





PLANETA

CONTEMPORÁNEO

# **LAS CLAVES DE LA ARGUMENTACIÓN**

ANTHONY WESTON

TRADUCCIÓN DE MAR VIDAL

Colección Planeta Lector

Diseño de colección: departamento de diseño Grupo Planeta

© Anthony Weston, 2018

© Editorial Planeta Colombiana S. A., 2018

Calle 73 N.º 7-60, Bogotá

ISBN 13: 978-958-42-7163-1

ISBN 10: 958-42-7163-6

Tercera edición en esta colección: marzo de 2020

Impreso por: Carvajal Soluciones de Comunicación S.A.S.

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la portada, puede ser reproducida, almacenada o transmitida en manera alguna ni por ningún medio, sin permiso previo del editor.

## ANTHONY WESTON

Spring Green, Wisconsin, Estados Unidos, 25 de Febrero de 1954. Es doctor en filosofía por la Universidad de Michigan y director del Departamento de Filosofía y Estudios Ambientales en la Elon University, Carolina del Norte.



# ÍNDICE

Prefacio .....	9
Nota a la cuarta edición .....	11
Introducción. ¿De qué sirve argumentar?.....	13
I. Argumentos cortos: algunas reglas generales .....	19
II. Generalizaciones.....	31
III. Argumentos por analogía .....	45
IV. Fuentes.....	53
V. Argumentos sobre causas.....	67
VI. Argumentos deductivos.....	77
VII. Argumentos largos .....	93
VIII. Ensayos argumentativos .....	109

# |

## ARGUMENTOS CORTOS: ALGUNAS REGLAS GENERALES

Para dar un argumento se empieza reuniendo razones a favor y organizándolas clara y coherentemente. El capítulo I ofrece reglas generales para construir argumentos cortos. Los capítulos II-VI analizan *tipos* concretos de argumento corto.

### 1

#### IDENTIFIQUE LAS PREMISAS Y LA CONCLUSIÓN

El primer paso antes de construir un argumento es preguntarse qué está intentando demostrar. ¿Cuál es su conclusión? Recuerde que la conclusión es la afirmación en favor de la cual usted está dando razones. Las afirmaciones mediante las cuales usted ofrece estas razones son sus *premisas*.

Considere esta afirmación de Winston Churchill:



Soy un optimista. No resulta de mucha utilidad ser de otra manera.

Esto es un argumento —y no solamente una ocurrencia graciosa— porque Churchill nos da una razón para ser un optimista: su premisa es que «No resulta de mucha utilidad ser de otra manera».

Las premisas y la conclusión no siempre son tan obvias. Sherlock Holmes explica así una de sus deducciones en «Estrella de Plata»:<sup>1</sup>

Un perro estaba en los establos, y, sin embargo, aunque alguien había estado allí y había sacado a un caballo, [el perro] no había ladrado. [...] Obviamente, el [...] visitante era alguien a quien el perro conocía bien.<sup>2</sup>

Holmes tiene dos premisas. Una es explícita: el perro no ladró al visitante. La otra forma parte del conocimiento general sobre los perros que Holmes asume que tenemos: los perros ladran a los desconocidos. Las dos premisas juntas implican que el visitante no era un desconocido. Resulta que ésta es la clave para resolver el misterio.

Cuando quiera usar argumentos para indagar, puede empezar con poco más que la conclusión que desea defen-

---

1 Uno de los 56 relatos cortos sobre Sherlock Holmes escrito por sir Arthur Conan Doyle. (*N. de la T.*)

2 Traducido de sir Arthur Conan Doyle, «The Adventure of Silver Blaze», en *The Complete Sherlock Holmes* (Garden City, NY: Garden City Books, 1930), p. 199.

der. En primer lugar, fórmúlela claramente. Quizá quiera llevar la afirmación de Churchill un poco más allá y argüir que usted y yo deberíamos ser optimistas también. Si es así, afirmelo explícitamente. Pregúntese entonces qué razones tiene para llegar a esa conclusión. ¿Qué razones puede aportar para probar que debemos ser optimistas?

Podría apelar a la autoridad de Churchill. Si Churchill recomienda optimismo, ¿quiénes somos usted o yo para contradecirlo? Sin embargo, esto no lo llevará muy lejos, ya que personajes igualmente famosos han recomendado ser pesimistas. Debe pensar en la cuestión por usted mismo: ¿cuál es su razón para pensar que debemos ser optimistas?

Una razón podría ser que el optimismo eleva los niveles de energía para trabajar por nuestros objetivos, mientras que si nos sentimos derrotados de entrada puede ser que ya ni nos planteemos intentarlo. Los optimistas tienen más probabilidades de triunfar, de lograr sus objetivos. (Quizá esto es lo que Churchill quería decir.) Si ésta es su premisa, afirmela explícitamente.

Este libro le ofrece una conveniente lista de las diferentes formas que los argumentos pueden tomar. Utilice esta lista para desarrollar sus premisas. Para defender una generalización, por ejemplo, consulte el capítulo II: le recordará que debe dar una serie de ejemplos como premisas, y le indicará qué tipo de ejemplos buscar. Si su conclusión requiere un argumento deductivo como los explicados en el capítulo VI, las reglas de ese capítulo le dirán qué tipo de premisas necesita. Es posible que tenga que probar varios

argumentos distintos antes de encontrar uno que funcione bien.

## 2

### DESARROLLE SUS IDEAS EN EL ORDEN NATURAL

Uno o dos párrafos suelen ser suficientes para desarrollar argumentos cortos. Ponga la conclusión en primer lugar, seguida de sus razones, o plantee sus premisas al principio y saque la conclusión al final. En cualquier caso, plantee sus ideas en el orden que más claramente ayude al lector a seguir su línea de pensamiento.

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. [...] En cambio, la inteligencia es fácil de mejorar mediante métodos conocidos por cualquier educador competente. Por lo tanto, mientras no se descubra un método para enseñar la virtud moral, el progreso deberá buscarse mejorando la inteligencia, no la moral.<sup>3</sup>

Cada oración en este pasaje prepara el camino para la siguiente. Russell empieza identificando los dos fuentes del mal en el mundo: los «defectos morales», como él los

---

3 Traducido de Bertrand Russell, *Skeptical Essays* (1935; reimpresión: Londres, Allen & Unwin, 1977), p. 127.

llama, y la falta de inteligencia. Afirma entonces que no sabemos cómo corregir los «defectos morales», pero que sí sabemos cómo corregir la falta de inteligencia. Por lo tanto (fijese que la locución conjuntiva «por lo tanto» identifica claramente su conclusión), el progreso deberá buscarse mejorando la inteligencia.

Conseguir que un argumento se despliegue tan fluidamente es un logro nada desdeñable. No es fácil encontrar el lugar perfecto para cada parte del argumento (el lugar equivocado, en cambio, lo encontramos enseguida). Suponga que Russell hubiera expresado así su argumento:

Los males del mundo se deben tanto a los defectos morales como a la falta de inteligencia. Mientras no se descubra un método para enseñar la virtud, el progreso deberá buscarse mejorando la inteligencia, no la moral. La inteligencia es fácil de mejorar con métodos conocidos por cualquier educador competente. La raza humana no ha descubierto hasta ahora ningún método para erradicar los defectos morales.

Éstas son las mismas premisas y conclusión, pero están en un orden diferente, y la locución conjuntiva «por lo tanto» ha sido eliminada antes de la conclusión. Ahora el argumento es mucho más difícil de entender, y en consecuencia mucho menos convincente. Las premisas no encajan de forma natural, y hay que leer el pasaje al menos dos veces para entender cuál es la conclusión. No espere que sus lectores sean tan pacientes.

Es normal tener que reordenar varias veces un argumento hasta encontrar el orden más natural. Las reglas analizadas en este libro le ayudarán no sólo a identificar el tipo de premisas que necesitará, sino también a disponerlas en el orden ideal.

### 3

#### **PARTA DE PREMISAS FIDEDIGNAS**

Su conclusión será poco consistente si sus premisas son poco consistentes: poco importará lo bien que argumente partiendo de las premisas.

Hoy en día nadie en este mundo es totalmente feliz. Así pues, parece que los seres humanos no están hechos para la felicidad. ¿Por qué esperar lo que nunca podremos obtener?

La premisa de este argumento es la afirmación de que hoy en día nadie en este mundo es totalmente feliz. A veces —en una de esas tardes lluviosas o cuando atravesamos ciertos estados de ánimo— casi nos parecería cierto. Pero pregúntese si esta premisa es realmente verosímil. ¿No hay *nadie* en el mundo que sea feliz hoy en día? ¿Nunca? Esta premisa debería ir acompañada, como mínimo, de una defensa convincente, y es muy probable que, sencillamente, no sea cierta. Este argumento no consigue demostrar, por tanto, que los seres humanos no están hechos para la felicidad o que usted y yo no deberíamos esperar ser felices.

A veces es fácil partir de premisas fidedignas; por ejemplo, cuando se tienen a mano ejemplos conocidos o fuentes fiables que concuerdan claramente. Otras veces es más difícil. Si no está muy seguro de la fiabilidad de una premisa, es posible que tenga que indagar un poco y/o dar un argumento para defender la premisa misma (vea la Regla 31 para más información). Si encuentra que *no puede* argumentar convincentemente a favor de su(s) premisa(s), entonces, por supuesto, tendrá que buscar premisas distintas.

## 4

### SEA CONCRETO Y CONCISO

Evite términos generales, abstractos e imprecisos. «Estuvimos caminando horas bajo el sol» es mucho mejor que «Fue un prolongado período de laborioso esfuerzo». Asimismo, sea conciso: las elucubraciones etéreas acaban haciendo naufragar a cualquiera en un mar de palabras.

#### NO:

Para aquellos dedicados primordialmente al desempeño de trabajos en el sector servicios en vez de ocupar posiciones donde se asumen responsabilidades de liderazgo, el patrón principal parece haber sido el de responder a las obligaciones invocadas por los líderes, obligaciones concomitantes con el estatus de pertenencia a la comunidad social y a varias de sus unidades segmentadas. La analogía moderna más próxima es el servicio militar desempeñado por un ciudadano común, si exceptuamos que al líder de

la burocracia egipcia no le hacía falta ninguna emergencia especial para invocar obligaciones legítimas.<sup>4</sup>

**SÍ:**

En el antiguo Egipto, el pueblo llano estaba sujeto al reclutamiento para trabajar.

## 5

### **CÉNTRESE EN LO SUSTANTIVO, NO EN LAS CONNOTACIONES**

Ofrezca razones concretas; no se limite a jugar con las connotaciones de las palabras.

**NO:**

Habiendo permitido vergonzosamente que sus antaño orgullosos ferrocarriles de pasajeros desaparecieran en la oscuridad de los tiempos, Estados Unidos está moralmente obligado a restablecerlos.

Se supone que esto es un argumento para restablecer (más aún) el servicio ferroviario de pasajeros en Estados Unidos. Pero no ofrece ningún tipo de prueba para apoyar

---

4 Talcott Parsons, *Societies: Evolutionary and Comparative Perspectives* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1966), p. 56. Le debo la cita y la versión mejorada que le sigue a Stanislas Andreski, *Social Sciences as Sorcery* (New York: St. Martin's Press, 1972), capítulo 6.

la conclusión, sino simplemente unas cuantas palabras con más o menos carga emocional —palabras ya muy manidas, por cierto, como las de un político haciendo declaraciones en piloto automático—. ¿El ferrocarril de pasajeros «desapareció» porque «Estados Unidos» hizo o dejó de hacer algo en concreto? ¿Qué tiene esto de «vergonzoso»? Muchas instituciones «antaoño orgullosas» llegaron a su fin y esto no quiere decir que tengamos que restablecerlas. ¿Qué significa que Estados Unidos está «moralmente obligado» a hacerlo? ¿Acaso ha habido alguna promesa incumplida al respecto? ¿Por parte de quién?

Mucho podríamos hablar sobre el restablecimiento del ferrocarril de pasajeros, especialmente en un tiempo en que los costes ecológicos y económicos de las autopistas se están volviendo enormes. El problema es que este argumento no menciona nada de esto, sino que deja que la carga emocional de las palabras haga todo el trabajo y, por lo tanto, como argumento no funciona en absoluto. Nos deja exactamente donde empezamos. Hay que reconocer que las connotaciones pueden llegar a ser convincentes incluso cuando no deberían, pero recuerde que lo que estamos buscando en este caso son pruebas concretas.

De la misma manera, no intente hacer brillar más su argumento caricaturizando la posición contraria con palabras cargadas emocionalmente. Las personas suelen defender sus puntos de vista con razones serias y sinceras: trate de entenderlas, incluso cuando no las comparta en absoluto. Por ejemplo, una persona que cuestiona el uso de una nueva tecnología no tiene por qué estar a favor de



«volver a las cavernas». (¿De qué está a favor? Quizás deba preguntárselo.) Igualmente, una persona que defiende la teoría de la evolución no está diciendo que sus abuelos fueran monos. (Pregúntese, entonces, qué está defendiendo.) En general, si usted es incapaz de imaginar cómo alguien puede defender el punto de vista que usted está atacando, probablemente aún no lo haya comprendido.

## 6

### **SEA COHERENTE EN EL USO DE LOS TÉRMINOS**

Los argumentos cortos suelen tener un solo tema o hilo. Transportan una idea a través de varios pasos. Por ello es importante expresar esta idea en términos claros, escogidos cuidadosamente, y marcar cada nuevo paso repitiendo esos mismos términos.

#### **NO:**

Cuando usted aprende sobre otras culturas, empieza a descubrir la diversidad de las costumbres humanas. Este nuevo entendimiento de la diversidad en las prácticas sociales puede llevarlo a apreciar otras formas de vida. Así pues, el estudio de la antropología tiende a volver a las personas más tolerantes.

#### **SÍ:**

Cuando usted aprende sobre otras culturas, empieza a descubrir la diversidad de las costumbres humanas. Cuando empieza a descubrir la diversidad de las costumbres

humanas, tiende a volverse más tolerante. En consecuencia, cuando usted aprende sobre otras culturas, tiende a volverse más tolerante.

Puede que la versión del «Sí» no sea muy elegante, pero está absolutamente clara, mientras que la versión del «No» apenas parece un argumento. La diferencia radica en un hecho muy simple: el argumento del «Sí» repite los términos clave, mientras que la versión del «No» utiliza una expresión nueva cada vez que la idea reaparece. Por ejemplo, «aprender sobre otras culturas» es redescrito en la conclusión de la versión del «No» como «estudiar antropología». El resultado es que la conexión entre las premisas y la conclusión se pierde.

Reutilizar las mismas expresiones clave puede parecer repetitivo, es verdad, y por ello puede que tenga la tentación de ir a buscar su diccionario de sinónimos. ¡Ni se le ocurra! La lógica depende de conexiones claras entre las premisas, y entre las premisas y la conclusión. Es esencial que utilicemos el mismo término para cada idea. Si está preocupado por el estilo —y en algunas ocasiones hay que estarlo, por supuesto—, piense que es preferible optar por el argumento mejor formado, no por el más florido.

### **VERSIÓN MÁS CONCISA:**

Cuando usted aprende sobre otras culturas, empieza a descubrir la diversidad de las costumbres humanas, un descubrimiento que a la vez tiende a volverlo más tolerante.

Puede mencionar el estudio de la antropología y otras cosas por el estilo, si lo desea, a medida que vaya explicando cada paso.