capítulos. Los profesores pueden recomendar los capítulos I-VI al comienzo del trimestre, y los capítulos VII-IX en el momento de escribir el ensayo.

El capítulo X concierne a las falacias, es decir: a los *errores* en la argumentación. En él se resumen los errores generales expuestos en el resto de este libro, y finaliza con una síntesis de los muchos errores en el razonamiento que son tan tentadores y comunes que incluso tienen sus propios nombres. El Apéndice ofrece algunas reglas para construir y evaluar las definiciones.

CAPÍTULO I
LA COMPOSICIÓN
DE UN ARGUMENTO CORTO

Algunas reglas generales

El capítulo I ofrece algunas reglas generales para componer argumentos cortos. Los capítulos II al VI tratan *tipos* específicos de argumentos cortos.

1. Distinga entre premisas y conclusión

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

Considere esta broma de Winston Churchill:

Sea optimista. No resulta de mucha utilidad ser de otra manera.

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

La premisa y la conclusión de Churchill son bastante obvias, pero las conclusiones de algunos argumentos pueden no ser obvias hasta el momento en que se las señala. Sherlock Holmes tiene que explicar una de sus conclusiones clave en *La aventura de Silver Blaze*:

Un perro estaba encerrado en los establos, y, sin embargo, aunque alguien había estado allí y había sacado un caballo, no había ladrado [...]. Es obvio que el visitante era alguien a quien el perro conocía bien...

Holmes tiene dos premisas. Una es explícita: el perro no ladró al visitante. La otra es un hecho general acerca de los perros que presume que nosotros conocemos: los perros ladran a los desconocidos. Estas dos premisas juntas implican que el visitante no era un desconocido.

Cuando usted utilice argumentos como un medio de *indagación*, tal como lo describí en la Introducción, puede comenzar, a veces, tan sólo con la conclusión que quiere defender. Antes que nada, expóngala con claridad. Si quiere tomar a Churchill y seguir sus palabras, y argüir que debemos ser verdaderamente optimistas, dígalo así de explícito. Entonces, pregúntese a sí mismo qué razones tiene para extraer esa conclusión. ¿Qué razones puede dar para probar que debemos ser optimistas?

Usted *podría* apelar a la autoridad de Churchill; si Churchill dice que debemos ser optimistas, ¿quiénes somos usted y yo para criticarlo? Sin embargo, esta apelación no le llevará muy lejos, ya que es probable que un número igual de personas famosas recomendaran el pesimismo. Usted tendría que pensarlo por su propia cuenta. Una vez más: ¿Cuál es *su* razón para pensar que debemos ser optimistas?

Quizás su idea es que ser optimista le da más energía para trabajar en pos del éxito, mientras que los pesimistas se sienten derrotados desde el comienzo y, por lo tanto, ni siquiera lo intentan. Entonces, usted tiene una premisa principal: los optimistas probablemente tienen más éxito en alcanzar sus objetivos. (Quizás esto es lo que Churchill quería decir también.) Si ésta es su premisa, dígalo explícitamente.

Una vez que haya terminado de leer este libro, tendrá un catálogo útil de muchas de las diferentes formas que los argumentos pueden tener. Úselos para desarrollar sus premisas. Para defender una generalización, por ejemplo, examine el capítulo II; le recordará que necesita dar una serie de ejemplos como premisas y le dirá qué tipo de ejemplos tiene que buscar. Si su conclusión necesita un argumento «deductivo» como los explicados en el capítulo VI, las reglas que se presentan en ese capítulo le dirán qué premisas necesita. Puede que precise intentar muchos argumentos diferentes antes de que encuentre uno que opere adecuadamente.

2. Presente sus ideas en un orden natural

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

Los males del mundo se deben tanto a los defectos morales como a la falta de inteligencia. Pero la raza humana no ha descubierto hasta ahora ningún método para erradicar los defectos morales [...] La inteligencia, por el contrario, se perfecciona fácilmente mediante métodos que son conocidos por cualquier educador competente. Por lo tanto, hasta que algún método para enseñar la virtud haya sido descubierto, el progreso tendrá que buscarse a través del perfeccionamiento de la inteligencia antes que del de la moral.¹

En este pasaje, cada afirmación conduce naturalmente a la siguiente. Russell comienza señalando las dos fuentes del mal en el mundo: «los defectos morales», como él los denomina, y la falta de inteligencia. Afirma entonces que desconocemos cómo corregir «los defectos morales», pero que sabemos cómo corregir la falta de inteligencia. Por lo tanto -- adviértase que la expresión «por lo tanto» indica claramente su conclusión --, el progreso tendrá que llegar mediante el perfeccionamiento de la inteligencia.

Cada frase de la cita está precisamente en el lugar que le corresponde, a pesar de que había muchísimos lugares para el error. Supóngase que Russell hubiera escrito, en cambio, algo similar a esto:

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

Son exactamente las mismas premisas y conclusión, pero están en un orden diferente, y la expresión «por lo tanto», previa a la conclusión, fue omitida. Ahora el argumento es *mucho* más difícil de entender: las premisas no están entrelazadas naturalmente, y usted tiene que leer el pasaje hasta dos veces para comprender cuál es la conclusión. No cuente con que sus lectores sean tan pacientes.

Intente reordenar varias veces su argumento con el objeto de encontrar el orden más natural. Las reglas que se presentan en este libro deben ayudarle: puede usarlas no sólo para reconocer qué premisas necesita, sino también para saber cómo ordenarlas en el orden más natural.

3. Parta de premisas fiables

Aun si su argumento, *desde* la premisa a la conclusión, es válido, si sus premisas son débiles, su conclusión será débil.

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

La premisa de este argumento es la afirmación de que nadie en el mundo es realmente feliz en la actualidad. Pregúntese si la premisa es plausible. ¿*Nadie* en el mundo es realmente feliz en la actualidad? Esta premisa necesita, al menos, alguna justificación, y es muy probable que no sea precisamente verdadera. Este argumento no puede mostrar, entonces, que los seres humanos no estamos hechos para alcanzar la felicidad, o que no debemos esperar ser felices.

A veces resulta fácil partir de premisas fiables. Puede tener a mano ejemplos bien conocidos, o autoridades bien informadas que están claramente de acuerdo. Otras veces es más difícil. Si usted no está seguro acerca de la fiabilidad de una premisa, puede que tenga que realizar alguna investigación, y/o dar algún argumento corto en favor de la premisa misma. (Volveremos a este tema en los últimos capítulos, especialmente en el apartado A.2 del capítulo VII.) Si encuentra que *no puede* argüir adecuadamente en favor de su(s) premisa(s), entonces, por supuesto, tiene

que darse completamente por vencido, y comenzar de otra manera.

4. Use un lenguaje concreto, específico, definitivo

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

NO:

Para aquellos cuyos papeles involucraban primariamente la realización de servicios, a diferencia de la adopción de las responsabilidades de líder, la pauta principal parece haber sido una respuesta a las obligaciones invocadas por el líder que eran concomitantes al estatus de miembro en la comunidad societaria y a varias de sus unidades segmentales. La analogía moderna más próxima es el servicio militar realizado por un ciudadano normal, excepto que al líder de la burocracia egipcia no le hacía falta una emergencia especial para invocar obligaciones legítimas.²

SÍ:

En el antiguo Egipto, la gente común estaba sujeta a ser reclutada para el trabajo.

5. Evite un lenguaje emotivo

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

En general, evite el lenguaje cuya *única* función sea la de influir en las emociones de su lector u oyente, ya sea en favor o en contra de las opiniones que está discutiendo. Este es un ejemplo de lenguaje «emotivo»:

El sabotaje electoral jugó un papel importante en la guerra secreta en Brasil. La CIA invirtió unos 20 millones de dólares para financiar a los conservadores en la elección brasileña de [...] El dinero fue usado para comprar a los candidatos en ocho de las once elecciones a gobernador..³

Aquí, el término breve «guerra» es en si mismo emotivo: no se discuten enredos militares. «Sabotaje» y «compra» son también inapropiados. Una elección puede ser auténticamente «saboteada» si las urnas de

todo el país son violentadas, y un funcionario fue «comprado» si se le pagó para votar «tal» como se le indicó. En este extracto, sin embargo, la CIA sólo es acusada de dar dinero a los candidatos conservadores en la contienda electoral. No está claro que alguien sea «comprado» solamente si oculta las aportaciones económicas a la campaña electoral; especialmente si ya se está comprometido con aquellos puntos de vista que la CIA favorece. Entonces la primera frase debe leerse:

La CIA trató de influir en la elección brasileña entregando dinero a los candidatos conservadores.

La afirmación neutralizada no excusa los enredos económicos de la CIA. Por el contrario, ahora todo debe ser tomado más seriamente. El lenguaje emotivo predica sólo para el converso, pero una presentación cuidadosa de los hechos puede, por sí misma, convencer a una persona.

6. Use términos consistentes

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

NO:

Si usted estudia otras culturas, entonces comprenderá que hay una diversidad de costumbres humanas. Si entiende la diversidad de las prácticas sociales, entonces cuestionará sus propias costumbres. Si le surgen dudas acerca de la manera en que tiene que actuar, entonces se volverá más tolerante. Por lo tanto, si amplía su conocimiento de antropología, entonces será más probable que acepte otras personas y prácticas sin criticarlas.

SÍ:

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

En ambas versiones, cada una de las frases tiene la forma «Si X, entonces Y». Pero en la segunda versión, la «Y» de la primera premisa es exactamente la «X» de la segunda, la «Y» de la segunda es exactamente la «X» de la tercera, y así sucesivamente. (Vuelva atrás y relea.) Éste es el motivo de por qué el segundo argumento es fácil de leer y entender: forma una especie de cadena. En la primera versión, la «Y» de la primera premisa sólo es aproximadamente la «X» de la segunda; la «Y» de la segunda sólo aproximadamente

la «X» de la tercera, y así sucesivamente. Aquí, cada «X» e «Y» está escrita como si el autor hubiera consultado un diccionario en cada oportunidad. «Más tolerante» en la tercera premisa, por ejemplo, está escrita en la conclusión como «es más probable que acepte otras personas y prácticas sin criticarlas». Como resultado de ello, la estrecha *conexión* entre las premisas, y entre éstas y la conclusión, se pierde. El escritor presume de sí mismo, pero el lector – que no tiene el privilegio de conocer la estructura del argumento desde el inicio -- se queda sin saber qué pensar.

7. Use un único significado para cada término

La tentación opuesta es usar una sola palabra en más de un sentido. Esta es la falacia clásica de la «ambigüedad».

Las mujeres y los hombres son física y emocionalmente diferentes. Los sexos no son «iguales». Entonces, y por lo tanto, el derecho no debe pretender que lo seamos.

Este argumento puede parecer plausible a primera vista, pero opera con dos sentidos diferentes de «igual». Es verdad que los sexos no son física y emocionalmente «iguales», en el sentido en el que «igual» significa, simplemente, «idéntico». «Igualdad» ante la *ley*, sin embargo, no significa «física y emocionalmente idénticos», sino más bien, «merecer los mismos

derechos y oportunidades». Entonces, una vez reescrito el argumento con los dos sentidos diferentes de «igual» previamente aclarados, queda:

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

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

A veces estamos tentados de dar respuestas equívocas utilizando una palabra clave de manera *vaga*. Considere la siguiente conversación:

A: ¡En el fondo, todos somos nada más que egoístas!

B: Pero, ¿y Juan?; ¡mira cómo se dedica a sus hijos!

A: Sólo hace lo que realmente quiere hacer; ¡aun eso es ser egoísta!

Aquí el significado de «egoísta» cambia de la primera afirmación que hace A, a la segunda. En la

primera afirmación entendemos que «egoísta» significa algo bastante específico: el comportamiento codicioso, egocéntrico, al que ordinariamente denominamos «egoísta». En la respuesta de A a la objeción de B, A amplía el significado de «egoísta» para incluir también comportamientos aparentemente no egoístas, extendiendo la definición simplemente hasta «hacer lo que realmente quiere hacer». A mantiene sólo la *palabra*, pero ésta ha perdido su significado específico, original.

Una buena manera de evitar la ambigüedad es *definir* cuidadosamente cualquier término clave que usted introduzca: luego, tenga cuidado de utilizarlo sólo como usted lo ha definido. También puede necesitar definir términos especiales o palabras técnicas. Consulte el Apéndice para una exposición del proceso y las trampas de la definición.

CAPÍTULO II

ARGUMENTOS MEDIANTE EJEMPLOS

Los argumentos mediante ejemplos ofrecen uno o *más* ejemplos específicos en apoyo de una generalización.

En épocas pasadas, las mujeres se casaban muy jóvenes. Julieta, en *Romeo y Julieta* de Shakespeare, aún no tenía catorce años. En la Edad Media, la edad normal del matrimonio para las jóvenes judías era de trece años. Y durante el Imperio romano muchas mujeres romanas contraían matrimonio a los trece años, o incluso más jóvenes.

Este argumento generaliza a partir de tres ejemplos -- Julieta, las mujeres judías en la Edad Media y las mujeres romanas durante el Imperio romano -- *a muchas* o *a la mayoría* de las mujeres de épocas pasadas. Para ver la forma de este argumento con mayor claridad, podemos enumerar las premisas de forma separada, con la conclusión en la «línea final».

Julieta, en la obra de Shakespeare, aún no tenía catorce años.

Las mujeres judías, durante la Edad Media, estaban casadas normalmente a los trece años.

Muchas mujeres romanas durante el Imperio romano estaban casadas a los trece años, o incluso más jóvenes.

Por lo tanto, muchas mujeres, en épocas pasadas, se casaban muy jóvenes.

A menudo escribiré argumentos cortos de esta forma, cuando ello sea necesario para ver cómo funcionan exactamente.

¿Cuándo premisas como éstas apoyan de una manera adecuada una generalización?

Un requisito es, por supuesto, que los ejemplos sean ciertos. Recuerde la regla 3: ¡un argumento debe partir de premisas fiables! Si Julieta *no tenía* alrededor de catorce años, o si la mayoría de las mujeres romanas o judías *no estaban casadas* a los trece años, o incluso más jóvenes, entonces el argumento es mucho más débil; y si ninguna de las premisas puede sustentarse, no hay argumento. Para comprobar los ejemplos de un argumento, o para encontrar buenos ejemplos para sus propios argumentos, posiblemente tendrá que investigar un poco.

Pero supóngase que los ejemplos *son* ciertos. Generalizar a partir de ellos todavía es una cuestión complicada. El capítulo II ofrece un listado corto de criterios para confrontar y evaluar argumentos mediante ejemplos, tanto los propios como los ajenos.

8. ¿Hay más de un ejemplo?

Un ejemplo simple puede ser usado, a veces, para *una ilustración*. El único ejemplo de Julieta puede *ilustrar* los matrimonios jóvenes. Pero sólo un ejemplo no ofrece prácticamente ningún *apoyo* para una generalización. Puede ser un caso atípico, la «excepción que confirma la regla». Se necesita más de un ejemplo.

NO:

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

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

SÍ:

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

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

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

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

En una generalización sobre un conjunto de casos relativamente pequeño, el mejor argumento examina

todos, o casi todos, los ejemplos. Una generalización sobre todos los presidentes estadounidenses a partir de la segunda guerra mundial debe examinar a cada uno de ellos por separado. De igual modo, el argumento de que los derechos de las mujeres siempre han necesitado luchas debe examinar todos, o casi todos, los derechos importantes.

Las generalizaciones acerca de grandes conjuntos de casos requieren la selección de una «muestra». Desde luego, no podemos enumerar a todas las mujeres que en épocas anteriores contraían matrimonio jóvenes; en su lugar, nuestro argumento debe ofrecer pocas mujeres como ejemplos de las demás. Cuántos ejemplos son necesarios depende parcialmente de su representatividad, problema que recoge el apartado 9. También depende parcialmente del tamaño del conjunto acerca del cual se hace la generalización. Usualmente, los conjuntos grandes requieren más ejemplos. La afirmación de que su ciudad está llena de personas notables requiere más pruebas que la afirmación de que sus *amigos* son personas notables. Según cuántos amigos tenga, dos o tres ejemplos pueden ser incluso suficientes para establecer que ellos son personas notables, pero a menos que su ciudad sea muy, muy pequeña, se necesitan muchos más ejemplos para mostrar que su ciudad está llena de personas notables.

9. ¿Son representativos los ejemplos?

Incluso un gran número de ejemplos puede *desfigurar* el conjunto acerca del cual se hace la generalización

Un gran número de casos, exclusivamente de mujeres romanas, por ejemplo, puede decir muy poco acerca de las mujeres en general, ya que las mujeres romanas no son necesariamente representativas de las mujeres de otras partes del mundo. El argumento también necesita tomar en cuenta las mujeres de otras partes del mundo.

En mi barrio, todos apoyan a McGraw para presidente. Por lo tanto, es seguro que McGraw ganará.

Este argumento es débil porque un barrio aislado rara vez representa el voto del conjunto de la población. Un barrio acomodado puede apoyar a un candidato que es impopular en todos los demás barrios. Los distritos electorales estudiantiles en las ciudades universitarias son ganados, generalmente, por los candidatos que obtienen resultados pobres en cualquier otro sitio. Además, rara vez tenemos pruebas fiables aun de las opiniones del barrio. El conjunto de personas que ponen señales en sus verjas y adhesivos políticos en sus automóviles (y cuyos jardines son visibles desde carreteras concurridas, o conducen regularmente por, y/o estacionan sus automóviles en, lugares que llaman la atención) puede muy bien desfigurar el barrio en su conjunto.

Un *buen* argumento acerca de que «es seguro que McGraw ganará» requiere una muestra representativa del voto del conjunto de la población. No es fácil elaborar semejante muestra. Las encuestas de opinión pública, por ejemplo, elaboran sus muestras de una manera muy cuidadosa. Aprendieron recorriendo un duro

camino. En 1936, el *Literary Digest* presentó la primera encuesta de opinión pública a gran escala prediciendo el resultado de la contienda presidencial entre Roosevelt y Landon. Los nombres de los encuestados se tomaron, tal como se hace en la actualidad, del listín telefónico y también del registro de la propiedad del parque automovilístico. El número de los encuestados no fue, por cierto, demasiado pequeño: se contaron más de dos millones de «votantes». La encuesta predijo una amplia victoria de Landon. Roosevelt, sin embargo, ganó fácilmente. Retrospectivamente, es fácil ver lo que estaba equivocado. En 1936, sólo una porción selecta de la población era propietaria de teléfonos y automóviles. La muestra estaba fuertemente sesgada por los votantes urbanos y ricos, de los cuales un mayor porcentaje apoyaba a Landon.⁴

Desde entonces, las encuestas se han perfeccionado. Sin embargo, existe preocupación acerca de la representatividad de las muestras, especialmente cuando son bastante pequeñas. En la actualidad, por cierto, casi todos tienen teléfono, pero muchas personas tienen más de uno, y muchas otras lo tienen sin que su número aparezca en el listín. Algunos números telefónicos representan a una familia de votantes en su conjunto, y otros a uno solo; algunas personas es poco probable que se encuentren en su casa para responder a la llamada telefónica de los encuestadores, etc. Aun las muestras cuidadosamente seleccionadas pueden carecer, pues, de

representatividad. Muchas de las mejores encuestas, por ejemplo, calcularon mal la elección presidencial de 1980.

La representatividad de cualquier encuesta siempre es, por tanto, algo incierto. ¡Prevéngase de este peligro! Busque muestras que representen el conjunto de la población acerca de la cual hace la generalización. No examine sólo a sus amigos o vecinos, ni acepte los argumentos de cualquier otra persona si están basados sobre una investigación semejante. Un examen de las actitudes de los estudiantes, por ejemplo, no debe limitar la muestra a los estudiantes, digamos, que salen del cine los viernes por la noche. Es necesario hacer un muestreo aleatorio de los nombres de los estudiantes de la lista de estudiantes, pero aun esto puede no producir una muestra absolutamente representativa, porque algunos estudiantes pueden estar muy ocupados, o demasiado desinteresados, o demasiado ofendidos para responder.

Investigue un poco. Julieta, por ejemplo, es una única mujer. ¿Es representativa, incluso, de las mujeres de su época y de su tiempo? ¡ Use su biblioteca! En la obra de Shakespeare, por ejemplo, la madre de Julieta le dice:

Piensa ya en el matrimonio, otras más jóvenes que tú, aquí en Verona, señoras de gran estima, ya son madres. En lo que a mí respecta, yo era tu madre ya por los mismos años en que tú ahora sigues virgen (I, III).

Este pasaje sugiere que el casamiento de Julieta a los catorce años no es excepcional; en efecto, a su edad, Julieta parece ser algo vieja a los ojos de su madre.

Cuando elabore su propio argumento, no confíe sólo en el primer ejemplo que le venga «a la cabeza». Los tipos de ejemplos en los que usted, probablemente, piensa de inmediato, es probable que estén sesgados. Una vez más, haga algunas lecturas, piense cuidadosamente en las muestras apropiadas y sea honesto buscando contraejemplos (regla 11).

10. La información de trasfondo es crucial

A menudo, necesitamos previamente una *información de trasfondo* para que podamos evaluar un conjunto de ejemplos.

NO:

Usted debe usar los Servicios Chapuceros. ¡Tenemos ya docenas de clientes absolutamente satisfechos en su área!

Por cierto, los Servicios Chapuceros pueden tener «docenas» de clientes «absolutamente» satisfechos en su área -- aunque esta clase de afirmación se hace a menudo sin prueba alguna --, pero usted necesita considerar cuántas personas, en su área, *han tratado* con dichos Servicios. Si un millar de personas han tenido trato con esos Servicios, y dos docenas de ellas están satisfechas, entonces, aunque sea verdad que hay «docenas» de clientes satisfechos, los Servicios Chapuceros satisfacen sólo al 2,4 % de sus clientes. Mejor inténtelo en algún otro sitio.

MEJOR:

Usted debe usar los Servicios Chapuceros; de las cuarenta personas en su área que han tratado con estos Servicios, más de dos docenas han quedado absolutamente satisfechas.

Aquí, al menos, puede comenzar evaluando el significado estadístico de «docenas»: los Servicios Chapuceros parecen satisfacer, esta vez, más del 50 %. Sin embargo, el argumento todavía es inaceptablemente vago («más de» dos docenas, «absolutamente satisfechas...»), y la representatividad de las cuarenta personas que han usado dichos Servicios tampoco está clara. Argumentos como éste requieren una información cuidadosa sobre los detalles, que la publicidad rara vez ofrece:

O UNA VEZ MÁS:

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

Sin duda. Pero «varias docenas» de desapariciones, ¿entre cuántos barcos y aviones que *han pasado por esa zona?* ¿Varias docenas, o varias decenas de miles? Si sólo han desaparecido varias docenas de entre -digamos- 20.000, entonces la proporción de desapariciones en el Triángulo de las Bermudas

puede muy bien ser normal, o incluso inferior, y ciertamente, nada misteriosa.

Examinemos cuán a menudo, cuando compramos un automóvil o seleccionamos una escuela, estamos influidos por las informaciones de unos pocos amigos, o por una o dos experiencias personales. Que nuestra cuñada haya tenido muchos problemas con su Volvo es suficiente para que muchos de nosotros nos abstengamos de comprar un Volvo, aun cuando el *Informe de los consumidores* parece indicar que los Volvo son por lo general automóviles muy fiables. Damos más crédito a un ejemplo gráfico que a un cuidadoso sumario y a la comparación de miles de antecedentes de reparaciones. Richard Nisbett y Lee Ross denominaron a esto el argumento de «la persona que»,⁵ como en los casos de «Conozco a una persona que fumaba tres paquetes de cigarrillos al día y vivió hasta los 100 años», o «Conozco a una persona que tuvo un Volvo que fue un auténtico coche gafado». Casi siempre constituye una falacia. Como señalan Nisbett y Ross, un solo automóvil, que se abandona porque es un coche gafado, sólo cambia la proporción de la frecuencia de reparaciones de una manera insignificante.

Para juzgar una enumeración de ejemplos, a menudo tenemos que examinar las *proporciones* subyacentes. Al revés, cuando un argumento ofrece proporciones o porcentajes, la información de trasfondo relevante debe incluir normalmente el *número* de ejem-píos. Los robos de automóviles en el campus universitario

pueden haberse incrementado en un 100 %, pero si esto significa que se robaron dos automóviles en vez de uno, no ha cambiado gran cosa. Este error también es común. Supóngase que mi salario aumenta sólo el 5 %, mientras el suyo lo hace en un 50 %. Parece injusto. Pero si yo comienzo ganando 50.000 dólares, supongamos, y usted 5.000, entonces estoy cobrando ahora 52.500 dólares y usted 7.500; y no está nada claro, por cierto, que yo tenga alguna razón para quejarme.

Un último ejemplo. Un artículo, que afirmaba que los Estados Unidos estaban detrás de un golpe de Estado en Brasil, sostenía que:

[...] después del golpe, las inversiones extranjeras fluyeron abundante y rápidamente en [...] Cuatro años después del golpe, el capital extranjero había asumido el control del sector privado: el 100 % de la producción de automóviles y de neumáticos, el 90 % de la producción de cemento, el 80 % de la industria farmacéutica, el 60 % de las empresas que producen recambios para coches y más del 50 % de la producción química y de maquinaria.³

Números impresionantes. *Comienzan* mostrando que las inversiones extranjeras (advertencia: no específicamente estadounidenses) dominan ciertos sectores de la economía brasileña, aunque no se nos dice la importancia de cualquiera de estos sectores en la visión de conjunto. Pero estos números son *completamente inútiles* para mostrar que «las inversiones

extranjeras fluyeron rápidamente en», por la simple razón de que no ofrecieron datos *previos* al golpe. Sin la información de trasfondo, no hay manera de saber si el control por parte del capital extranjero del 80 % de la industria farmacéutica, por ejemplo, representa un incremento o una disminución. De acuerdo a lo que sabemos, ¡incluso las inversiones extranjeras podrían haber *disminuido!*

11. ¿Hay contraejemplos?

Compruebe las generalizaciones preguntando si hay contraejemplos.

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

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

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

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

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

Si se le ocurren contraejemplos de una generalización que desea defender, revise su generalización. Si

el argumento anterior fuera suyo, por ejemplo, puede cambiar la conclusión por: «Las guerras *entre Estados independientes* son causadas por el deseo de dominación territorial.» Incluso esta generalización puede ser excesiva, pero al menos es una conclusión más defendible que la original.

Otras veces, usted puede querer cuestionar el supuesto contraejemplo. La primera guerra mundial, alguien puede objetar, no parece haber sido causada por el deseo de dominación territorial, sino por una red de pactos de defensa mutua y otras intrigas políticas, por la inquietud de las clases altas europeas, por los disturbios nacionalistas en el Este de Europa, etc. Frente a este ejemplo, por supuesto, usted puede debilitar su pretensión todavía más, o retirarla por completo. Sin embargo, otra posible respuesta es argüir que el supuesto contraejemplo es, en realidad, conforme a la generalización. Después de todo (puede argüir): los deseos de las potencias europeas de dominar Europa *motivaron* los pactos de defensa mutua y otras intrigas políticas que, finalmente, abrieron el camino a la guerra. ¿Y los disturbios nacionalistas no podrían haber sido causados también por la injusta dominación que allí ocurría? Aquí, en efecto, usted trata de reinterpretar el *contra-ejemplo* como otro *ejemplo* más. La crítica inicial a su conclusión se transforma en otro elemento de prueba en su favor. Usted puede, o no, cambiar la redacción de su conclusión; en cualquier caso, ahora comprende mejor por sí mismo su propia afirmación y está preparado para responder a las objeciones importantes.

Trate también de pensar en contraejemplos cuando evalúe los argumentos de cualquier otra persona.

Pregunte si las conclusiones de *esa* persona tienen que ser revisadas y limitadas, o si tienen que ser retiradas por completo, o si el supuesto contraejemplo puede ser reinterpretado como un ejemplo más. Tiene que aplicar la misma regla tanto a los argumentos de cualquier otra persona como a los propios. La única diferencia es que usted tiene la posibilidad de corregir por sí mismo su generalización excesiva.

CAPÍTULO III

ARGUMENTOS POR ANALOGÍA

Hay una excepción a la regla 8 («Use más de un ejemplo»). Los *argumentos por analogía*, en vez de multiplicar los ejemplos para apoyar una generalización, discurren de *un* caso o ejemplo específico a otro ejemplo, argumentando que, debido a que los dos ejemplos son semejantes en muchos aspectos, son también semejantes en otro aspecto más específico.

George Bush afirmó una vez que el papel del vicepresidente es apoyar las políticas del presidente, esté o no de acuerdo con ellas, porque «Usted no puede bloquear a su propio *quarterback*».

Bush está sugiriendo que formar parte de un gobierno es como formar parte de un equipo de fútbol americano. Cuando usted forma parte de un equipo de fútbol americano, se compromete a atenerse a las decisiones de su *quarterback*, ya que el éxito de su equipo depende de que se le obedezca. De un modo similar, Bush sugiere que formar parte del Gobierno constituye un compromiso de atenerse a las decisiones

del presidente, ya que el éxito del Gobierno depende de que se le obedezca. Distingamos las premisas de la conclusión:

Cuando usted forma parte de un equipo de fútbol americano, se compromete a atenerse a las decisiones de su *quarterback* (ya que el éxito del equipo depende de la obediencia de sus integrantes).

El presidente -- y su Gobierno -- son *similares* a un equipo de fútbol americano (su éxito también depende de la obediencia de sus integrantes).

Por lo tanto, cuando usted forma parte del Gobierno, se compromete a atenerse a las decisiones del presidente.

Adviértase la palabra en cursiva «similares» en la segunda premisa. Cuando un argumento acentúe las semejanzas entre dos casos, es muy probable que sea un argumento por analogía.

El siguiente es un ejemplo más complejo:

Ayer, en Roma, Adam Nordwell, un jefe indio de los chippewa estadounidenses, ejecutó un acto notable al descender de su avión proveniente de California completamente vestido con los trajes e insignias de la tribu; Nordwell anunció en el nombre del pueblo indio estadounidense que estaba tomando posesión de Italia «en virtud del derecho de descubrimiento», de la misma manera que lo hizo Cristóbal Colón en América. «Yo proclamo este día el día del descubrimiento de Italia», dijo Nordwell. «¿Qué derecho tenía Colón a descubrir América

cuando ya estaba siendo habitada desde hacía miles de años? El mismo derecho que ahora tengo para llegar a Italia y proclamar el descubrimiento de su país.»⁶

Nordwell está sugiriendo que su «descubrimiento» de Italia es *similar* al descubrimiento de América por parte de Colón, en al menos un aspecto importante: ambos, Nordwell y Colón, reclamaban un territorio que ya estaba siendo habitado por su propio pueblo desde hacía siglos. Entonces, Nordwell insiste en que tiene tanto «derecho» a reclamar Italia como lo tenía Colón para pretender América. Pero, por supuesto, Nordwell no tiene derecho a reclamar Italia. Por lo tanto, Colón no tenía derecho a reclamar América.

Nordwell no tiene el derecho a reclamar Italia para otro pueblo, y menos aún «en virtud del derecho de descubrimiento» (ya que Italia estaba siendo habitada por su propio pueblo desde hacía siglos).

La pretensión de Colón sobre América «en virtud del derecho de descubrimiento» es *similar* a la pretensión de Nordwell sobre Italia (América también estaba siendo habitada por su propio pueblo desde hacía siglos).

Por lo tanto, Colón no tenía derecho a reclamar América para otro pueblo, menos aún «en virtud del derecho de descubrimiento».

¿Cómo evaluamos los argumentos por analogía?

La primera premisa de un argumento por analogía formula una afirmación acerca del ejemplo usado como una analogía. Recuerde la regla 3: compruebe que su premisa sea verdadera. ¿Es verdad que Nordwell no tiene derecho a pretender Italia para los indios chippewa? (Sí.) ¿Es verdad que cuando usted forma parte de un equipo de fútbol americano se compromete a atenerse a las decisiones del *quarterback*? (Más o menos: ya que puede *querer* bloquear al *quarterback* de su propio equipo ¡si está corriendo hacia la meta equivocada!)

La segunda premisa en los argumentos por analogía afirma que el ejemplo de la primera premisa es *similar* al ejemplo acerca del cual el argumento extrae una conclusión. Evaluar esta premisa es más difícil, y necesita una regla propia.

12. La analogía requiere un ejemplo similar de una manera relevante

Las analogías no requieren que el ejemplo usado como una analogía sea *absolutamente* igual al ejemplo de la conclusión. Una Administración pública no es absolutamente igual a un equipo de fútbol americano. La Administración está formada por miles de personas, por ejemplo, mientras que un equipo de fútbol americano involucra a treinta o cuarenta. Las analogías requieren sólo similitudes *relevantes*. El tamaño del equipo es irrelevante para el argumento de Bush: su argumento se refiere a los requerimientos del trabajo en equipo.

Una diferencia *relevante* entre un equipo de fútbol americano y una Administración pública es que en el juego del fútbol todo depende de pensar y actuar con rapidez, mientras que las decisiones de la Administración deben ser tomadas, usualmente, con cuidado y reflexivamente. Esta diferencia es relevante, porque si hay tiempo para la reflexión, puede ser importante que el vicepresidente diga abiertamente que está en desacuerdo con el presidente. La analogía de Bush, entonces, resulta sólo parcialmente afortunada.

De igual modo, el siglo XX en Italia no es absolutamente igual al siglo XV en América. Cualquier alumno del siglo XX sabe de la existencia de Italia, por ejemplo, mientras que en el siglo XV América era desconocida para la mayoría de las personas del mundo. Nordwell no es un explorador, y un avión comercial no es la *Santa María*. Nordwell sugiere, sin embargo, que estas diferencias no son relevantes para la analogía. Nordwell intenta recordarnos, simplemente, que no tiene sentido reclamar un país que está ya habitado por su propio pueblo. No es importante si el territorio resulta conocido por los estudiantes del mundo, o cómo llegó allí el «descubridor». Una reacción más apropiada podría ser la de intentar establecer relaciones diplomáticas, como trataríamos de hacerlo hoy si de algún modo el territorio y el pueblo de Italia hubieran sido recién descubiertos. *Esta es* la cuestión que plantea Nordwell, y tomada de esa manera, su analogía constituye un buen argumento.

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

Este argumento pretende que podemos inferir del Orden y de la belleza del mundo la existencia de un Creador, tal como podemos inferir la existencia de un arquitecto o de un carpintero cuando vemos una casa hermosa y bien construida. Este argumento formulado separadamente en forma de premisa y conclusión reza:

Las casas hermosas y bien construidas deben tener «creadores»: diseñadores y constructores inteligentes.

El mundo es *similar* a una casa hermosa y bien construida.

Por lo tanto, el mundo también debe tener un «creador», un Diseñador y Constructor inteligente, Dios.

Una vez más, aquí no se necesitan más ejemplos; es la similitud del mundo a *un único* ejemplo, la casa, lo que el argumento quiere subrayar.

Que el mundo, realmente, *sea* similar de una manera relevante a una casa no está, en mi opinión, tan claro. Sabemos bastante acerca de las causas de las casas. Pero las casas son *partes* de la naturaleza. Y, efectivamente, sabemos muy poco acerca de la estructura de la naturaleza en su *conjunto*, o acerca del tipo de causas que podría tener. David Hume analiza este argumento en su *Dialogues Concerning Natural Religion*, y pregunta:

¿Es una *parte* de la naturaleza una regla para el todo? [...] Piense [cuán] amplio es el paso que usted

ha dado cuando comparó las casas [...] al universo, y de su similitud en algún aspecto infirió una similitud en sus causas... ¿No será que la gran desproporción prohíbe todas las comparaciones e inferencias?

El mundo es diferente de una casa en al menos lo siguiente: una casa es parte de un conjunto mayor, el inundo; mientras que el mundo mismo (el universo) es el mayor de los conjuntos. Entonces, Hume sugiere que el universo *no* es similar a una casa de una manera relevante. Las casas, ciertamente, implican «creadores» más allá de ellas mismas; pero, según lo que sabemos, el universo como un conjunto puede contener sus causas dentro de si mismo. Esta analogía, entonces, constituye un argumento débil.

CAPÍTULO IV

ARGUMENTOS DE AUTORIDAD

A menudo, tenemos que confiar en otros para informarnos y para que nos digan lo que no podemos saber por nosotros mismos. No podemos probar nosotros mismos todos los nuevos productos de consumo, por ejemplo, y tampoco podemos conocer de primera mano cómo se desarrolló el juicio de Sócrates; y la mayoría de nosotros no puede juzgar, a partir de su propia experiencia, si en otros países los presos son maltratados. En su lugar, tenemos que argüir de la siguiente forma general:

X (alguna persona u organización que debe saberlo) dice que Y

Por tanto, Y es verdad.

Los argumentos de esta forma son *argumentos de autoridad*. Por ejemplo:

Organizaciones de derechos humanos dicen que algunos presos son maltratados en México.

Por lo tanto, algunos presos son maltratados en México.

Sin embargo, confiar en otros resulta, en ocasiones, un asunto arriesgado. Los productos de consumo no siempre son probados adecuadamente; las fuentes históricas tienen sus prejuicios, y también pueden tenerlos las organizaciones de derechos humanos. Una vez más, debemos tener en cuenta un listado de criterios que cualquier buen argumento de autoridad debe satisfacer.

13. Las fuentes deben ser citadas

Las aserciones empíricas que no se defiendan de otro modo pueden ser sustentadas haciendo referencia a fuentes apropiadas. Algunas aserciones empíricas, por supuesto, son tan obvias que no necesitan sustento alguno. Normalmente no es necesario *probar* que la población de Estados Unidos es mayor a 200 millones de habitantes, o que Julieta amaba a Romeo. Sin embargo, una cifra más precisa de la población de los Estados Unidos, o, por ejemplo, la proporción actual de crecimiento de su población *requiere* una cita. Del mismo modo, la afirmación de que Julieta tenía sólo catorce años, debe citar unas pocas líneas de Shakespeare en su apoyo.

Las citas tienen dos propósitos. Uno es contribuir a mostrar la fiabilidad de una premisa: recuerde la regla 3. Resulta menos probable que una persona u organización sea mal interpretada si proporciona una

referencia exacta; el autor sabe que los lectores pueden comprobarla. El otro propósito es permitir, precisamente, que el lector o el oyente pueda encontrar la información por sí mismo. Por lo tanto, las citas deben incluir toda la información necesaria.

NO:

Las organizaciones de derechos humanos dicen que algunos presos son maltratados en México.

Por lo tanto, algunos presos son maltratados en México.

SÍ:

Amnistía Internacional informa, en el número de *Amnesty International Newsletter* (vol. 15, n.^o 1, p. 6) de enero de 1985, que algunos presos son maltratados en México. Por lo tanto, algunos presos son maltratados en México.

14. ¿Están bien informadas las fuentes?

Las fuentes tienen que ser *cualificadas* para hacer las afirmaciones que realizan. El Census Bureau está legitimado para hacer declaraciones acerca de la población en los Estados Unidos; los mecánicos de automóviles están cualificados para discutir los méritos de los distintos automóviles; los médicos están cualificados en materias de medicina; los ecologistas y los científicos, de las ciencias de la Tierra sobre los efectos

tos medioambientales de la polución, etc. Estas fuentes están cualificadas porque tienen la formación y la información apropiadas.

Un argumento debe explicar brevemente el fundamento o la información de una autoridad cuando no resultan claros de inmediato. El argumento citado en la sección 13, por ejemplo, debe ser ampliado:

Amnistía Internacional informa en el número de *Amnesty International Newsletter* (vol. 15, n.º 1, p. 6) de enero de 1985, que algunos presos son maltratados en México.

Amnistía Internacional informa que tenía constancia del maltrato policial a sospechosos en el estado de Sinaloa desde hace ya varios años, y el artículo arriba citado recoge de forma detallada el testimonio de uno de ellos. Juan Antonio Núñez Villarreal fue torturado por la policía después de ser arrestado acusado de delitos comunes, y desde su puesta en libertad ha necesitado de dos operaciones de importancia. Los médicos le informaron que estuvo muy cerca de la muerte.

Una fuente bien informada no tiene que corresponderse necesariamente con nuestro modelo general de lo que es «una autoridad»; e incluso, una persona que se adapta a ese modelo puede no ser una fuente bien informada.

NO:

El director del Instituto Topheavy, señor Bernard, ha dicho hoy a padres y periodistas que las clases

ses en dicho instituto promueven la imaginación y el libre intercambio de ideas. Por lo tanto, las clases en Topheavy promueven ya la imaginación y el libre intercambio de ideas.

El director de un instituto puede saber muy poco sobre lo que sucede en sus clases.

SI:

Un informe tabulado de todas las evaluaciones de los cursos de los estudiantes del Instituto Topheavy en los últimos tres años, realizado por una comisión autorizada, muestra que sólo el 5 % de todos los estudiantes respondió «Sí» cuando fue preguntado sobre si las clases en el Topheavy promovían la imaginación y el libre intercambio de ideas. Por lo tanto, las clases en el Topheavy rara vez promueven la imaginación y el libre intercambio de ideas.

En este caso, los estudiantes son las fuentes mejor informadas.

Además, las autoridades sobre un determinado tema no están bien informadas, necesariamente, acerca de cualquier tema sobre el que opinen.

Einstein fue un pacifista; por lo tanto, el pacifismo debe tener razón.

El genio de Einstein en la física no le convierte en un genio en filosofía política.

A veces, por supuesto, tenemos que confiar en autoridades cuyos conocimientos son mejores que los nuestros, pero aun así, siempre son imperfectos. Los países que maltratan a sus presos, por ejemplo, usualmente tratan de ocultar el hecho; de manera que organizaciones como Amnistía Internacional tienen que confiar, a menudo, en informaciones fragmentarias. Si usted tiene que confiar en una autoridad que posea informaciones incompletas, pero mejores que las suyas, reconozca el problema. A menudo, la información incompleta es mejor que ninguna.

Por último, desconfíe de las supuestas autoridades que pretenden saber lo que de ninguna manera pueden saber. Si un libro pretende haber sido «escrito como si el autor hubiera sido una mosca sobre la pared de la habitación más celosamente guardada del Pentágono»,⁸ razonablemente puede suponer que se trata de un libro lleno de conjeturas, habladurías, rumores y otras informaciones no fidedignas (a no ser que, por supuesto, el autor realmente *haya sido* una mosca sobre la pared de la habitación más celosamente guardada del Pentágono). De un modo similar, los moralistas religiosos han declarado, en ocasiones, que ciertas prácticas están equivocadas porque son contrarias a la voluntad de Dios. A ello, habría que contestar que se debería hablar en nombre de Dios con un poco más de cautela. La voluntad de Dios no es fácil de descubrir, y dado que Dios habla con una voz tan baja es fácil confundir *Su* Voluntad con nuestros prejuicios personales.

15.¿Son imparciales las fuentes?

Las personas que tienen mucho que perder en una discusión no son generalmente las mejores fuentes de información acerca de las cuestiones en disputa. Incluso, a veces, pueden no decir la verdad. La persona acusada en un proceso penal se presume inocente hasta que se pruebe su culpabilidad, pero rara vez creemos completamente su alegato de inocencia sin tener alguna confirmación de testigos imparciales. Pero incluso la voluntad de decir la verdad, tal como uno la ve, no siempre es suficiente. La verdad como uno honestamente la ve puede ser todavía sesgada. Tendemos a ver aquello que esperamos ver: observamos, recordamos y suministramos la información que apoya nuestras opiniones, pero no nos sentimos igualmente motivados cuando los hechos apuntan en la dirección contraria.

Por lo tanto, no confíe en el presidente si la cuestión es la eficacia de las medidas políticas del Gobierno. No confíe en que el Gobierno sea la mejor información sobre la situación de los derechos humanos respecto de aquellos países que ese mismo Gobierno apoya o combate. No confíe en los grupos de interés, *cualquiera* que sea su opinión, sobre una cuestión pública de la mayor importancia, para tener una información más precisa sobre las cuestiones en juego. No confíe en el fabricante de un producto para tener la mejor información acerca de ese producto.

NO:

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

Las fuentes deben ser imparciales. La mejor información sobre los productos de consumo proviene de las revistas independientes de consumidores y de los departamentos estatales de verificación, ya que estos departamentos no están relacionados con ningún fabricante y deben responder a los consumidores que quieren la información más precisa posible.

SÍ:

Consumer Reports probó la impresora de matrices de puntos Epson FX80 y encontró que imprime a 19 caracteres por segundo. Por lo tanto, la impresora de matrices de puntos Epson FX80 imprime alrededor de 19 caracteres por segundo.⁹

Los mecanismos y las empresas de servicios públicos independientes son fuentes de información relativamente imparciales. Amnistía Internacional es una fuente imparcial sobre la situación de los derechos humanos en otros países porque no trata de apoyar o combatir a ningún gobierno específico. En cuestiones

políticas, en la medida en que los desacuerdos básicamente versan sobre estadísticas, consulte los departamentos independientes como el Census Bureau, o los estudios universitarios, u otras fuentes independientes. Para la estadística de delitos a mano armada consulte el National Center for Crime Statistics, no la National Rifle Association.

Asegúrese que la fuente es *genuinamente* independiente y no un grupo de interés disfrazado bajo un nombre que suena a independiente. Verifique sus fuentes de datos, sus otras publicaciones, el tono del informe o del libro que es citado. Al menos, trate de confirmar por si mismo cualquier afirmación empírica citada de una fuente potencialmente sesgada. Los buenos argumentos citan sus fuentes (regla 13), por tanto, búsquelas. Asegúrese que la prueba se cita correctamente y que no está sacada fuera del contexto, y verifique la información adicional que pueda ser relevante. Usted estará, entonces, también autorizado a citar esas fuentes.

16. Compruebe las fuentes

Cuando no existe acuerdo entre los expertos, usted no puede confiar en ninguno de ellos. Antes de citar a alguna persona u organización como a una autoridad, debería comprobar que otras personas u organizaciones igualmente calificadas e imparciales están de acuerdo. Uno de los fundamentos de los informes de Amnistía Internacional, por ejemplo, es que usualmente resultan corroborados por los informes de otras

organizaciones independientes de derechos humanos. (Desde luego, a menudo sus informes entran en *conflicto* con los informes gubernamentales, pero los gobiernos rara vez son tan imparciales.)

Las autoridades se ponen de acuerdo principalmente en cuestiones empíricas específicas. Si un preso ha sido o no torturado es una cuestión empírica específica, que a menudo es posible verificar. Pero cuando las cuestiones son más amplias y más intangibles, resulta más difícil encontrar autoridades que estén de acuerdo. En muchas cuestiones filosóficas es difícil citar a alguien como un experto incuestionable. Aristóteles no está de acuerdo con Platón, ni Hegel con Kant. Usted puede usar sus *argumentos*, pero no convencerá a ningún filósofo citando solamente las conclusiones de otro filósofo.

17. Los ataques personales no descalifican las fuentes

Las supuestas autoridades pueden ser descalificadas si *no* están bien informadas, *no* son imparciales, o en su mayor parte *no* están de acuerdo. *Otros* tipos de ataques a las autoridades no son legítimos. Ludwig von Mises describe una serie de ataques ilegítimos contra el economista Ricardo:

La teoría de Ricardo es espuria a los ojos de los marxistas porque Ricardo era un burgués. Los racistas alemanes condenan la misma teoría porque Ricardo era judío, y los nacionalistas alemanes porque

era un inglés... Algunos profesores alemanes formulan conjuntamente estos tres argumentos contra la validez de las enseñanzas de Ricardo.¹⁰

Se trata aquí de la falacia *ad hominem*, un ataque a la *persona* de la autoridad en lugar de ser un ataque a sus cualificaciones. La clase social, la religión o la nacionalidad de Ricardo son irrelevantes para la posible corrección de sus teorías. Para descalificarle como autoridad, los «profesores alemanes» tienen que demostrar que sus datos eran incompletos, es decir, tienen que demostrar que sus afirmaciones no estaban bien informadas, o que no era imparcial, o que otros economistas, igualmente reputados, no están de acuerdo con sus descubrimientos. De otra manera, ¡los ataques personales sólo descalifican *al atacante!*

CAPÍTULO V

ARGUMENTOS ACERCA DE LAS CAUSAS

A veces tratamos de explicar por qué sucede alguna cosa argumentando acerca de sus *causas*. Supóngase, por ejemplo, que usted se pregunta por qué algunos de sus amigos tienen una mentalidad más abierta que otros. Habla con sus amigos y descubre que la mayoría que tienen una mentalidad abierta también son personas cultas -- están al tanto de las noticias, leen literatura, etc.-, mientras que la mayoría de aquellos que no tienen una mentalidad abierta no lo son. En otras palabras, descubre que hay una *correlación* entre ser culto y tener una mentalidad abierta. Entonces, debido a que ser culto parece estar correlacionado con tener una mentalidad abierta probablemente concluirá que ser culto *conduce* a tener una mentalidad abierta.

Tanto en las Ciencias Sociales como en las Ciencias Médicas los argumentos que van de la correlación entre estados de cosas a las causas son ampliamente utilizados. Para informarse sobre si el tomar un desayuno completo mejora la salud, los médicos realizan

un estudio para informarse de si las personas que usualmente toman un desayuno completo viven más tiempo que aquellas que usualmente no lo hacen. Para informarse acerca de si la lectura tiende a hacer que una persona sea de una mentalidad más abierta, un psicólogo puede idear una prueba para saber qué personas son de mentalidad abierta y hacer una encuesta sobre los hábitos de lectura; luego hace la prueba a una muestra representativa de la población y entonces comprueba si una proporción más alta de lectores habituales son también personas que tienen una mentalidad abierta.

Las pruebas formales similares a la anterior normalmente se introducen en nuestros argumentos como argumentos de autoridad. Confiamos en la autoridad de las personas que realizan dichas pruebas, investigamos sobre sus méritos y preguntamos a sus colegas profesionales para asegurarnos de que son imparciales y están bien informadas. Tenemos la obligación, sin embargo, de leer y de dar cuenta de sus estudios de una manera cuidadosa, y de tratar de juzgarlos tan bien como nos sea posible.

Nuestros propios argumentos acerca de las causas contienen, normalmente, ejemplos seleccionados de una manera menos cuidadosa. Muchas veces, argumentamos a partir de algunos casos sorprendentes de nuestra propia experiencia, o de nuestro conocimiento, de nuestros amigos, o de la historia. A menudo, estos argumentos son especulativos, pero lo mismo vale para sus «parientes» más formales formulados por médicos y psicólogos. Muchas veces resulta muy difícil saber qué causa qué. Este capítulo

ofrece diversas preguntas para ser respondidas por cualquier argumento acerca de las causas, y ofrece un conjunto de recordatorios sobre los peligros de pasar de la correlación entre estados de cosas a las causas.

18. ¿Explica el argumento cómo la causa conduce al efecto?

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

NO:

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

SÍ:

La mayoría de mis amigos que tienen una mentalidad abierta son cultos. La mayoría de mis amigos que tienen una mentalidad menos abierta no lo son. Parece probable que cuanto más lea usted, más se encontrará con nuevas ideas estimulantes, ideas que le harán tener menos confianza en las suyas. Leer también le saca de su mundo diario y le muestra

cuán diferentes y variados estilos de vida puede haber. Leer, entonces, parece conducir a tener una mentalidad abierta.

Este argumento podría ser más específico, pero suple algunas conexiones importantes entre causa y efecto.

Los argumentos estadísticos y más formales sobre las causas -- por ejemplo, en medicina -- también deben tratar de suplir las conexiones entre las causas y los efectos que postulan. Los médicos no se detienen ante la prueba que demuestra solamente que tomar un desayuno completo está correlacionado con un mejoramiento de la salud; también quieren saber *por qué* tomar un desayuno completo mejora la salud.

Los doctores N.B. Belloc y L. Breslow, del Laboratorio de Población Humana del Departamento de Salud Pública de California y del Departamento de Medicina Preventiva y Social de la UCLA, respectivamente, hicieron un seguimiento de 7.000 adultos durante cinco años y medio, relacionando sus expectativas de vida y de salud a ciertos hábitos básicos de salud. Encontraron que tomar un desayuno completo está correlacionado con una mayor expectativa de vida (véase Belloc y Breslow, «The Relation of Physical Health Status and Health Practices», *Preventive Medicine*, volumen 1, agosto de 1972, pp. 409-421). Parece probable que las personas que toman un desayuno completo consiguen más sustancias nutritivas de las necesarias que las personas que omiten desayunar o pasan la mañana con un tentempié y un café.

También es probable que si el cuerpo comienza el día con una buena comida, después metaboliza los alimentos de un modo más eficiente. Entonces, parece probable que tomar un desayuno completo conduce a tener una salud mejor.

Advierta que este argumento no sólo explica cómo una causa puede conducir a un efecto, sino que también cita su fuente y explica por qué esta fuente está bien informada.

19. ¿Propone la conclusión la causa más probable?

La mayoría de los sucesos tienen muchas causas posibles. Encontrar nuevamente alguna causa posible no es suficiente; usted debe dar un paso más y mostrar que ésta es la causa más *probable*. Siempre es posible que el Triángulo de las Bermudas esté realmente habitado por seres sobrenaturales que protegen sus dominios de la intromisión humana. Es *posible*. Pero la explicación sobrenatural es altamente improbable comparada con las otras explicaciones posibles de la desaparición de barcos y aviones: tormentas tropicales, vientos y olas impredecibles, etc. (Si verdaderamente *hay* algo inusual acerca del Triángulo de las Bermudas, recuerde la regla 10.) Sólo si las explicaciones comunes fracasan en dar cuenta de los hechos deberíamos comenzar a considerar las hipótesis alternativas.

Además, siempre es posible que las personas lleguen a tener una mentalidad abierta, o al menos tolerante, debido simplemente a que están cansadas de

argumentar. Quizás, como señala Matthew Arnold, solamente quieren «dejar que la larga contienda cese». Es *posible*. Pero también sabemos que no hay muchas personas que sean así. La mayoría de las personas que tienen opiniones dogmáticas dan la cara por ellas; les disgusta demasiado ver equivocarse a otras personas. Por lo tanto, parece más probable que las personas que llegan a ser tolerantes verdaderamente han llegado a ser de mentalidad abierta, y leer parece ser una causa probable.

¿Cómo sabemos cuáles son las explicaciones más probables? Una regla de oro es: prefiera las explicaciones que son compatibles con nuestras creencias mejor fundadas. Las Ciencias Naturales están bien fundadas, como también nuestra comprensión usual de cómo son las personas. A veces, por supuesto, la explicación más probable es errónea, pero tenemos que partir de nuestros mejores supuestos.

A veces, es necesaria una prueba adicional antes de que *cualquier* explicación pueda ser aceptada con mucha confianza. Se necesitan más pruebas cuando varias explicaciones «naturales» que compiten entre sí son conformes a las pruebas disponibles. Las reglas 20-23, aunque no son exhaustivas, explican algunos de los tipos más comunes de explicaciones rivales.

20. Hechos correlacionados no están necesariamente relacionados

Algunas correlaciones no son más que meras coincidencias.

Diez minutos después de beber el «Bitter contra el insomnio de la doctora Hartshorne», me quedé profundamente dormido. Por lo tanto, el «Bitter contra el insomnio de la doctora Hartshorne» me hizo dormir.

El hecho que aquí se explica es mi sueño. Debido a que mi sueño se correlacionó con el hecho de beber el «Bitter contra el insomnio de la doctora Hartshorne», el argumento concluye que tomar el «Bitter» fue la *causa* de mi sueño. Sin embargo, aunque el «Bitter contra el insomnio de la doctora Hartshorne» *posiblemente* me hizo dormir, también pude haberme quedado dormido por mí mismo. Quizás el «Bitter» nada tuvo que ver. Quizás estaba muy cansado y bebí el «Bitter» poco antes de quedarme dormido de todas formas.

La doctora Hartshorne podría estar citada hoy en los tribunales. Necesitaríamos realizar un experimento controlado con un grupo de personas que bebieran el «Bitter» y otro grupo que no lo hiciera. Si la mayoría de las personas que lo bebieran se quedaran dormidas más rápido que aquellas que no lo hicieran, entonces el «Bitter» podría tener, después de todo, algún valor medicinal. Pero la mera correlación, por sí misma, no *establece* una relación de causa y efecto. La medida (es decir: el alargar y el acortar) de la falda de las mujeres ha estado correlacionada durante años con la subida y la bajada del Índice Dow Jones, ¿pero quién piensa que uno causa lo otro? El mundo está simplemente lleno de coincidencias.

21. Hechos correlacionados pueden tener una causa común

Algunas correlaciones no son relaciones entre causa y efecto, sino que representan dos efectos de alguna *otra* causa. Es absolutamente posible, por ejemplo, que, tanto ser culto, como tener una mentalidad abierta, sean factores causados por algún otro tercer factor: el ir a la universidad, por ejemplo. Ser culto, entonces, tal vez no conduce, *por sí mismo*, a tener una mentalidad abierta. En cambio, ir a la universidad sí conduce a tener una mentalidad abierta (quizás porque expone a una persona a puntos de vista muy diferentes), y al mismo tiempo, ayuda a una persona a ser culta. Probablemente, usted tendrá que investigar a sus amigos nuevamente: ¡infórmese sobre quiénes fueron a la universidad!

o:

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

Aquí se sugiere que la «inmoralidad» en la televisión causa «inmoralidad» en la vida real. Sin embargo, al menos es probable que *ambas* inmoralidades, la televisiva y la de la vida real, sean verdaderamente causadas por causas comunes más básicas, tales como la ruptura del sistema de valores tradicional, la ausencia de pasatiempos constructivos, etc. O, una vez más:

En los últimos veinte años, los niños han visto más y más televisión. En el mismo período, los resultados de las pruebas de admisión a la universidad han descendido constantemente. Ver televisión parece arruinar nuestra mente.

Se sugiere que ver televisión es causa de puntuaciones más bajas en las pruebas. Sería útil, para comenzar, que este argumento explicara exactamente cómo la causa alegada, ver televisión, conduce a estos efectos (regla 18). En cualquier caso, otras explicaciones parecen ser al menos tan buenas como ésta. Quizás algo completamente diferente explique la caída de las puntuaciones en las pruebas -- una caída de la calidad de las escuelas, por ejemplo --, lo que sugeriría que las dos tendencias correlacionadas no están vinculadas. Pero, nuevamente, es posible que *ambas* cosas, ver televisión y la caída de las puntuaciones en las pruebas, puedan ser causadas realmente por alguna causa común. Quizás la carencia de pasatiempos más estimulantes, por ejemplo, sea una vez más la culpable.

22. Cualquiera de dos hechos correlacionados puede causar el otro

Mis padres me cuentan que cuando era pequeño pensaba que la causa de los incendios eran los bomberos. Después de todo, en todos los incendios que vi, había bomberos. Era una asociación natural. Sólo después aprendí que los incendios «causan» a los bomberos, y no al revés.

La correlación no establece, entonces, la *dirección* de la causalidad. Si A se correlaciona con B, puede ser que A cause B, pero también puede ser que B cause A. La misma correlación que sugiere que la televisión está arruinando nuestra moral, por ejemplo, podría sugerir también que nuestra moral está arruinando la televisión. Así, en general, se necesita todavía investigar otro tipo de explicación alternativa.

Este problema afecta hasta a los estudios más avanzados de correlaciones. Los psicólogos pueden idear una prueba para saber qué personas tienen una mentalidad abierta y una encuesta sobre los hábitos de lectura, aplicar estas pruebas a una muestra representativa de la población, y luego comprobar si una proporción inusualmente alta de los lectores también tiene una mentalidad abierta. Supóngase que, efectivamente, existe una correlación. No se sigue todavía que leer *conduce* a tener una mentalidad abierta. ¡Puede ser al revés, que una mentalidad abierta conduzca a leer! Después de todo, las personas que tienen una mentalidad abierta tal vez busquen con mayor probabilidad una gran variedad de artículos y de libros. Esta es una razón de por qué es importante explicar las conexiones entre causa y efecto. Si puede suplir conexiones plausibles de A a B, pero no de B a A; entonces parece probable que A conduce a B, y no al revés. Si B podría conducir a A de una manera tan plausible como A conduce a B, entonces usted no puede decir en qué dirección va la causa; quizás vaya en ambas direcciones.

23. Las causas pueden ser complejas

A veces, se argumenta que los pasos de peatones que atraviesan las calles son más peligrosos que las calles sin señalizar, ya que el cruce para peatones se correlaciona aparentemente con un mayor -- y no un menor -- número de accidentes. A menudo, la conclusión que se sugiere es que los mismos pasos de peatones causan accidentes, tal vez creando en los usuarios «un falso sentido de seguridad». Pienso que si se recuerda la regla 22, deberíamos considerar la posibilidad de que la conexión causal vaya en la otra dirección. Quizás, por así decirlo, los accidentes causan los cruces para peatones. Después de todo, los cruces para peatones no aparecen arbitrariamente: tienden a ubicarse en los lugares donde sucedieron accidentes con frecuencia. Pero puede que no solucionen el problema. Los lugares peligrosos pueden llegar a ser menos peligrosos, pero no seguros de repente.

Por otra parte, una vez que se instala un paso para peatones, es probable que todavía más personas lo utilicen. Así, muy bien podemos esperar que el *número* de personas involucradas en los accidentes en ese lugar se incremente en vez de disminuir, aunque la *proporción* debería disminuir.

Esta historia es obviamente compleja. Un falso sentido de la seguridad puede muy bien jugar algún papel, especialmente si la proporción de accidentes no disminuye tanto como podíamos esperar. Al mismo tiempo, no deberíamos olvidar que los pasos de peatones se ubican precisamente en aquellos lugares

donde los accidentes tienden a ocurrir. Una vez más, las causas no necesitan ser ésta o aquélla, a veces la respuesta es «ambas».

Muchas historias causales son complejas. Quizás, leer le hace tener una mentalidad más abierta, pero también es seguramente cierto, tal como se señaló en la sección 22, que tener una mentalidad abierta conduce probablemente a algunas personas a leer más. Quizás tomar un desayuno completo mejora su salud, pero quizás también las personas saludables sean precisamente quienes se inclinan por tomar un desayuno completo desde el comienzo. No exagere su conclusión. Rara vez encontramos la *única* causa. Los argumentos causales son importantes porque a menudo ya es útil encontrar *alguna* causa. Saber simplemente que tomar un desayuno completo está correlacionado con una salud mejor, y probablemente conduce a una salud mejor, puede ser una razón suficiente para tratar de tomar desayunos más completos.

CAPÍTULO VI

ARGUMENTOS DEDUCTIVOS

Todos los argumentos que hemos considerado hasta ahora son inciertos de una u otra manera. Nuevos ejemplos siempre pueden refutar un argumento de ejemplos, e incluso una fuente imparcial y bien informada puede estar equivocada. Los *argumentos deductivos* correctamente formulados, sin embargo, son aquellos en los cuales la verdad de sus premisas garantiza la verdad de sus conclusiones.

Si en el ajedrez no hay factores aleatorios, entonces el ajedrez es un juego de pura destreza.

En el ajedrez no hay factores aleatorios.

Por lo tanto, el ajedrez es un juego de pura destreza.

Si estas dos premisas son verdaderas, también *debe* ser verdad que el ajedrez es un juego de pura destreza. Para discrepar con la conclusión también se tiene que discrepar con al menos una de las premisas.

Luego, los argumentos deductivos ofrecen certeza, pero sólo si sus *premisas* son también ciertas. Dado que las premisas de nuestros argumentos son, de hecho, rara

vez ciertas, las conclusiones de los argumentos deductivos en la vida real todavía tienen que ser tomadas con unos pocos (¡y en ocasiones muchos!) granos de sal. Sin embargo, cuando es posible encontrar premisas fuertes, los argumentos deductivos son muy útiles. Recuerde la regla 3: trate de partir de premisas fiables.

Aun cuando las premisas sean inciertas, las formas deductivas ofrecen una manera efectiva de *organizar* un argumento, especialmente si se trata de un ensayo basado en argumentos. Este capítulo presenta seis formas deductivas comunes con ejemplos simples, cada una de ellas en una sección separada. En los capítulos VII-IX volveremos a tratar sobre el uso de esas formas en los ensayos basados en argumentos.

24. Modus ponens

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

Si [el enunciado p] entonces [el enunciado q].
[el enunciado p].
Por lo tanto, [el enunciado q].

O, de una manera más breve,

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

Esta forma se denomina *modus ponens* («el modo de poner»: puesto p, se consigue q). Si se toma p para representar: «No hay factores aleatorios en el ajedrez» y q para representar: «El ajedrez es un juego de pura destreza», nuestro ejemplo introductorio sigue el *modus ponens*. Verifíquelo.

A menudo, un argumento con esta forma es tan obvio que ni siquiera tiene que ser expuesto como un *modus ponens* explícito.

Dado que los optimistas tienen más posibilidad de éxito que los pesimistas, usted debería ser optimista.

Este argumento podría escribirse:

Si los optimistas tienen más posibilidad de éxito que los pesimistas, entonces usted debería ser un optimista.

Los optimistas efectivamente *tienen* más posibilidad de éxito que los pesimistas.

Por lo tanto, usted debería ser optimista.

Pero el argumento resulta absolutamente claro sin ponerlo de esa forma. En otras ocasiones, sin embargo, resulta útil escribir el *modus ponens* sin abreviar:

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

Hay millones de planetas habitables en nuestra galaxia.

Por lo tanto, parece probable que la vida se haya desarrollado en más planetas que en éste.

Para desarrollar este argumento, usted debe explicar y defender ambas premisas, y ellas necesitan argumentos completamente diferentes (¿por qué?). Resulta útil exponerlas clara y separadamente desde el inicio.

25. Modus tollens

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

Si p entonces q.

No-q.

Por lo tanto, *no-p*.

Aquí «No-q» simplemente representa la negación de q; es decir, el enunciado «No es verdad que q» vale lo mismo para «*no-q*».

Recuerde el argumento de Sherlock Holmes que se expuso en la sección 1:

Un perro fue encerrado en los establos, y, sin embargo, aunque alguien había estado allí y había sacado un caballo, él no había ladrado [...]. Es obvio que el visitante era alguien a quien conocía bien...

El siguiente argumento de Holmes es *modus tollens*:

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

Para escribir este argumento en símbolos, use c para «el perro no conocía bien al visitante» y l para «el perro ladró».

Si c entonces l .
 $No-l$.
Por lo tanto, $no-c$.

« $No-l$ » representa «el perro no ladró», y « $no-c$ » representa «no es verdad que el perro no conocía bien al visitante», esto es: «el perro conocía bien al visitante».¹¹

El astrónomo Fred Hoyle maneja un *modus tollens* interesante. Parafraseándolo un poco:

Si el universo fuera infinitamente viejo, no quedaría hidrógeno en él, dado que el hidrógeno se

convierte en helio constantemente en todo el universo, y esta conversión es un proceso unidireccional. Pero de hecho el universo está compuesto casi por completo de hidrógeno. Luego, el universo debe haber tenido un comienzo determinado.

Para poner el argumento de Hoyle en símbolos, use i para representar «El universo es infinitamente viejo» y h para representar «Ningún hidrógeno queda en el universo».

Si i entonces h .

No- h .

Por lo tanto, no- i .

«No- h » representa «No es verdad que no queda hidrógeno en el universo» (o: «El universo contiene hidrógeno»); «no- i » significa «No es verdad que el universo es infinitamente viejo». Hoyle continúa repitiendo la conclusión: ya que el universo no es infinitamente viejo, debe haber habido un punto determinado en el cual comenzó.

26. Silogismo hipotético

Una tercera forma válida es el «silogismo hipotético»:

Si p entonces q .

Si q entonces r .

Por lo tanto, si p entonces r

Por ejemplo:

Si usted estudia otras culturas, comprenderá que existe una diversidad de costumbres humanas.

Si usted comprende que existe una diversidad de costumbres humanas, entonces pone en duda sus propias costumbres.

Por lo tanto, si usted estudia otras culturas, entonces pone en duda sus propias costumbres.

Usando las letras en cursiva para representar las partes de los enunciados de esta afirmación, tenemos:

Si *e* entonces *c*.

Si *c* entonces *p*.

Por lo tanto, si *e* entonces *p*.

El silogismo hipotético es válido para cualquier número de premisas en la medida en que cada premisa tenga la forma «Si *p* entonces *q*», y la *q* de una premisa se transforma en la *p* de la siguiente. En la sección 5, por ejemplo, analizamos un argumento con las dos premisas anteriores más una tercera:

Si usted pone en duda sus costumbres, entonces será más tolerante.

De ésta y de las dos premisas anteriores, usted puede concluir válidamente «Si *e* entonces *t*» mediante un silogismo hipotético.

Advierta que el silogismo hipotético ofrece un buen modelo para explicar las conexiones entre causa y efecto (regla 18). La conclusión vincula una causa con un efecto, mientras que las premisas explican los pasos intermedios.

27. Silogismo disyuntivo

Una cuarta forma válida es el «silogismo disyuntivo»:

$p \vee q$.
No- p .
Por lo tanto, q .

Examinemos, por ejemplo, el argumento de Bertrand Russell que se mostró en la sección 2:

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

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

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

Usando una vez más las letras en cursiva como símbolos, este argumento continúa:

$m \text{ o } i.$
No- $m.$
Por lo tanto, $i.$

En castellano, la letra «o» puede tener dos significados diferentes. En su sentido «exclusivo», la letra «o» en el enunciado «a o b» significa que una de las dos a o b es verdad, pero no ambas. En su sentido «inclusivo», «a o b» significa que a o b es verdadero, y que posiblemente ambas lo sean. Los silogismos disyuntivos son válidos con independencia de cuál sea el sentido de «o» que se use. En el sentido *exclusivo* de «o», también se puede argumentar:

$p \text{ o } q.$
 $p.$
Por lo tanto, $no-q.$

Una vez más, esta forma es válida *únicamente* en el sentido exclusivo de «o». Supóngase, por ejemplo, que alguien argumenta:

Sólo Zbignew o Zoltan pudieron haber cometido esa acción vergonzosa.
Zoltan lo hizo, por lo tanto, Zbignew no lo hizo.

La inocencia de Zbignew depende de lo que signifique la letra «o» en el primer enunciado. Si sólo una persona pudo haber cometido la acción vergonzosa, la «o» es exclusiva y el argumento es válido.

Pero si la acción vergonzosa podría haber sido ejecutada colectivamente, entonces la «o» permanece inclusiva y la culpabilidad de Zoltan no prueba la inocencia de Zbignew.

28. Dilema

Una quinta forma válida es el «dilema».

p o q .

Si p entonces r .

Si q entonces s .

Por lo tanto, r o s .

Lo siguiente es un ejemplo de Edmund Burke:

Hay un dilema al que cualquier oposición a una injusticia triunfante, en la naturaleza de las cosas, está sujeta. Si usted no hace nada, será considerado un cómplice de las medidas a las que su silencio asiente. Si usted resiste, será acusado de provocar al irritable poder a cometer nuevos excesos. La conducta de la parte perdedora nunca aparece como correcta...

Permítaseme traducir este argumento en términos algo más claros y consistentes, y traducirlos también a la forma de un dilema. Use r para representar «usted resiste una injusticia que ha tenido éxito»; e para «usted será considerado un cómplice» y p para «usted

será acusado de causar nuevas provocaciones». En símbolos, el argumento podría ser expuesto:

r o no-r.

Si *r* entonces *p*.

Si no-*r* entonces *c*.

Por lo tanto, *p o c*.

Advierta que no se necesita un símbolo aparte para el enunciado «usted no hace nada», lo traducimos como «no-*r*». Advierta también que las premisas están algo reordenadas, y la primera premisa se hizo más explícita, para adaptarla a la forma de un dilema. Burke concluye que «la conducta de la parte perdedora nunca aparece como correcta». En cierto modo, esto es sólo una repetición de lo que hemos expuesto como «*p o e*». También podríamos hacerlo más explícito formulando otro argumento bajo la forma de un dilema, comenzando con la conclusión del último:

Usted es acusado de causar nuevas provocaciones o es considerado un cómplice.

Si usted es acusado de causar nuevas provocaciones, su conducta parece equivocada.

Si usted es considerado un cómplice, su conducta parece equivocada.

Por lo tanto, su conducta siempre parece equivocada.

En símbolos:

Dado p o c .
Si p entonces e .
Si c entonces e .
Por lo tanto, e .

Técnicamente la conclusión es « e o e », pero no tenemos que decirlo dos veces.

29. *Reductio ad absurdum*

Merece especial atención una estrategia deductiva tradicional, aun cuando, hablando estrictamente, es sólo una versión del *modus tollens*. Ésta es la *reductio ad absurdum*, es decir, la «reducción al absurdo».

Para probar: p.

Se asume: No- p (esto es, que p es falso).

De esa asunción se deriva una implicación: q.

Se muestra: q es falso (contradictorio, estúpido, «absurdo»).

Se concluye: p.

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

Recuerde, por ejemplo, el argumento para la existencia de un Creador que expusimos en la sección 12.

Las casas tienen creadores, dice el argumento, y el mundo es *similar* a una casa: también es ordenado y hermoso. Entonces, sugiere la analogía, también el mundo debe tener un Creador. En la sección 12 se citó a David Hume a los efectos de mostrar que el mundo no es similar, de un modo suficientemente relevante, a una casa como para que esta analogía tenga éxito. Hume también sugiere, en la Parte V de sus *Diálogos*, una *reductio ad absurdum* de la analogía. Parfraseándolo:

Supóngase que el mundo tiene un Creador tal como lo tiene una casa. Ahora bien, cuando las casas no son perfectas sabemos a quiénes culpar: a los carpinteros y albañiles que las crearon. Pero el mundo tampoco es absolutamente perfecto. Por lo tanto, parecería seguirse que el Creador del mundo, Dios, ya no es perfecto. Pero usted consideraría absurda esta conclusión. La única manera de evitar el absurdo consiste en rechazar la suposición que a él conduce. Por lo tanto, el mundo no tiene un Creador de la manera en que las casas lo tienen.

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

Para probar: El mundo no tiene un Creador de la manera en que las casas lo tienen.

Se asume: El mundo sí tiene un Creador de la manera que las casas lo tienen.

De la asunción se sigue que: Dios es imperfecto (porque el mundo es imperfecto).

Pero: Dios no puede ser imperfecto.

Por lo tanto: El mundo no tiene un Creador de la manera en que las casas lo tienen.¹²

No todos encontrarían «absurda» la idea de un Dios imperfecto, por cierto, pero Hume sabía que los cristianos con los que estaba discutiendo no la aceptarían.

30. Argumentos deductivos en varios pasos

Muchas formas válidas son *combinaciones* de las formas simples introducidas en las secciones 24-29. En lo que sigue, por ejemplo, Sherlock Holmes está realizando una deducción simple para el conocimiento del Dr. Watson, a la vez que comenta los papeles relativos de la observación y de la deducción. Holmes señaló casualmente que Watson estuvo esa mañana en cierta oficina de correos y que, además, desde allí envió un telegrama. «Correcto», contestó Watson asombrado, «correcto en ambas cosas. Pero confieso que no sé cómo llegó a ello».

HOLMES. Es de lo más sencillo ... La observación me dice que usted tiene un poco de barro rojizo adherido a su empuñadura. Justo frente a la oficina de correos de la calle Wigmore han levantado el pavimento y arrojado un poco de tierra, situada de tal

manera que resulta difícil evitar pisarla al entrar. La tierra es de ese particular tinte rojizo que no se encuentra, hasta donde sé, en ninguna otra parte del vecindario. Hasta aquí la observación, el resto es deducción.

WATSON. ¿Cómo dedujo entonces el telegrama?

HOLMES. Porque sabía, por supuesto, que usted no había escrito una carta, dado que estuve sentado frente a usted toda la mañana. Veo también en su escritorio abierto que tiene una hoja de sellos y un tupido fajo de tarjetas postales. ¿Para qué podría ir al correo, entonces, si no es para enviar un telegrama? Eliminados todos los demás factores, el único que queda debe ser el verdadero.¹³

Exponiendo la deducción de Holmes en premisas más explícitas, tendríamos:

1. Watson tiene un poco de barro rojizo en sus botas.
2. Si Watson tiene un poco de barro en sus botas, entonces estuvo en la oficina de correos de la calle Wigmore esa mañana (porque allí y sólo allí hay el barro rojizo de ese tipo, arrojado de tal manera que resulta difícil evitar pisarlo).
3. Si Watson estuvo en la oficina de correos de la calle Wigmore esa mañana: entonces o envió una carta, o compró sellos o tarjetas postales, o envió un telegrama.

4. Si Watson fue a la oficina de correos a enviar una carta, debería haberla escrito esa mañana.
5. Watson no escribió ninguna carta esa mañana.
6. Si Watson fue a la oficina de correos a comprar sellos o tarjetas postales, no debería tener ya un cajón lleno de sellos y de tarjetas postales.
7. Watson ya tiene el cajón lleno de sellos y de tarjetas postales.
8. Por lo tanto, Watson envió un telegrama en la oficina de correos de la calle Wigmore esta mañana.

Ahora tenemos que descomponer el argumento en una serie de argumentos válidos en las formas simples presentadas en las secciones 24-29. Podemos comenzar con un silogismo hipotético:

2. Si Watson tiene un poco de barro rojizo en sus botas, entonces estuvo en la oficina de correos de la calle Wigmore esa mañana.
3. Si Watson estuvo en la oficina de correos de la calle Wigmore esa mañana: entonces o envió una carta, o compró sellos o tarjetas postales, o envió un telegrama.

A. Por lo tanto, Watson tiene un poco de barro rojizo en sus botas, entonces o envió una carta, o compró sellos o tarjetas postales, o envió un telegrama, en la oficina de correos de la calle Wigmore esa mañana.

(Usaré A, B, etc., para representar las conclusiones de los argumentos simples, las que pueden ser usadas

como premisas para extraer conclusiones adicionales.) Ahora, con A y 1 podemos usar el *modus ponens*:

A. Si Watson tiene un poco de barro rojizo en sus botas, entonces o envió una carta, o compró sellos o tarjetas postales, o envió un telegrama, en la oficina de correos de la calle Wigmore esa mañana.

1. Watson tiene un poco de barro rojizo en sus botas.

B. Por lo tanto, Watson, o envió una carta, o compró sellos o tarjetas postales, o envió un telegrama en la oficina de correos de la calle Wigmore esa mañana.

Dos de estas tres posibilidades pueden resolverse ahora por el *modus tollens*.

4. Si Watson fue a la oficina de correos a enviar una carta, debería haberla escrito esa mañana

5. Watson no escribió ninguna carta esa mañana.

C. Por lo tanto, Watson no fue a la oficina de correos a enviar una carta.

y

6. Si Watson fue a la oficina de correos a comprar sellos o tarjetas postales, no debería tener ya un cajón lleno de sellos y de tarjetas postales.

7. Watson ya tiene el cajón lleno de sellos y de tarjetas postales.

D. Por lo tanto, Watson no fue a la oficina de correos a comprar sellos o tarjetas postales.

Finalmente, entonces:

B. Watson o envió una carta, o compró sellos o tarjetas postales, o envió un telegrama en la oficina de correos de la calle Wigmore esa mañana.

C. Watson no fue a la oficina de correos a enviar una carta.

D. Watson no fue a la oficina de correos a comprar sellos o tarjetas postales.

8. Por lo tanto, Watson envió un telegrama en la oficina de correos de la calle Wigmore esta mañana.

Esta última inferencia es un silogismo disyuntivo ampliado. «Eliminados todos los demás factores, el único que queda debe ser el verdadero.»

CAPÍTULO VII

LA COMPOSICIÓN DE UN ENSAYO BASADO EN ARGUMENTOS

A. Explorar la cuestión

Pasamos ahora de escribir argumentos cortos a escribir argumentos más largos; de argumentos en un párrafo a argumentos en un ensayo. Un ensayo basado en argumentos es, a menudo, una elaboración de un argumento corto, o de una serie de argumentos cortos vinculados entre sí por una construcción más extensa. Pero el proceso de pensar y de «proyectar» un ensayo basado en argumentos lo hace muy diferente a un argumento corto.

Los próximos tres capítulos corresponden a los tres pasos de escribir un ensayo basado en argumentos. El capítulo VII trata sobre «Explorar la cuestión», el capítulo VIII expone los «Puntos principales de un ensayo basado en argumentos», y el capítulo IX versa sobre cómo efectivamente se «Escribe un ensayo». Las reglas en estos capítulos son señaladas mediante A, B o C.

En la Introducción se distinguió entre dos usos

principales de los argumentos: para *indagar* sobre los méritos de una tesis, y para *defender* una tesis una vez que la indagación ha dado sus frutos. El primer paso es la indagación. Antes de que usted pueda escribir un ensayo basado en argumentos, debe explorar la cuestión y considerar las diversas posiciones por sí mismo.

A. 1. Explore los argumentos sobre todos los aspectos de la cuestión

Recientemente, algunas personas en los Estados Unidos han propuesto un «programa de vales» para las escuelas primarias y secundarias. Según este programa, los impuestos que hasta ahora van al sistema de escuelas públicas serían divididos en partes iguales entre los padres de los niños en forma de «vales», que podrían transferir a las escuelas de su elección, incluyendo las privadas y religiosas. El Gobierno regularía la idoneidad de las escuelas para asegurar que todas ellas satisfagan el nivel mínimo, pero las personas tendrían libertad para escoger cualquier escuela que desearan siempre que ésta satisfaga los niveles mínimos.

Suponga que se le asigna como tema de un ensayo basado en argumentos este programa de vales. *No* comience poniendo en funcionamiento la máquina de escribir y escribiendo algún argumento en favor de la primera opinión que se le ocurra. Su tarea no consiste en dar cuenta de la primera opinión que se le ocurra. Su tarea es dar una opinión bien informada que pueda

ser defendida con argumentos sólidos. Y esto requiere tiempo.

Primero, infórmese acerca de cuáles son los argumentos que son considerados más fuertes para cada una de las tesis posibles. Lea artículos y hable con personas con diferentes puntos de vista.

El argumento más fuerte en favor de la tesis pro vale es, probablemente, el de «la libertad de elección». El programa de vales, se afirma, conduciría a una gama mucho más amplia de escuelas alternativas de la que ahora existe, y no penalizaría a los padres por escoger una de ellas en detrimento de las otras (como lo hace el sistema actual, ya que todos deben pagar impuestos para mantener las escuelas públicas, incluso si sus hijos no asisten a ellas). El principal argumento en *contra* de los vales parece ser que las escuelas públicas reflejan el mundo real: tenemos que aprender a vivir con, y apreciar a, las personas que *no* son como nosotros, y con quienes, probablemente, elegiríamos *no* ir a la escuela si pudiéramos hacerlo. Las escuelas públicas, se afirma, hacen ciudadanos democráticos.

Explorando la cuestión encontrará argumentos en favor y en contra de estas afirmaciones. Comenzará también a formular argumentos propios. Valore estos argumentos usando las reglas de los capítulos I-VI. Ensaye diferentes formas de argumentos, formule el mejor argumento que pueda en favor de cada tesis, Y luego critique estos argumentos usando nuestras reglas.

Utilice argumentos mediante *analogía*. ¿Hemos probado algo *similar* al programa de vales con anterioridad?

Quizás, las universidades en competencia, aunque no se mantengan mediante vales, parecen ofrecer una pluralidad de tipos de buena educación, lo que sugiere que un sistema de escuelas primarias y secundarias en competencia podría llevar a resultados similares. Pero asegúrese de que éste es un ejemplo relevantemente similar. En la actualidad, por ejemplo, muchas universidades se mantienen mediante impuestos. ¿Podría un sistema sin instituciones públicas sostenidas con impuestos ofrecer también una buena educación a tantas personas? ¿Conduciría también a poner en contacto a tantas personas diversas?

Puede ser que haya más similitudes relevantes entre las escuelas bajo el programa de vales y las actuales escuelas privadas y religiosas. Con respecto a ello, usted, además, necesita algunos argumentos mediante *ejemplos*, y/o de *autoridad*. ¿Cuán buenas son las actuales escuelas privadas y religiosas comparadas con el sistema de escuelas públicas? ¿Producen personas que son igualmente tolerantes respecto de otras personas? (¿Cómo ha sido la situación en las escuelas privadas con respecto a la segregación racial, por ejemplo?)

Los argumentos *deductivos* también pueden ser útiles. Éste es un silogismo hipotético:

Si creáramos un programa de vales, las escuelas competirían por los estudiantes.

Si las escuelas compiten por los estudiantes, entonces usarán publicidad y promociones para animar a los padres a «buscar la mejor oferta».

Si los padres son animados a «buscar la mejor oferta», entonces muchos padres enviarán a sus hijos de escuela en escuela.

Si muchos padres envían a sus hijos de escuela en escuela, muchos niños no harán amistades duraderas o no se sentirán seguros en su entorno.

Por lo tanto, si creáramos un programa de vales, muchos niños no harán amistades duraderas, ni se sentirán seguros en su entorno.

Como se señaló en la sección 26, a menudo el silogismo hipotético puede ser usado de esta manera para explicar las conexiones entre causas y efectos. También puede ser usado para *examinar* las posibles conexiones que puede haber en los casos donde no está seguro que *haya* una conexión.

A.2. Cuestione y defienda las premisas de cada argumento

Cuando las premisas de un argumento son discutibles, usted tiene que examinar también los argumentos que hay en *su* favor.

Suponga que está examinando el silogismo hipotético que acabamos de esbozar. Usted sabe que es un argumento válido, la conclusión se sigue efectivamente de las premisas. Pero necesita convencerse también de que las premisas son *verdaderas*. Para continuar explorando la cuestión, entonces, usted debe dar un paso más, debe tratar de sugerir

argumentos para cualquiera de las premisas del argumento que razonablemente pudiera ser cuestionada.

Por ejemplo, un argumento en favor de la segunda premisa («Si las escuelas compiten por los estudiantes, entonces usarán publicidad y promociones para animar a los padres a "buscar la mejor oferta"») podría usar una analogía:

Cuando las tiendas compiten por los clientes, tratan de ofrecer tratos y servicios especiales para aparecer más atractivas que sus competidoras, y hacen mucha publicidad para atraer nuevos clientes y recuperar los viejos. Entonces, las otras tiendas responden con sus tratos especiales y con su publicidad. Los clientes son atraídos de una tienda a otra, y entonces vuelta a comenzar: ellos piensan que pueden alcanzar el mejor trato «buscando de nuevo, cada vez, la mejor oferta». Sucedería exactamente lo mismo cuando compitieran las escuelas. Cada escuela podría hacer publicidad y ofrecer tratos especiales, y las otras escuelas responderían. Los padres podrían «ir a buscar la mejor oferta» exactamente igual como ahora lo hacen los clientes de las tiendas de comestibles o de los grandes almacenes.

No todas las afirmaciones necesitan mucha defensa. La primera premisa del silogismo hipotético («Si creamos un programa de vales, las escuelas competirían por los estudiantes») es lo suficientemente obvia como para afirmarla sin muchos argumentos, constituye la *idea* básica del programa de vales. La segunda premisa, sin embargo, necesita un argumento, y también lo necesitaría la cuarta. («Si muchos

padres envían a sus hijos de escuela en escuela, muchos niños no harán amistades duraderas o no se sentirán seguros en su entorno»).) A su turno, puede que usted también tenga que defender algunas de las premisas de *estos* argumentos. Con respecto al argumento en favor de la segunda premisa sugerido más arriba, usted puede ofrecer ejemplos para mostrar que las tiendas efectivamente ofrecen tratos especiales y hacen mucha publicidad cuando hay una dura competencia.

La regla es: cualquier afirmación que da lugar a dudas razonables necesita al menos alguna defensa. Naturalmente, por razones de espacio, muchas veces tendrá que limitar lo que pueda decir. Cuando hay limitaciones de espacio o de tiempo, argumente fundamentalmente en favor de sus afirmaciones más importantes y/o controvertibles. Aun entonces, sin embargo, cite al menos *alguna* prueba o autoridad en favor de cualquiera otra afirmación que permanezca debatible.

A.3. Revise y reconsidere los argumentos tal como aparecen

Las reglas A. 1 y A.2 esbozan un *proceso*. Usted puede tener que tratar con diversas y diferentes conclusiones -- incluso conclusiones opuestas -- antes de que encuentre una opinión que pueda ser defendida con argumentos fuertes. Aun después de que usted haya decidido la conclusión que quiere defender, puede que tenga que tratar diversas formas del argumento

antes de que encuentre una que funcione bien. Con toda probabilidad, su argumento inicial tendrá que ser mejorado. Muchas de las reglas de los capítulos I-VI ilustran cómo los argumentos cortos deben ser mejorados y ampliados: añadiendo ejemplos a un argumento mediante ejemplos (sección 8); citando y explicando la cualificación de una autoridad (secciones 13 y 14), y así sucesivamente. A veces no será capaz de encontrar suficientes ejemplos y, por ello, puede que tenga que cambiar su enfoque (¡o cambiar su opinión!). A veces puede ir en busca de una autoridad para sustentar una afirmación que quiere hacer, y encontrar únicamente que la mayoría de las autoridades son de la opinión contraria (probablemente, tenga que cambiar su opinión), o que las personas mejor informadas todavía discrepan las unas de las otras (entonces no podrá argumentar por medio de una autoridad: recuerde la regla 16).

Tómese su tiempo.(¡Y otórguese a sí mismo el tiempo que necesita!) Esta es la etapa donde la revisión resulta fácil y los experimentos son baratos. Para algunos autores es la parte más satisfactoria y creativa de la composición. Úsela bien.

CAPÍTULO VIII

LA COMPOSICIÓN DE UN ENSAYO BASADO EN ARGUMENTOS

B. Los puntos principales de un ensayo

Suponga que ha llegado a una conclusión que piensa que puede defender adecuadamente. Ahora necesita *organizar* su ensayo de tal manera que trate todo lo que necesita ser tratado, y, de ese modo, pueda presentar su argumento de la manera más eficaz. Saque una hoja grande de papel y un bolígrafo: usted está listo para preparar su esquema.

B. 1. Explique el problema

Comience por presentar la pregunta que quiere responder. Luego, explíquela. ¿Por qué es importante? ¿Qué es lo que depende de la respuesta? Si usted está formulando una propuesta para acciones o para medidas políticas futuras, como el programa de vales, comience mostrando que en la actualidad tenemos un *problema*. ¿Por qué otros deberían compartir

sus preocupaciones o deberían estar interesados en sus ideas de cambio? ¿Qué le condujo a usted a interesarse por la cuestión?

Considere su audiencia. Si está escribiendo para un periódico o para exponerlo en público, su audiencia puede no ser consciente de la cuestión, o de la gravedad del problema; su tarea es hacer que tomen consciencia de ello. Volver a plantear el problema puede ser útil aun cuando ya sea conocido. Contribuye a ubicar su propuesta -- ¿qué problema está tratando de resolver?--, y puede ayudar a recordar a quienes son conscientes del problema, pero que posiblemente no habían considerado su importancia. (Si usted está escribiendo un ensayo académico, sin embargo, no trate de volver a plantear la historia completa del problema. Infórmese acerca de cuánta información de trasfondo espera su profesor.)

Para justificar su interés por una pregunta o cuestión particular, puede que necesite apelar a valores o pautas compartidas. A veces, estas pautas son simples e incontrovertidas. Si usted tiene una propuesta acerca de la seguridad del tráfico, probablemente encontrará que sus objetivos son obvios y no controvertidos. A nadie le gustan los accidentes de tráfico. Otros argumentos pueden apelar a pautas compartidas por un grupo específico, tales como los códigos de éticas profesionales, o a pautas institucionales, tales como las pautas sobre la conducta de los estudiantes que aprueba una escuela. Las pautas pueden apelar a la Constitución y a nuestros ideales políticos compartidos, como la libertad y la equidad. Pueden apelar a nuestros valores morales compartidos, tales como la

santidad de la vida y la importancia de la autonomía y del desarrollo individual, y a amplios valores sociales muy generales como la belleza y la curiosidad intelectual.

B.2. Formule una propuesta o afirmación definitiva

Si está formulando una propuesta, sea específico. «Se debería hacer algo», no es una genuina propuesta. Usted no necesita entrar en demasiados detalles. «Todos deberían tomar el desayuno», es una propuesta concreta, pero también es simple. Por otro lado, si quiere argumentar que Estados Unidos debería establecer un programa de vales es necesario dar algunos detalles: explicar la idea básica, cómo funcionarían los pagos, etc. De un modo similar, si está haciendo una afirmación filosófica, o defendiendo su interpretación de un texto o de un suceso, exponga, en primer lugar, su afirmación o interpretación *de una manera simple*. («Dios existe»; «La guerra civil estadounidense fue causada fundamentalmente por conflictos económicos»; etc.) Después ofrezca tantos detalles como sea necesario.

Si su objetivo es, simplemente, evaluar algunos de los argumentos en favor o en contra de una determinada afirmación o propuesta, puede que no esté formulando una propuesta propia o, ni siquiera, llegando a una decisión específica. Por ejemplo, quizás tan sólo pueda examinar una sola línea argumental en una controversia. Si es así, diga clara e inmediatamente

que eso es lo que usted se ha propuesto hacer. A veces, su conclusión puede ser simplemente que los argumentos en favor o en contra de alguna tesis o propuesta no son concluyentes. ¡Está bien! Pero formule esta clara conclusión inmediatamente. Comience diciendo: «En este ensayo, argüiré que los argumentos en favor de X no son concluyentes.» De otra manera, ¡será *su ensayo* el que parecerá no concluyente!

B.3. Desarrolle sus argumentos de un modo completo

Una vez que haya aclarado la importancia de la cuestión que está tratando, y una vez que haya decidido qué es exactamente lo que se propone hacer en su trabajo, está en condiciones de desarrollar su argumento principal.

Planificar es importante. Su trabajo tiene límites: no cerque más tierra de la que pueda arar. Un argumento bien desarrollado es mejor que tres argumentos tan sólo esbozados. *No* use cualquier argumento que considere que favorece su tesis: sería como preferir diez cubos muy agujereados a uno bien sellado. (Además, diferentes argumentos pueden no siempre ser compatibles!) Concéntrese en uno o dos de los mejores.

Si hace una propuesta, tiene que mostrar que resolverá el problema con el cual comenzó. A veces, presentar con exactitud la propuesta resulta suficiente. Si el problema es que su salud sufre porque usted no toma un desayuno completo, entonces tomar un desayuno completo es la solución obvia. Sin embargo, si

su propuesta es que Estados Unidos instituya un programa de vales, entonces será necesaria una argumentación cuidadosa. Usted tiene que mostrar que un programa de vales realmente fomentaría la libertad de elección, que habría una serie de escuelas disponibles, y que estas escuelas serían claramente mejores que las actuales. Tendrá que argumentar acerca de causas y efectos, mediante ejemplos, etc., y valdrán las reglas expuestas en los capítulos anteriores. Use los argumentos que comenzó a desarrollar en el capítulo VII.

Si arguye en favor de una afirmación filosófica, éste es el lugar para desarrollar su(s) principal(es) argumento(s). Si arguye en favor de su interpretación de un texto o suceso, éste es el lugar para explicar los detalles de ese texto o suceso, y para explicar su interpretación detenidamente. Si su ensayo es una valoración de algunos de los argumentos en una controversia, explique aquellos argumentos y las razones de su evaluación. Una vez más, recuerde las reglas de los capítulos anteriores. Si fundamenta una afirmación en un argumento mediante ejemplos, asegúrese de que tiene un número suficiente de ejemplos, de que son representativos, etc. Si usa una forma deductiva, asegúrese de que es válida y de que cualquier premisa cuestionable también es defendida.

B.4. Examine las objeciones

Anticípese a preguntas escépticas. ¿No es demasiado cara su propuesta? ¿No tardará demasiado?

¿Ha sido probada con anterioridad? ¿Puede conseguir gente para llevarla a cabo? Si su propuesta será difícil de implementar, admítalo; y arguya que intentarlo igual merece la pena.

La mayoría de las propuestas no tienen un solo efecto, sino muchos. Usted tiene que examinar qué *desventajas* puede tener su propuesta. Anticípese a las desventajas que otros puedan enarbolar como objeciones, sáquelas a colación usted mismo y respóndalas. Argumente que las ventajas superan a las desventajas (y asegúrese, una vez que las ha analizado, de que realmente lo hacen). Es verdad, el programa de vales puede hacer a las escuelas menos estables, pero esto puede parecer un pequeño precio a pagar por hacerlas más receptivas a los deseos de los padres y de la comunidad. También puede argumentar que algunas posibles desventajas no se darán en la práctica. Quizás las escuelas *no* se harán inestables, después de todo (aquí, use un argumento por analogía), las empresas no se desestabilizan cuando tienen que responder a los cambios de las preferencias de los clientes.

Anticípese a las objeciones a su afirmación o interpretación. Si escribe un trabajo académico, busque las críticas a su afirmación o interpretación en los textos asignados para el curso. Una vez que haya explorado la cuestión cuidadosamente, también encontrará objeciones hablando con personas con diferentes puntos de vista y en su trasfondo de lecturas. Escudriñe estas críticas por completo, seleccione las más fuertes o más comunes, y trate de responderlas.

B.5. Examine las alternativas

Ésta es una regla obvia, pero es pasada por alto constantemente. Si defiende una propuesta, no es suficiente mostrar que su propuesta resuelve un problema. También debe mostrar que es *mejor* que las otras maneras plausibles de resolver ese problema, bajo las circunstancias dadas.

En la Universidad de Q. hay demasiada demanda para usar los ordenadores disponibles, especialmente cerca del final de los semestres. Por lo tanto, la Universidad de Q. debería ampliar el número de ordenadores disponibles.

Este argumento es débil por muchas razones: «demasiada demanda» es vago, y así lo es la propuesta. Pero aun remediando esta debilidad, no se justificará la conclusión. Puede haber otras maneras, y más razonables, de terminar con el exceso de demanda. Quizás el tiempo de uso de los ordenadores debería ser racionado, de modo que las personas los usen de una forma más consistente, en vez de dejarlo todo para el final del semestre. O quizás, la Universidad de Q. debería prohibir ciertos usos de los ordenadores cerca del final del semestre. O quizás la universidad no deba hacer nada en absoluto, dejando que los usuarios reajusten su utilización por sí mismos. Si usted todavía quiere proponer que la Universidad de Q. debería aumentar el número de ordenadores disponibles, debe mostrar que su propuesta es mejor que cualquiera de estas alternativas.

De un modo similar, si interpreta un texto o un suceso, tiene que examinar las interpretaciones alternativas. Por más hábil y profunda que sea su explicación de por qué sucedió una cosa, alguna otra explicación puede parecer más probable. Tiene que mostrar que las otras explicaciones son *menos* probables: recuerde la regla 19. Aun las afirmaciones filosóficas tienen alternativas. ¿El argumento de la creación (sección 12), muestra que *Dios* existe, o sólo que existe un *Creador* que no necesariamente tiene que ser todo lo que implicamos cuando hablamos de «Dios»? ¡Argumentar es un trabajo duro!

CAPÍTULO IX

LA COMPOSICIÓN DE UN ENSAYO BASADO EN ARGUMENTOS

C. Escribir el ensayo

Usted ha explorado su cuestión y ha desarrollado un esquema. Finalmente, está listo para escribir el ensayo mismo. ¡Recuerde una vez más que escribir la versión formal es sólo el último paso! Si usted ha tomado este libro y lo ha abierto directamente en este capítulo, reflexione un poco; no sin razón es éste el último capítulo y no el primero. Como dijo el proverbial viejo irlandés cuando un turista le preguntó cómo llegar a Dublín: «si quiere llegar a Dublín, no parta de aquí».

Recuerde también que las reglas de los capítulos I-VI se aplican tanto a la elaboración de un ensayo como a la elaboración de argumentos cortos. Revise especialmente las reglas del capítulo I. Use un lenguaje concreto, específico, definitivo, juegue limpio, etc. Lo que sigue son algunas reglas adicionales específicas para escribir un ensayo basado en argumentos.

C. 1. Siga su esquema

En el último capítulo, usted desarrolló un esquema de cinco partes de su ensayo basado en argumentos. Siga su esquema cuando comience a escribir. No pase de un punto a otro, si éste debe venir más tarde. Si, al escribir, le parece que su ensayo tiene una estructura desacertada, deténgase y revise su esquema; después, siga el nuevo.

C.2. Formule una introducción breve

Algunos estudiantes usan toda la primera página de su ensayo, basado en argumentos de cuatro páginas, simplemente para hacer una presentación del trabajo, a menudo de una manera muy general e irrelevante.

NO:

Durante siglos, los filósofos han discutido sobre la existencia de Dios...

Esto es paja. No es nuevo para su profesor de filosofía, e incluso podría escribirlo alguien que ignora absolutamente todo lo que se expone. Vaya al grano.

SÍ:

En este ensayo, argüiré que Dios existe.

o,

Este trabajo argumentará que la institucionalización de un programa de vales para la educación primaria y secundaria conduce a una sociedad de mayor intolerancia y aislamiento entre las personas de diferentes clases sociales.

C.3. Exponga sus argumentos de uno en uno

Como regla general, exponga un argumento por párrafo. Incluir muchos puntos diversos en el mismo párrafo sólo confunde al lector y hace perder aspectos importantes.

Use su principal argumento para plantear sus párrafos. Suponga que intenta argüir sobre el sistema de vales sobre la base de que los niños, en ese sistema, no establecerían amistades duraderas o no se sentirían seguros en su entorno. Primero, exponga sus intenciones con claridad (regla B.2). Luego, puede utilizar el silogismo hipotético que ya hemos analizado:

Si creamos un programa de vales, las escuelas competirán por los estudiantes.

Si las escuelas compiten entre si por los estudiantes, entonces usarán publicidad y promociones para animar a los padres a «buscar la mejor oferta», siempre de nuevo.

Si los padres son animados, siempre de nuevo, «a buscar la mejor oferta», entonces muchos padres mandarán a sus hijos de escuela en escuela.

Si muchos padres mandan a sus hijos de escuela en escuela, muchos niños no harán amistades duraderas o no se sentirán seguros en su entorno.

Por lo tanto, si creamos un programa de vales, muchos niños no harán amistades duraderas, ni se sentirán seguros en su entorno.

Primero, formule este argumento en un párrafo que comience: «Mi principal argumento será que...» Puede que usted no quiera incluir todos los pasos, pero dé al lector una idea clara de hacia dónde quiere ir. Luego, explique y defienda este argumento, y dedique un párrafo a cada premisa. El primer párrafo puede ser breve, ya que la primera premisa no requiere mucha defensa, explique simplemente que ésta es la idea del programa de vales. El segundo párrafo puede ser el argumento corto para la segunda premisa sugerido en la sección A.2.

Siga este modelo para todos los argumentos, no solamente para las deducciones. Recuerde el siguiente argumento de la sección 8:

El derecho de la mujer al voto fue ganado sólo después de una batalla.

El derecho de la mujer a asistir a los colegios y universidades fue ganado sólo después de una batalla.

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

Por lo tanto, todos los derechos de las mujeres se ganan sólo después de batallas.

Una vez más, un buen ensayo primero explica la importancia de la cuestión, luego formula la conclusión y finalmente dedica un párrafo (o, a veces, varios párrafos) a cada una de las premisas. Un párrafo debería defender la primera premisa explicando cómo las mujeres ganaron el derecho al voto, otros párrafos deberían defender la segunda premisa mostrando con ejemplos la batalla que tenían que sostener las mujeres para conseguir su ingreso en colegios y universidades, y así sucesivamente.

Advierta, en ambos de estos argumentos, la importancia de usar los términos de un modo consistente (regla 6). Incluso los argumentos cortos considerados en la regla 6 fueron difíciles de entender sin el uso de términos consistentes; y cuando premisas como aquellas se convierten en las afirmaciones principales de párrafos separados, es precisamente su formulación paralela la que mantiene unido el argumento en su conjunto.

C.4. Claridad, claridad, claridad

Quizás usted sepa exactamente lo que quiere decir, para usted todo está claro. Muchas veces, sin embargo, está lejos de ser claro para cualquier otra persona. Las cuestiones que a usted le parece que están relacionadas, a algún lector de su ensayo le pueden parecer totalmente desvinculadas. Es, por tanto, esencial explicar las conexiones entre sus ideas, aun si le parecen absolutamente claras. *¿Cómo se relacionan sus premisas entre sí y fundamentan su conclusión?*

NO:

Poder elegir entre muchas escuelas es mejor que tener una sola. Este es un tradicional valor estadounidense. Entonces, deberíamos establecer un sistema de vales.

¿Cuál es la conexión entre tener muchas escuelas y un «tradicional valor estadounidense»? A primera vista, en efecto, la afirmación del autor parece ser falsa: tradicionalmente, los Estados Unidos han favorecido la escuela pública única. Explicado de una manera más cuidadosa, sin embargo, hay allí una idea importante.

SÍ:

Poder elegir entre muchas escuelas es mejor que tener una sola. Los estadounidenses siempre han valorado poder elegir: queremos poder elegir entre diferentes automóviles o alimentos, entre diferentes candidatos políticos, entre diferentes iglesias. El sistema de vales sólo extiende este principio a las escuelas. Entonces, deberíamos establecer un sistema de vales.

La claridad es tan importante para usted como lo es para sus lectores. Las cuestiones que a usted le *parecen* relacionadas puede que no estén *realmente* conectadas, y al tratar de aclarar las conexiones descubrirá que aquello que le parecía tan claro no lo es en absoluto. Muchas veces he visto a estudiantes entregar un ensayo que pensaban que era agudo y claro; para encontrar después, cuando se lo devolvían, que apenas podían entender lo que ellos mismos habían

pensado cuando lo escribieron! Una buena prueba sobre la claridad consiste en dejar a un lado la primera redacción del trabajo durante un día o dos y leerla entonces nuevamente: lo que parecía claro a últimas horas del lunes por la noche puede no tener mucho sentido el jueves por la mañana. Otra buena prueba es entregar su ensayo a sus amigos para su lectura. ¡Anímeles a ser críticos!

Puede que tenga que explicar, también, su uso de ciertos términos clave. A los efectos de su ensayo, puede que necesite otorgar un significado más preciso que el usual a términos comunes. Eso es totalmente correcto, siempre que *explique* su nueva definición y (por supuesto) la use consistentemente.

C.5. Apoye las objeciones con argumentos

Naturalmente, usted quiere desarrollar sus propios argumentos de una manera cuidadosa y completa, pero también tiene que desarrollar cuidadosamente y en detalle los posibles argumentos de las *otras* partes, si bien de un modo no tan completo como los propios. Suponga, por ejemplo, que defiende un programa de vales. Cuando considere las objeciones (regla B.4) y las alternativas (regla B.5) analice cómo uno podría oponerse a su programa.

NO:

Algunos pueden objetar que el sistema de vales es injusto para las personas pobres o minusválidas. Pero yo pienso que...

¿Por qué objetarían algunos que el sistema de vales es injusto? ¿A qué *argumento* (a diferencia de una simple *opinión*) está usted respondiendo?

SI:

Algunos pueden objetar que el sistema de vales es injusto para las personas pobres o minusválidas. Usualmente, los estudiantes minusválidos necesitan más recursos escolares que aquellos niños que no lo son, por ejemplo, pero con un sistema de vales los padres recibirían sólo el mismo vale que cualquier otro. Los padres podrían no ser capaces de compensar la diferencia y el niño sería atendido pobremente.

La objeción acerca de las familias pobres, tal como la entiendo aquí, es la siguiente: las familias pobres serían capaces de enviar a sus hijos únicamente a escuelas de bajo presupuesto que no cobran ni por encima ni más allá del vale, mientras que las familias ricas podrían permitirse más y mejores escuelas. Por lo tanto, se puede objetar que el sistema de vales representa la «libertad de elección» sólo para los ricos.

Respondería a estas objeciones como sigue...

Ahora están claras cuáles son exactamente las objeciones, y usted puede tratar de responderlas efectivamente. Puede, por ejemplo, proponer vales especiales para los estudiantes minusválidos. Tal vez, ni siquiera se le habría ocurrido esta posibilidad si no hubiera analizado en detalle los argumentos que hay detrás de la objeción, y sus lectores, por cierto, no

habrían entendido la importancia de los vales especiales aunque usted los hubiera mencionado.

C.6. No afirme más de 10 que ha probado

Termine sin prejuicios.

NO:

En conclusión, todas las razones parecen favorecer el programa de vales y ninguna de las objeciones se mantiene en pie. Obviamente, los Estados Unidos deberían adoptar un programa de vales tan pronto como sea posible.

SÍ:

Argüí en este ensayo que hay al menos una buena razón para adoptar el programa de vales. Aunque hay algunas objeciones serias, parece posible modificar el sistema de vales para hacerles frente. Merece la pena intentarlo.

Quizás la segunda versión exagera en la dirección opuesta, pero usted ve el problema. Muy rara vez responderá a todas las objeciones de una manera adecuada, y aun cuando lo haga, mañana pueden aparecer nuevos problemas. «Merece la pena intentarlo» es la mejor actitud.

CAPÍTULO X

FALACIAS

Las *falacias* son errores, errores en los argumentos. Muchas de ellas son tan tentadoras, y por lo tanto tan comunes, que incluso tienen sus propios nombres. Esto puede hacerlas parecer como un tema nuevo y separado. Sin embargo, efectivamente, llamar a algo una falacia normalmente es sólo otra manera de decir que viola una de las reglas de los *buenos* argumentos. La falacia de la «causa falsa», por ejemplo, es, simplemente, una conclusión cuestionable sobre causa y efecto; y usted puede leer el capítulo V para su explicación.

Para entender una falacia, entonces, tiene que entender cuál es la regla que viola. Este capítulo comienza explicando dos falacias muy generales, refiriéndolas a un buen número de reglas de este libro. Sigue una relación y una explicación de una serie de falacias específicas, incluyendo sus nombres en latín cuando se usan con frecuencia.

Las dos grandes falacias

1. Uno de nuestros errores más comunes es extraer conclusiones de una muestra demasiado pequeña. Si el primer lituano que encuentro tiene un temperamento vehemente, espero que *todos* los lituanos tengan un temperamento vehemente. Si un barco desaparece en el Triángulo de las Bermudas, el *National Enquirer* concluye que el Triángulo de las Bermudas está embrujado. Esta es la falacia de *la generalización a partir de una información incompleta*.

Es fácil apreciar este error cuando otros lo cometen, y más difícil de ver cuando es uno quien lo hace. Pero piense cuántas reglas de los capítulos II-VI se dirigen contra este error. La regla 8 requiere más de un ejemplo: usted no puede extraer una conclusión acerca de todo el colectivo de estudiantes de su universidad basada en usted mismo y en su compañero de estudios. La regla 9 requiere ejemplos representativos: no puede extraer una conclusión acerca de todo el colectivo de estudiantes de su universidad basándose en los estudiantes que son sus amigos, aun cuando tenga un montón de ellos. La regla 10 requiere información de trasfondo: si usted extrae una conclusión acerca del colectivo de estudiantes de su universidad basada en una muestra de 30 personas, también debe tomar en cuenta cuán grande es el colectivo de estudiantes (¿30?, ¿30.000?). Los argumentos basados en una autoridad requieren que la *autoridad* no generalice excesivamente: él o ella deben tener la información y las cualificaciones que puedan justificar el juicio que usted cita. La regla 19 señala

que *una* causa no es necesariamente *la* causa de un suceso. No generalice excesivamente a partir del hecho de que usted haya encontrado *una* causa: otras causas pueden ser más probables.

2. Una segunda falacia común es *el olvido de alternativas*.

Las secciones 20-23 señalaban que sólo porque los sucesos A y B estaban correlacionados, no se sigue que A causa a B. B podría causar A; alguna otra cosa podría causar *ambos*, A y B; A puede causar B, y B puede causar A; o A y B pueden no estar causalmente relacionados. Estas explicaciones alternativas pueden ser olvidadas si usted acepta la primera explicación que se le ocurra. No se precipite, usualmente hay muchas más explicaciones alternativas de las que piensa.

Por ejemplo, examine un argumento más acerca de las causas:

Una buena manera de evitar el divorcio es hacer el amor con frecuencia, porque las estadísticas muestran que los esposos que hacen el amor frecuentemente rara vez piden el divorcio.

Hacer el amor frecuentemente está correlacionado con permanecer casado, y por lo tanto se supone que es la *causa* (o *una* causa) de permanecer casado. Pero también puede ser que permanecer casado conduzca a hacer el amor frecuentemente; o que alguna otra cosa (¡amor y deseo!) causa hacer el amor frecuentemente y permanecer casado; o que cada uno causa lo otro. O

posiblemente, hacer el amor y permanecer casado ;no son sucesos causalmente relacionados!

A menudo, también olvidamos alternativas cuando estamos tratando de tomar decisiones. Destacan dos o tres opciones, y sólo éstas sopesamos. En su famoso ensayo *El existencialismo es un humanismo*, el filósofo Jean - Paul Sartre decía de uno de sus estudiantes que, durante la ocupación nazi de Francia en la segunda guerra mundial, tuvo que elegir entre hacer un viaje peligroso a Inglaterra para combatir con la Francia Libre o permanecer en París para cuidar a su madre. Sartre describe esta idea como una alternativa, como si el joven debiera arriesgarlo todo en un vuelo a Inglaterra y abandonar entonces totalmente a su madre, o, en su defecto, dedicarse por completo a ella y perder toda esperanza de enfrentarse a los nazis. Pero seguramente hay otras posibilidades. Podría permanecer con su madre y trabajar para la Francia Libre en París; podría permanecer con su madre un año y tratar de afianzar la situación de ella para, paulatinamente, hacer posible el dejarla. ¿Y tenemos que imaginar a su madre como completamente dependiente y también egoísta?, o ¿quizás un poco patriótica y posiblemente también autosuficiente? Muy probablemente, entonces, hay otras opciones.

En cuestiones éticas también tendemos a olvidar alternativas. Decimos: o bien que el feto es un ser humano con todos los derechos que usted y yo tenemos, o que es un pedazo de tejido sin ninguna importancia moral. Decimos: o bien que cualquier uso de un producto animal es equivocado, o que cualquiera de los usos actuales es aceptable. Y así sucesivamente. Una

vez más, no obstante, seguramente hay otras posibilidades. Trate de aumentar el número de las opciones que examine, ¡no de disminuirlo!

Relación de falacias

Ad hominen. Atacar a la persona de la autoridad alegada, en vez de atacar sus cualificaciones. Véase la regla 17.

Ad ignorantiam (apelar a la ignorancia). Argüir que una afirmación es verdadera solamente porque no se ha demostrado que es falsa. Un ejemplo clásico lo constituye la siguiente declaración del senador Joseph McCarthy cuando interrogado acerca de la prueba que sustentaba su acusación de que cierta persona era un comunista dijo:

No tengo mucha información sobre esto, excepto la declaración general de la Oficina de que nada hay en el expediente para refutar sus conexiones comunistas.

Éste es un ejemplo extremo de «argumentar» a partir de una *información incompleta*: aquí simplemente no hay ninguna información.

Ad misericordiam (apelar a la piedad). Apelar a la piedad como un argumento en favor de un trato especial.

Sé que he suspendido todos los exámenes, pero si no apruebo este curso, tendré que repetirlo en una escuela de verano. ¡Usted tiene que dejarme aprobar!

Ad populum. Apelar a las emociones de una multitud. También, apelar a una persona que «se comporta» como la multitud. Verbigracia: «Todo el mundo lo hace.» *Ad populum* es un buen ejemplo de un *mal* argumento basado en una autoridad: no se ofrece ninguna razón para mostrar que «todo el mundo» es una fuente bien informada o imparcial.

Afirmar el consecuente. Una falacia deductiva de la forma:

Si p entonces q.

q.

Por lo tanto, p.

Por ejemplo:

Si las calles están heladas, el correo se demora.

El correo se demora.

Por lo tanto, las calles están heladas.

Ambas premisas pueden ser verdaderas, y la conclusión ser todavía falsa. Aunque el correo *llegara* tarde si las calles estuvieran heladas, puede llegar tarde también por otras razones. El argumento *olvida las explicaciones alternativas*. Advierta que esta falacia se parece al *modus ponens*, ¡tenga cuidado!

Ambigüedad. Usar una palabra simple en más de un sentido. Véase la regla 7.

Causa falsa. Término genérico para una conclusión cuestionable sobre causa y efecto. Consulte las reglas 20-23 y trate de resolver *por qué* específicamente la conclusión es (supuestamente) criticable.

Composición. Asumir que un todo debe tener las propiedades de sus partes. Por ejemplo, «dado que los miembros del equipo son atletas magníficos, el equipo debe ser un equipo magnífico». Incluso atletas magníficos pueden tener poco talento para cooperar en un equipo. Opuesto a la falacia de la *división*.

Definición persuasiva. Definir un término de tal manera que parezca neutral, pero que de hecho es sutilmente emotivo. Por ejemplo: Ambrose Bierce, en su *The Devil's Dictionary*, define «fe» como «creencia sin pruebas en lo que está diciendo una persona que habla sin conocimiento, de cosas inauditas». Las definiciones persuasivas pueden tener también una carga emotiva positiva, por ejemplo: definir «conservador» como «alguien con una opinión realista de los límites humanos».

Descalificar la fuente. Usar *lenguaje emotivo* para menospreciar un argumento incluso antes de mencionarlo.

Confío en que usted no se haya dejado engañar por aquellos pocos intransigentes, quienes todavía no han pasado la edad de la superstición que...

Más sutil:

Ninguna persona razonable piensa que...

División. Asumir que las partes de un todo deben tener las propiedades de un todo. Verbigracia: «Dado que es un equipo magnífico, los miembros del equipo deben ser atletas magníficos.» Un grupo de jugadores pueden cooperar eficazmente sin ser individualmente jugadores destacados. Opuesto a la falacia de la *composición*.

Falacia de «la persona que». Véase regla 19.

Falso dilema. Reducir las opciones que se analizan sólo a dos, a menudo drásticamente opuestas e injustas para la persona contra quien se expone el dilema. Por ejemplo, «Estados Unidos: Ámalo o déjalo». El siguiente es un ejemplo más sutil extraído de un trabajo de un estudiante: «Dado que el universo no podría haberse creado de la nada, debe haber sido creado por una fuerza viva inteligente... » ¿Es la creación por una fuerza viva inteligente la *única* otra posibilidad? Argüir a partir de un falso dilema es, a veces, una manera de no jugar limpio; obviamente, también olvida alternativas.

Hombre de paja. Caricaturizar la opinión de un oponente de manera tal que resulte fácil refutarla. Véase regla 5.

Lenguaje emotivo. Véase la regla 5.

Negar el antecedente. Una falacia deductiva de la forma:

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

Por ejemplo:

Si las calles están heladas, el correo llega tarde.
Las calles no están heladas.
Por lo tanto, el correo no llega tarde.

Ambas premisas pueden ser verdaderas y la conclusión falsa. El correo puede llegar tarde por otras razones, al margen de las calles heladas. El argumento *olvida las explicaciones alternativas*. Advierta que esta falacia parece similar a un *modus ponens*, ¡tenga cuidado!

Non sequitur. Extraer una conclusión que «no se sigue». Por ejemplo: una conclusión que no es una inferencia razonable de una prueba. Término muy general para denominar un mal argumento. Trate de resolver concretamente qué es lo que (supuestamente) está mal con el argumento.

Palabras equívocas. Cambiar el significado de una palabra en medio de un argumento, de tal manera que su conclusión pueda ser mantenida aunque su significado,

pueda haberse modificado radicalmente. Esta maniobra suele ejecutarse bajo la presión de un contra - ejemplo.

A: Todo estudio es una tortura.

B: Pero, ¿qué pasa con estudiar para argumentar?, ¡le gusta tanto!

A: Bien, eso no es realmente estudiar.

Aquí «estudiar» es la palabra equívoca. La respuesta de A a la objeción de B cambia de hecho el significado de «estudiar» al de «estudiar que es una tortura». De ese modo, la primera afirmación de A permanece verdadera, pero sólo al coste de hacerla trivial («Todo estudio que es una tortura es una tortura»). Véase también la discusión de «egoísmo» en la sección 7.

Petición de principio -petitio principii -. Usar de un modo implícito la conclusión como una premisa.

Dios existe porque así lo dice la Biblia, lo que sé que es verdad porque, después de todo, Dios la escribió.

Para escribir este argumento en la forma de premisa y conclusión, debería escribir:

La Biblia es verdad, porque Dios la escribió.

La Biblia dice que Dios existe.

Por lo tanto, Dios existe.

Para defender la afirmación de que la Biblia es verdad, el argumentador afirma que Dios la escribió. Pero obviamente, si Dios escribió la Biblia, Él existe. Luego, el argumento *asume* precisamente aquello que está tratando de probar.

Pista falsa. Introducir una cuestión irrelevante o secundaria y, de ese modo, desviar la atención de la cuestión principal. Usualmente, la pista falsa hace referencia a una cuestión acerca de la cual las personas tienen opiniones contundentes, para que nadie advierta cómo se está desviando la atención. En una discusión sobre la seguridad relativa a las diferentes marcas de automóviles, por ejemplo, la cuestión de qué coches son fabricados en el país y cuáles son importados es una pista falsa.

Post hoc, ergo propter hoc (literalmente: «después de esto, por lo tanto, debido a esto»). Asumir la causalidad demasiado pronto sobre la base de la mera sucesión en el tiempo. Una vez más, un término muy general para denominar lo que el capítulo V trata de hacer preciso. Consulte el capítulo V y trate de analizar, de un modo específico, *por qué* el argumento asume la causalidad demasiado pronto.

Preguntas complejas. Exponer una pregunta o una cuestión de tal manera que una persona no pueda acordar o discrepar con usted sin obligarse con alguna otra afirmación que usted quiere promocionar. Un ejemplo simple: «¿Es usted aún tan egocéntrico como solía ser?» Tanto si la respuesta es «sí» o es «no», se

obliga a aceptar que usted solía ser egocéntrico. Un ejemplo más sutil: «¿Seguirá a su conciencia, en vez de a su cartera, y hará una donación para la causa?» Con ello se logra que cualquiera que diga «no», a pesar de sus verdaderas razones para no realizar el donativo, se sienta innoble. Cualquiera que diga «sí», a pesar de sus verdaderas razones para realizar el donativo, se siente noble. Si usted quiere un donativo, pida simplemente un donativo.

Provincianismo. Error por universalizar un hecho local. He oído argumentar muy seriamente, por ejemplo, que comer tres comidas diarias es un comportamiento humano universal.

Suprimir prueba. Presentar sólo una *parte* de un conjunto de datos que apoyen su afirmación, ocultando las partes que la contradicen. Por ejemplo: extraer justamente la frase «Usted debe ir a ver *Flames and Glory*» de una crítica de cine que en realidad dice: «Si usted debe ir a ver *Flames and Glory*, lleve un libro.» No se ría, esto sucede.

APÉNDICE

DEFINICIÓN

Usos de las definiciones

La mayoría de nuestros argumentos usan palabras cuyos significados ya son bien comprendidos. Estas palabras no necesitan ser definidas en los argumentos mismos. Por ejemplo, en el capítulo II se señaló que «en épocas pasadas las mujeres se casaban muy jóvenes» sin definir «muy joven» (ni tampoco «épocas pasadas»). Los ejemplos utilizados en el argumento explican lo suficientemente bien cómo están siendo usados esos términos.

Algunos argumentos, sin embargo, requieren prestar más atención a los significados de las palabras. En este caso, se necesitan definiciones explícitas. En ocasiones, por una parte, podemos ignorar simplemente el significado usual de la palabra, o su significado usual puede ser especializado. Si la conclusión de su argumento es: «Los wejacks son hervíboros», necesita definir sus términos, a menos que esté usted hablando a un ecologista algonquiano.¹⁴ Si usted encuentra

este argumento en algún otro sitio, lo primero que necesita es un diccionario.

Otras veces, puede ser que *no* exista ningún significado bien conocido o preciso de una palabra. Por ejemplo, quienes pretenden hablar en nombre de los moribundos hablan favorablemente de «morir con dignidad». A menudo no está claro, sin embargo, cómo decidir si una determinada manera de morir es o no digna. Ésta es una cuestión médica y jurídica real. Pero aquí el diccionario no sirve de ayuda. *Dignidad* es definida sólo mediante abstracciones igualmente vagas. Estamos librados a la tarea de tratar de formular una definición más clara por nosotros mismos.

Todavía se necesita otro tipo de definición cuando preguntamos sobre las características comunes que unen al conjunto de las cosas a las cuales se aplica una palabra simple. *Pájaros*, por ejemplo, incluye todo, desde los colibríes a las avestruces y los cóndores. Puede que necesitemos preguntar, ¿qué propiedades caracterizan a *todos* los pájaros y *sólo* a ellos? (No diga *volar*, porque las avestruces y los pingüinos no vuelan; y los murciélagos y los abejorros lo hacen.) A menudo, es difícil decir exactamente qué característica o características escoger.

Definiciones de diccionario

Cada cierto tiempo necesitamos consultar el diccionario para entender, simplemente, los escritos de otras personas. Al escribir sus propios argumentos, trate de evitar crear esa necesidad. Explique cualquier

palabra especializada o difícil en su argumento, incluso si sólo utiliza esas palabras en sus significados usuales, como los dados en un diccionario. ¡Los equívocos son mucho más fáciles de prevenir, que de corregir más tarde!

Asegúrese de que *mantiene* la definición que formula. Recuerde el diálogo ofrecido para ilustrar la regla 7:

A: ¡En el fondo, todos somos nada más que egoístas!

B: Pero, ¿y Juan?; ¡mira cómo se dedica a sus hijos!

A: Sólo hace lo que realmente quiere hacer: ¡aun eso es egoísta!

El diccionario Webster's define *egoísta* como «preocuparse de una manera excesiva o suprema por uno mismo». Presumiblemente, esto es lo que A quiere decir en su primera afirmación. Al ser criticado por B, sin embargo, A se desliza hacia una segunda definición bien diferente: «hacer lo que realmente quiere hacer». En efecto, A debería haber consultado el diccionario; y luego debería seguir consistentemente esa definición. En cualquier caso, ¡B debería hacerlo así! (Véase también la falacia de la «palabra equívoca», capítulo X.)

Advierta que las definiciones del diccionario pueden ayudarnos a evitar el lenguaje emotivo (regla 5). El diccionario Webster's define *aborto* como «la expulsión prematura por la fuerza del feto de un mamífero». Ésta es una definición neutral adecuada. No le

toca al diccionario decidir si el aborto es moral o inmoral. Compárela a una definición común de una parte del debate sobre el aborto:

Aborto significa «asesinar a bebés».

Esta definición es emotiva. En efecto, los fetos no son bebés, y el término *asesinato* imputa injustamente malas intenciones a personas bien intencionadas (por más equivocadas que a usted le parezcan). Que la finalización de la vida de un feto sea comparable a la finalización de la vida de un bebé puede ser una proposición argumentable, pero debe ser *demostrada* mediante un argumento y no simplemente *asumida* por definición. De forma similar a cualquier otro argumento, son sus razones, no su lenguaje, lo que debe persuadir (véase también la falacia de la «definición persuasiva», capítulo X).

Una vez más, sin embargo, las definiciones del diccionario también tienen sus límites. En primer lugar, el diccionario está, a veces, simplemente equivocado. El diccionario Webster's define *headache*, por ejemplo, como a *pain in the head*. Ésta es una definición demasiado amplia. Los dolores punzantes en la cabeza no son usualmente llamados *headache*, un *headache* es, después de todo, un *ache* (y no un *pain*).

Los diccionarios también pueden ser demasiado vagos para ser útiles. «Morir con dignidad», una vez más, no es definido del todo, y «dignidad» no es definida de una manera suficientemente específica como para ayudarnos a decidir qué hacer en los casos difíciles. Aquí tenemos que preguntamos qué *debemos* entender por

esa frase. Necesitamos uno de los tipos de definiciones que se exponen en las próximas secciones.

Una última debilidad, relacionada con las anteriores, de las definiciones de los diccionarios, es su tendencia a confiar en los sinónimos. Por ejemplo, el diccionario Webster's define feliz como «afortunado» o «alegre». Las definiciones mediante sinónimos son útiles si simplemente desconocemos cuál es el uso común de tales palabras. Este es uno de los grandes valores de los diccionarios. Pero las definiciones mediante sinónimos rara vez resultan útiles en los argumentos, en los que se necesita algo más preciso. Si argumentamos acerca de si un sistema dado es realmente «democrático», por ejemplo, no nos ayudará definir *democracia* en términos de, digamos, «libertad». «Libertad» no es un término más claro o más específico de lo que en sí mismo es «democracia».

Definiciones que precisan

Una variedad de diferentes clases de definiciones apuntan a hacer las palabras más precisas: son llamadas, por eso, definiciones que precisan. Muchas de las definiciones que precisan comienzan donde el diccionario termina, donde las palabras comunes son demasiado vagamente definidas para ser útiles para nuestros propósitos, o donde introducimos un nuevo término y tenemos que especificar su significado.

Las definiciones que precisan deben prestar especial atención a la regla 4: use *un lenguaje concreto, específico, definitivo*. Si tratamos de ofrecer una definición

precisa de *democracia*, por ejemplo, necesitaríamos ser tan específicos como sea posible, sin hacer la definición demasiado estrecha.

La democracia es un sistema político donde las decisiones son tomadas en última instancia por el pueblo en su conjunto.

Esta definición nos da un criterio claro mediante el cual decidir si un sistema dado es o no democrático. Si usted quiere argumentar que un sistema determinado es democrático, debe mostrar ahora que de algún modo las decisiones dentro del sistema se toman, en última instancia, por el pueblo en su conjunto.

Cuando introducimos un nuevo término, podemos estipular su significado. Este es un tipo especial de definición denominada precisamente definición *estipulativa*. Una vez más, un lenguaje concreto, específico y definitivo, es crucial.

Por «ecojardinería» entenderé el uso de las técnicas de la jardinería con un leve o positivo impacto en el medio ambiente, tales como el control natural de las plagas y la construcción de estercoleros.

Esta definición sugiere una idea clara, y usted puede proceder a evaluarla, criticarla o defenderla.

Advierta que no puede dar a un término como «ecojardinería» cualquier significado que usted quiera. La palabra «jardinería» y el prefijo «eco» ya tienen significados -- aunque quizás sean vagos -- que usted debe respetar. «Ecojardinería» no podría ser definido como «interpretar a Beethoven con un sintetizador». Únicamente a una palabra que carece totalmente

mente de sentido previo (como «heoytuv») puede adscribirle cualquier definición que desee.

Otra forma de definición que precisa es la definición *operacional*, donde el término es definido mediante la especificación de ciertas pruebas o procedimientos que determinan si es o no aplicable. Por ejemplo, una ley de Wisconsin establece que todas las reuniones de la legislatura estén abiertas al público. Exactamente, ¿a qué tipo de reuniones de los legisladores tienen los ciudadanos de Wisconsin, por lo tanto, garantizado su acceso? Necesitamos aquí un procedimiento preciso para decidir, con un mínimo de ambigüedad o de argumentación, qué es una «reunión» a los efectos de esta ley. La ley ofrece una definición operacional bastante elegante:

Una reunión se define como sigue: cualquier encuentro de un número suficiente de legisladores como para bloquear la acción sobre la medida legislativa que constituye el tema de la reunión.

Advierta que esta definición es demasiado estrecha para definir la palabra ordinaria *reunión*. Pero sirve a los propósitos de la ley: impedir que las decisiones fundamentales sean tomadas al margen de los ojos del público.

Definiciones esenciales

Las definiciones *esenciales* identifican la característica que une al conjunto de cosas al que se aplica la

palabra. Lo que une a los pájaros es tener plumas. Podemos definir *pájaros*, por lo tanto, como «animales con plumas».

Tal definición debe identificar a *todas* las cosas así definidas, y *sólo* a ellas, del conjunto mayor de cosas similares. Las definiciones son demasiado *amplias* si incluyen más cosas de las específicamente identificadas por el término definido.

El amor es una emoción positiva apasionante.

Ésta es una afirmación verdadera, pero no es una buena definición, porque el amor no es la *única* «emoción positiva apasionante».

Las definiciones son demasiado *estrechas* si incluyen menos de las cosas específicamente identificadas por el término definido.

El amor es el sentimiento que une a dos personas en matrimonio.

Esto también es verdad, pero no incluye *todas* las formas de amor. Las personas pueden amarse mutuamente sin estar casadas, y también hay muchas otras formas de amor: el amor por los niños, los amigos, incluso por una obra musical, una casa antigua o por la orilla del mar.

Una definición puede ser demasiado amplia y demasiado estrecha al mismo tiempo, de modo similar a una mesa que puede ser demasiado larga para una determinada habitación y al mismo tiempo demasiado estrecha. No podemos definir *pájaro* como «animal

que vuela», por ejemplo, porque es demasiado *amplia* (no *sólo* los pájaros vuelan) y también demasiado estrecha (no *todos* los pájaros vuelan).

Definir a los pájaros como «animales con plumas» ejemplifica una forma tradicional de definición llamada por *género* y *diferencia*. Tales definiciones se forman identificando primero una categoría relevante, aunque amplia, a la que pertenecen las cosas que se definen: en este caso, «animal». Los lógicos llaman a tal categoría el *género*. Luego, la restringimos cuidadosamente justo hasta la medida correcta agregando lo que los lógicos llaman la *diferencia*: lo que distingue las cosas que son definidas de cualquier otra cosa en el género. Aquí la diferencia es «con plumas».

Concluimos con una nota de precaución filosófica. Incluso una definición por género y diferencia que identifique a todas y sólo a las cosas correctas, *puede* no captar aún lo que es verdaderamente esencial a esas cosas. Hay un ejemplo clásico. La leyenda dice que los herederos de Platón en la Academia, luchando con la definición de «ser humano», llegaron finalmente a esta joya:

Un ser humano es un bípedo implume.

«Bípedo» (es decir: animal de dos patas) es el género propuesto; «implume» es la diferencia propuesta. Recuerde que los griegos no se habían tropezado todavía con los monos, así que los filósofos perseguían, simplemente, distinguir a los humanos de los pájaros, los únicos otros bípedos conocidos. «Implume» cumple el requisito. O al menos lo cumplía,

hasta que Diógenes desplumó un pollo y lo arrojó por encima de la pared dentro de la Academia. ¡He aquí otro bípedo implume!

La definición de los académicos tal vez pudiera ser adaptada para excluir a los pollos desplumados (¿cómo?). La verdadera crítica de Diógenes es otra, más profunda. Ser implume y caminar sobre dos patas no parecen ser características *esenciales* de los seres humanos. Supóngase que tuviéramos plumas o que perdiéramos una pierna, ¿no seríamos todavía seres humanos?

Pero qué *es* lo esencial resulta difícil de explicar. Aristóteles afirmó que es nuestra razón:

Un ser humano es un animal racional.

Desde entonces la cuestión siempre ha sido controvertida. (¿No podrían haber otros animales racionales, por ejemplo?) Desde luego, es mejor considerar las definiciones esenciales, al menos de términos tales como «seres humanos», como cuestiones permanentemente abiertas, naturalmente, y siempre «filosóficas». Nunca podremos responder con seguridad. Los problemas reales surgen cuando tenemos que usar tales definiciones para decidir si, por ejemplo, una persona determinada aún es un «ser humano» (de tal manera que podamos decidir si, por ejemplo, el apoyo médico puede ser retirado). Como en la cuestión del aborto, parece un buen consejo no esperar que tales preguntas sean resueltas solamente por definición.

PARA ESTUDIOS ADICIONALES

La composición de un argumento

Sobre la composición en general, el famoso libro *The Elements of Style*, de Strunk y White, todavía no admite paralelos (y el lector perspicaz advertirá mi propia deuda con Strunk y White).

Sobre la composición de ensayos basados en argumentos, hay disponibles muchos libros que tienen un análisis más detallado de los ofrecidos en los capítulos VI-IX de este libro. Especialmente bueno es el libro de Jack Meiland, *College Thinking*. Para más información, en especial sobre las cuestiones tratadas en el capítulo VIII, véase Jeanne Fahnestock y Marie Secor, *A Rhetoric of Argument*, Nueva York, Random House, 1982, capítulo 13. También Manuel Atienza, *Las razones del derecho*, CEC, Madrid, 1991; y *Tras la justicia*, Ariel, Barcelona, 1993.

Muestras y votaciones

Véase Mildred Parten, *Surveys, Polls and Samples*, Nueva York, Harper & Row, 1950, y Morris J. Slonim, *Sampling*, Nueva York, Simon & Schuster, 1960. Sobre los argumentos estadísticos en general, véase Darrell Huff, *How to Lie with Statistics*, Nueva York, Norton, 1954.

Argumentos por analogía

Diferentes formas vinculadas al argumento están tratadas con mucho provecho por Chaim Perelman, *The Realm of Rhetoric*, Notre Dame, University of Notre Dame Press, 1982, especialmente en los capítulos 7 y 10.

En castellano puede verse, Manuel Atienza, *Sobre la analogía en el Derecho*, Editorial Cívitas, Madrid, 1986; C. Alchourrón y E. Bulygin, «Argumentos jurídicos a *fortiori* y a *pari*» en *Análisis lógico y Derecho*, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid, 1992.

Argumentos sobre causa y efecto

«Los métodos de Mill», un enfoque algo más formalizado sobre causa y efecto, son presentados en I. M. Copi, *Introduction to logic*, Nueva York, MacMillan, diversas ediciones. Hay versión castellana: *Introducción a la lógica*, Eudeba, Buenos Aires, capítulo 12. Más sobre el uso científico social del razonamiento estadístico puede encontrarse en R. Rostow y R. Rosenthal, *Essentials of Behavioral Research*, Nueva York, Holt, Rinehart and Wiston, 1984. Sobre explicaciones causales e inductivas en general, véase una útil discusión en los capítulos 9 y 10 del libro *Critical Reasoning*, de Jerry Cederblom y Donald Paulsen, Belmont, California, Wadsworth, 3.ª edición, 1991.

Argumentos deductivos

La lógica formal comienza con las formas presentadas en el capítulo VI, pero se extiende a un sistema simbólico mucho más poderoso. Hay muchos libros buenos; véase, por ejemplo, William Gustason y Dolp Ulich, *Elementary Symbolic Logic*, Prospect Heights, Illinois, Waveland Press, 1973.

Entre otras cosas, las formas presentadas en las secciones 24-29 no pueden dar cuenta de argumentos tan obviamente válidos como:

Algunos insectos benefician el jardín.

Todas las cosas que benefician el jardín deben ser promovidas.

Por lo tanto, algunos insectos deben ser promovidos en el jardín.

Se llaman «argumentos categoriales», ya que tienen que ver con categorías. La lógica simbólica formal incorpora argumentos categoriales en un sistema que también incluye *modus ponens*, *modus tollens*, etcétera; pero hay, además, una manera más simple y algo más independiente de tratarlos. Se llama «el método del esquema de Venn», por su inventor, el matemático John Venn. Véase, por ejemplo, el capítulo 6 del libro de Copi.

Los argumentos deductivos son tratados por todo manual de lógica. Pueden consultarse, por ejemplo, M. Garrido, *Lógica simbólica*, Editorial Tecnos, Madrid, 1974. En su aplicación al Derecho, C. Alchourrón y E. Bulygin, *Introducción a la Metodología de las ciencias jurídicas y sociales*, Astrea, Buenos Aires, 1987.

Falacias

Para una lista más extensa de falacias, con ejemplos, véase Howard Kahane, *Logic and Contemporary Rhetoric*, Belmont, California, Wadsworth, 6.^a edición, 1992. Para un tratamiento histórico y teórico de las falacias, véase C. Hamblin, *Fallacies*, Londres, Methuen, 1970. Para más de una falacia común, véase, Richard Nisbett y Lee Ross, *Human Inference*, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice Hall, 1980.

En castellano, C. Pereda, «¿Qué es una falacia?», en VV.AA., *Argumentación y filosofía*, Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa, México, 1986; D. Quesada, *La lógica y su filosofía. Introducción a la lógica*, Barcanova, Barcelona, 1985.

NOTAS

- 1 *Skeptical Essays*, Londres, Allen and Unwin, 1977, p. 127.
- 2 Este pasaje es de Talcott Parsons, *Societies: Evolutionary and Comparative Perspectives*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall, 1966, p. 56. Debo la cita y la versión corregida que sigue a Salinas Andreski, *Social Science as Sorcery*, Nueva York, St Martin's Press, 1972, capítulo 6.
- 3 «The Secret War in Brazil», *The Progressive*, agosto de 1977.
- 4 Mildred Parten, *Survey, Polls and Samples*, Nueva York, Harper and Row, 1950, especialmente pp. 25, 290, 393. Parten muestra que las personas de rentas más bajas, que tenían una menor probabilidad de recibir "las papeletas de votos" que las personas ricas, tenían también una menor probabilidad de devolverlas.
- 5 Véase *Human Inference: Strategies and Shortcomings of Social Judgment*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall, 1980, p. 61. En realidad, lo denominan como el argumento «del hombre que»; yo he universalizado el lenguaje.
- 6 *Miami News*, 23 de septiembre de 1973.
- 7 *Dialogues Concerning Natural Religion*, Indianápolis, Hackett Publishing Company, 1980, capítulo II.
- 8 Publicidad en *The New York Times Books Review*, 9 de diciembre de 1984, p. 3.
- 9 Esta información y la anterior provienen de *Consumer Reports' 1984 Buying Guide Issue*, vol. 45, n.º 12. Mount Vernon, Nueva York. Consumer Union of the United States, diciembre de 1983, p. 96.
- 10 L. v. Mises, *Human Action*, New Haven, Yale University Press, 1963, p. 75.
- 11 En su lugar, podríamos haber definido *c* como «el perro conocía al visitante»; de tal manera que en símbolos el argumento es:

Si no-*c* entonces *I*.
No-I.
Por lo tanto, *c*.

Hablando de una manera estricta, la conclusión es entonces «No-no-*c*» «No es verdad que no es verdad que el perro conocía bien al visitante» --; pero esto equivale simplemente a *c*.
- 12 Como un ejercicio, traduzca este argumento a un *modus tollens*.

- 13** A. Conan Doyle, *The Sign of the Four*, capítulo 1.
- 14** “Wejack” es el nombre algonquiano para un animal del este de Norteamérica similar a la comadreja. Los herbívoros son animales que comen sólo, o principalmente, plantas. En la actualidad, los wejacks no son herbívoros.

INDICE

Prefacio 9

Nota a la segunda edición 11

Introducción

¿Por qué argumentar

Comprender los ensayos basados en argumentos

La estructura del libro

CAPÍTULO I

13

13

15

17

LA COMPOSICIÓN DE UN ARGUMENTO CORTO

Algunas reglas generales

- | | | |
|-----|---------------------------------------------------------|-----------|
| 1. | Distinga entre premisas y conclusión | 19 |
| 2. | Presente sus ideas en un orden natural . . | 22 |
| 3. | Parta de premisas fiables | 24 |
| 4. | Use un lenguaje concreto, específico, definitivo | 25 |
| 152 | ÍNDICE | 26 |
| 5. | Evite un lenguaje emotivo | 27 |
| 6. | Use términos consistentes | 29 |
| 7. | Use un único significado para cada término | |

CAPÍTULO II

ARGUMENTOS MEDIANTE EJEMPLOS

- | | | |
|-----|--------------------------------------------|----|
| 8. | ¿Hay más de un ejemplo ⁹ | 35 |
| 9. | ¿Son representativos los ejemplos? | 36 |
| 10. | La información de trasfondo es crucial . . | 40 |
| 11. | ¿Hay contraejemplos ⁹ | 44 |

CAPÍTULO III

ARGUMENTOS POR ANALOGÍA

12. La analogía requiere un ejemplo similar de
una manera relevante 50

CAPÍTULO IV

ARGUMENTOS DE AUTORIDAD

13. *Las fuentes deben ser citadas* 56
14. *¿Están bien informadas las fuentes?*⁹ 57
15. *¿Son imparciales las fuentes?*⁹ 61
16. *Compruebe las fuentes* 63
ÍNDICE 153

17. Los ataques personales no descalifican las fuentes 64

CAPÍTULO V

ARGUMENTOS ACERCA DE LAS CAUSAS

18. ¿Explica el argumento cómo la causa con
duce al efecto? 69
19. ¿Propone la conclusión la causa más proba
ble? 71
20. Hechos correlacionados no están necesaria
mente relacionados 72
21. Hechos correlacionados pueden tener una
causa común 74
22. Cualquiera de dos hechos correlacionados
puede causar el otro
23. Las causas pueden ser complejas 77

CAPÍTULO VI

ARGUMENTOS DEDUCTIVOS

24. Modus ponens 80
25. Modus tollens 82
26. Silogismo hipotético 84
27. Silogismo disyuntivo 86
28. Dilema 88
29. Reductio ad absurdum 90
30. Argumentos deductivos en varios pasos 92

CAPÍTULO VII

LA COMPOSICIÓN DE UN ENSAYO BASADO EN ARGUMENTOS

A. Explorar la cuestión

A. 1. Explore los <i>argumentos</i> sobre todos los aspectos de la cuestión	98	
A.2. Cuestione y defienda las premisas de cada argumento	101	
A.3. Revise y reconsidere los argumentos tal como aparecen		103

CAPÍTULO VIII

LA COMPOSICIÓN DE UN ENSAYO BASADO EN ARGUMENTOS

B. Los puntos principales de un ensayo

B. 1. Explique el problema	105	
B.2. Formule una propuesta o afirmación definitiva	107	
B.3. Desarrolle sus argumentos de un modo completo	108	
B.4. Examine las objeciones	109	
B.5. Examine las alternativas	111	
ÍNDICE	155	

CAPÍTULO IX

LA COMPOSICIÓN DE UN ENSAYO BASADO EN ARGUMENTOS

C. Escribir el ensayo

C.1. Siga su esquema	114	
C.2. Formule una introducción breve	114	
C.3. Exponga sus argumentos de uno en uno	115	
C.4. Claridad, claridad, claridad	117	
C.5. Apoye las objeciones con argumentos ..	119	
C.6. No afirme más de lo que ha probado ...	121	

CAPÍTULO X

	FALACIAS	
Las dos grandes falacias		124
Relación de falacias		127

APÉNDICE

	DEFINICIÓN	
Usos de las definiciones		135
Definiciones de diccionario		136
Definiciones que precisan		139
Definiciones esenciales		141

156 ÍNDICE

PARA ESTUDIOS ADICIONALES

La composición de un argumento		145
Muestras y votaciones		145
Argumentos por analogía		146
Argumentos sobre causa y efecto		146
Argumentos deductivos		147
Falacias		148