

## UNIDAD 1: TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

### FILOSOFÍA



### ¿QUÉ ES ARGUMENTAR?

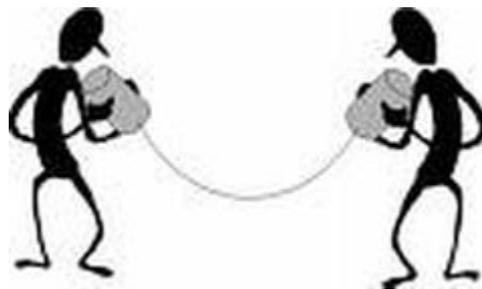
Dar un argumento significa ofrecer un conjunto de razones o de pruebas en apoyo de una conclusión. Un argumento no es simplemente la afirmación de ciertas opiniones, ni se trata simplemente de una disputa. Los argumentos son intentos de apoyar ciertas opiniones con razones.

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 sustrato mucho más débil. Pero a menudo, desconocemos cuál es cuál. Tenemos que dar argumentos a favor de las diferentes conclusiones y luego valorarlos para considerar cuán fuertes son realmente.

*Es necesario distinguir aquí entre argumento y razonamiento. Entendemos que un argumento es un razonamiento pero en una contexto determinado. Esto es, el razonamiento hace abstracción del contenido, de lo que se dice, y atiende simplemente a la estructura de ese contenido y quien se encarga de analizarlos es la lógica. (Irving M. Copi Introducción a la lógica)*

**No hay que confundir las causas o motivos de una acción con razones que podrían justificarla:** sólo éstas son susceptibles de crítica interpersonal.

*Cuando Harry le pregunta a su padre por qué fuma, éste le contesta que porque le gusta. ¿Es ésta una buena razón? ¿Es una razón? Harry se siente molesto porque ve que su padre no quiere dar buenas razones a su conducta, razones que, a su vez, Harry pudiera discutir racionalmente <Le pregunté por qué fumaba y me dijo que porque le gustaba. Pero el hecho de que le guste sólo es la causa de que fume, y yo no quería conocer la causa; yo quería que me diera una buena razón para fumar. Debería haber tratado de probarme que el fumar es bueno. Seguro que si lo hubiera intentado, yo podría haberle probado que no lo es>*



Cuando argumentamos, proferimos un conjunto de expresiones lingüísticas conectadas de tal modo que de ellas se sigue otra expresión. **Un argumento es, pues, un conjunto de oraciones utilizadas en un proceso de comunicación, llamadas premisas, que justifican o apoyan otra, llamada conclusión, que se deduce de algún modo de aquellas.** (Tomás Miranda. El juego de la Argumentación)

### **Composición de un argumento**

**Distinga entre premisas y conclusión.** La “conclusión” es la afirmación a favor de la cual usted está dando razones; las afirmaciones mediante las cuales usted ofrece sus razones son llamadas “premisas”. Los argumentos se pueden utilizar como un medio de indagación, y se puede comenzar tan sólo como la conclusión que quiere defender, expóngala con claridad, explícitamente, y pregúntese a sí mismo qué razones tiene para extraer esa conclusión. El primer paso al construir un argumento es preguntarse ¿Qué estoy tratando de probar? ¿Cuál es mi conclusión?

**TESIS:** es la idea o concepto que un autor pretende demostrar. Si existe un argumento la tesis suele ocupar el lugar de la conclusión de ese razonamiento. Procure enunciarla de modo breve.

**Presente sus ideas en un orden natural**, ponga primero la conclusión seguida de sus propias razones, o exponga primero sus premisas y extraiga la conclusión 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.

**Parta de premisas fiables**, si usted no está seguro acerca de la fiabilidad de una premisa, puede que tenga que realizar una investigación, y/o dar algún argumento corto a favor de la premisa misma. Si no puede argüir adecuadamente a favor de su(s) premisa(s), entonces, tiene que darse completamente por vencido y comenzar de otra manera.

**Use un lenguaje concreto, específico, definitivo**, escriba concretamente, evite los términos generales, vagos y abstractos. 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, y 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. Evite el lenguaje cuya única función sea la de influir en las emociones de su lector u oyente, ya sea a favor o en contra de las opiniones que está discutiendo. El lenguaje emotivo predica sólo para el converso, pero una presentación cuidadosa de los hechos puede, por sí misma, convencer a una persona.

**Use términos consistentes.** Use un solo conjunto de términos para cada idea: los términos consistentes son especialmente importantes cuando su propio argumento depende de las conexiones entre las premisas. Es importante que use un único significado para cada término. La tentación opuesta es usar una sola palabra en más de un sentido: ésta es la falacia clásica de la “ambigüedad”. 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.

## FALACIAS NO FORMALES



Se usa la palabra **falacia** de varias maneras, para designar una idea equivocada o una creencia falsa, o como lo usan los lógicos en el sentido más técnico y reducido de error en el razonamiento o la argumentación; pero como algunos argumentos son obviamente incorrectos que no engañan a nadie, se acostumbra estudiar aquellos que aunque incorrectos, son psicológicamente persuasivos, ya que parecen correctos pero cuando se los analiza cuidadosamente resultan no serlo.

*En este contexto una falacia es entendida como un obstáculo o entorpecimiento en el proceso de discusión crítica. Son violaciones de las reglas de la discusión crítica.*

**Las Falacias se dividen en dos grupos:** *las formales*; que presentan similitudes sutiles con esquema de inferencia válidos; *las no formales*; que presentan errores en los que podemos caer por inadvertencia o por falta de atención al tema, la ambigüedad del lenguaje que estemos utilizando. Son estas las que desarrollaremos a continuación.

**Apelación a la ignorancia** -- Se comete esta falacia cuando se sostiene que una proposición es verdadera argumentado solamente que no se ha demostrado que sea falsa, o bien que es falsa porque no se ha probado lo contrario. La incapacidad de probar la verdad o falsedad de una proposición carece de conexidad lógica con la afirmación de su falsedad o su verdad, según el caso. Ejemplo 1: Tenemos que afectar que hay fenómenos telepáticos porque hasta ahora nadie ha podido demostrar que no existen.

**Causa Falsa** -- Consiste en unir dos circunstancias que a veces se dan de forma inmediatamente sucesiva una de la otra, mediante vínculos causales no comprobados. El error es tomar como causa de un efecto algo que no es su causa real. No es difícil ver que el mero hecho de la coincidencia o la sucesión temporal no basta para establecer una conexión causal entre dos eventos. Ejemplo 1: Ana tuvo un día terrible: discutió con su novio, se golpeó la cabeza, la reprendió su jefe. Todo esto se debe a que es de Acuario y el horóscopo pronosticó conflictos para ese signo. Ejemplo 2: Debemos rechazar la pretensión de algunos aborígenes de que al tocar el tambor el sol reaparece después de una eclipse, aun cuando puede ofrecer como prueba el hecho de que cada vez que se tocaba el tambor durante el eclipse el sol reapareció.

**Falacia de Composición** --Consiste en atribuir las características propias de un elemento a un todo al que el mismo se integra. Ejemplo 1: EL Ruso Pérez es excelente jugador de fútbol, por eso seguramente el equipo que él integre tendrá una actuación espectacular. Ejemplo 2: Habría un argumento falaz, si se dijera que, como todas las partes de una máquina son livianas, la máquina es liviana. En donde fácilmente la maquina puede ser pesada, debido a estar compuesta por un gran número de piezas "livianas". Falacia de División -- Por el contrario de la falacia de composición, consiste en que al argumentar se atribuyen las características propias de un todo a cualquiera de sus elementos. Ejemplo 1: Aquel coro se escuchó maravilloso, con seguridad Ana que lo integra debe tener una voz sobresaliente. Ejemplo 2: Considerar que porque un edificio es alto, cada uno de sus pisos son altos.

**Apelación a la fuerza** -- La apelación a la fuerza se comete cuando se apela a la fuerza o a la amenaza de fuerza para provocar una aceptación de una conclusión. Usualmente se recurre a ella cuando fracasan las pruebas o argumentos racionales.

Ejemplo 1: Señor director mi hijo no hizo nada ¿acaso mi empresa no invierte miles de pesos en donaciones a esta institución? Ejemplo 2: El intendente de un departamento usa esta falacia cuando recuerda a un diputado que él (el intendente) cuenta con tantos miles de votantes en el departamento del diputado. Lógicamente, estas consideraciones no tienen nada que ver con los méritos de la legislación cuya aprobación trata de lograr, pero, desafortunadamente, pueden ser muy persuasivas.

**Ataque al Hombre** --Lo encontramos en dos variantes:

*Ofensivo*: consiste en señalar los aspectos negativos de una persona que propone un argumento en lugar a atacar a la afirmación o argumento mismo. Ejemplo: No tenemos que aceptar la ética de Kant puesto que fue un solterón amargado y aburrido enfermizamente metódico.

*Circunstancial*: consiste en señalar a quien propone una afirmación o argumento, que la conclusión de éste es falsa por la circunstancia especial en la que se halla dicha persona. Ejemplo: Todo lo que la señora Pérez pueda decir sobre la nueva ley impositiva debe ser ignorado ya que al ser rica se opondrá a la fijación de impuestos adicionales. Ejemplo2: Si no tenés hijos no podes hablar sobre la legalización del aborto.

**Apelación a la piedad** --Consiste en buscar la compasión de alguien para que acepte como verdadera una conclusión determinada. Ejemplo: un abogado defensor para probar la inocencia de su cliente, en lugar de dar pruebas fehacientes, alude a que es padre de familia, trabajador y que sus hijos quedaran desprotegidos si se los condena.

**Apelación a la autoridad** --Es la falacia que se comete cuando se apela al respeto a la autoridad de una persona o institución para persuadir a alguien o ganar asentimiento a una conclusión. Este argumento no siempre es estrictamente falaz, pues la referencia a una reconocida autoridad en el campo especial de su competencia puede dar mayor peso a una opinión. Es muy común esta falacia, en las publicidades, donde a través de famosos, se trata que adquieran productos, porque estos los eligen

Ejemplo 1: Raúl Pérez es un excelente y reconocido neurocirujano y es comunista hace años; por lo que se sigue que el comunismo es a mejor opción en el momento actual.

**Apelación al pueblo** --Es la falacia que se comete cuando se intenta ganar el asentimiento popular para lograr una conclusión que no está sustentada en pruebas, despertando las pasiones y el entusiasmo de la multitud. Consiste en hacer referencia a lo que hace todo el mundo o la mayoría del pueblo para llevar a otro a aceptar como verdadera su conclusión. Es un recurso favorito del propagandista, del demagogo y del anunciador publicitario. Se apela a la afectividad de la mayoría de la gente, a cuestiones socialmente aceptadas y queridas para lograr que se acepte la

verdad de una conclusión Ejemplo: Hay que usar Adidas porque las usan todos los jóvenes.

## LA LÓGICA Y LOS RAZONAMIENTOS



### ¿Qué es la Lógica?

La lógica es la disciplina filosófica que se ocupa de establecer qué es un razonamiento, cómo se lo puede clasificar, y de qué manera es posible determinar si un razonamiento es válido o no, es decir, si garantiza la verdad del enunciado que hemos partido se conserva en la conclusión a la que llegamos.

### Los razonamientos

En este apartado dejaremos de lado los contenidos y contextos de los argumentos para analizarlos desde el punto de vista de la lógica. No evaluaremos si las premisas son fiables, imparciales o verdaderas sino que nos centraremos en los razonamientos. Llamaremos Razonamiento a una estructura formada por proposiciones, tales que una de ellas, a la que llamaremos conclusión, se deriva de otra u otras, llamadas premisas.

### Tipos de Razonamientos

Los razonamientos se dividen tradicionalmente en dos tipos diferentes: deductivos y no inductivos. Aunque todo razonamiento lleva implícita la afirmación de que sus premisas ofrecen una evidencia de la verdad de su conclusión, solamente los razonamientos deductivos pretenden de sus premisas que ofrezcan evidencias concluyentes.

## **RAZONAMIENTO DEDUCTIVO**

Los razonamientos deductivos se caracterizan porque las premisas y la conclusión guardan entre sí una relación de necesidad, es decir que la conclusión deriva necesariamente de las premisas. No es posible aceptar que dicen las premisas, sin aceptar también lo que se afirman en la conclusión. Es decir que si las premisas son proposiciones verdaderas entonces la conclusión necesariamente será una proposición verdadera.

**IMPORTANTE:** *No sólo la conclusión se sigue de las premisas (lo que es una condición común a todo razonamiento) sino que se sigue necesariamente.*

Ejemplo 1:

Si el contagio con una forma leve de viruela humana produce inmunidad, entonces el contagio con la – viruela vacuna- también producirá inmunidad. Es verdad que los contagios con formas leves de viruela humana producen inmunidad a la enfermedad. Por lo tanto, el contagio con –viruela vacuna- producirá inmunidad.

Este razonamiento, formado por dos premisas y una conclusión, tiene la siguiente forma:

*Si p entonces q*

*p*

*Por lo tanto q*

## **RAZONAMIENTO NO DEDUCTIVOS**

### **A) Razonamientos inductivos**

Son razonamientos no deductivos en el que se pasa de premisas con un cierto grado de generalidad (Por ejemplo, premisas singulares que hablan de un único metal) a una conclusión con mayor grado de generalidad (Por ejemplo, una proposición universal como todos los metales son atraídos por los metales). En estos razonamientos las premisas ofrecen elementos de juicio a favor de la conclusión, pero sólo en términos de probabilidad; no garantiza de modo necesario la conclusión (como sí lo hacen los

razonamientos deductivos). La conclusión se sigue de las premisas con un cierto grado de **PROBABILIDAD**

Ejemplo 2:

La puerta de la heladera es de metal, y es atraída por los imanes. Este clavo es de metal, y es atraído por los imanes. La reja de la ventana es de metal y es atraído por los imanes. Por lo tanto, todos los metales son atraídos por los imanes.

Este razonamiento se puede formalizar de la siguiente manera:

*A que tiene la característica M, es P*

*B que tiene la característica M, es P*

*C que tiene la característica M, es P*

*Por lo tanto, Todos los M son P*

Los argumentos por ejemplo que vimos anteriormente si lo analizamos desde el punto de vista lógico son razonamientos inductivos, por lo tanto la conclusión no se sigue necesariamente de las premisas. .

**B) Razonamiento analógicos.** Si bien en el apartado anterior trabajamos con este tipo de razonamiento cuando mencionamos los argumentos por analogía no lo analizamos desde el punto de vista de la lógica. En estos razonamientos la conclusión tiene el mismo grado de generalidad que las premisas (tanto la premisa con la conclusión son proposiciones singulares). Al igual que los inductivos son razonamientos no deductivos, es decir, la conclusión se sigue de las premisas con cierta probabilidad pero no necesariamente

*A que tiene la característica M, es P*

*B que tiene la característica M, es P*

*C que tiene la característica M, es P*

*Por lo tanto, X que tiene la característica M, es P.*

El siguiente cuadro ilustra la clasificación de los tipos de razonamiento que venimos trabajando.

<b>VERDAD Y VALIDEZ</b>
-------------------------

Veamos ahora el siguiente ejemplo:

Ejemplo 3. Si el contacto con la viruela vacuna produce inmunidad contra la viruela humana, entonces Jimmy permanecerá saludable. Jimmy permaneció saludable. Por lo tanto, el contacto con la viruela vacuna produce inmunidad contra la viruela humana.

Cuya forma es:

*Si p entonces q*

*Q*

*Por lo tanto, p*

Donde "p" representa a la proposición "el contacto con la viruela vacuna produce inmunidad contra la viruela humana" y "q" representa a la proposición "Jimmy permanece saludable".

A primera vista, este razonamiento se parece bastante al ejemplo 1: Si el contagio con una forma leve de viruela humana produce inmunidad, entonces el contagio con la "viruela vacuna" también producirá inmunidad. Es verdad que los contagios con formas leves de viruela humana producen inmunidad a la enfermedad. Por lo tanto, el contagio con "viruela vacuna" producirá inmunidad.

Cuya forma era:

*Si p entonces q*

*P*

*Por lo tanto, q*

Si los comparamos, vemos que la única diferencia en las formas de estos razonamientos es que en la segunda premisa de 1 se afirma la primera parte del enunciado condicional (p); mientras que en la segunda premisa de 3 se afirma la segunda parte del condicional (q).

Sin embargo, esta diferencia aparentemente pequeña es en el fondo muy grande. La forma del razonamiento 1 es válida; es decir es una forma tal que si las premisas son verdaderas, entonces la conclusión necesariamente también lo será.

**Los razonamientos válidos garantizan la transmisión de la verdad de premisas a conclusión.** Preste atención al hecho de que dijimos "Si sus premisas son verdaderas; es decir que no hemos mencionado el caso de que una o todas las premisas fueran falsas.

**La validez de un razonamiento garantiza la conservación de la verdad, pero no de la falsedad.** En cambio, el razonamiento 3 tiene una forma inválida; es decir que incluso si las premisas son verdaderas (como en este caso), podría suceder que la conclusión fuera falsa.

**Cuando hablamos de razonamientos nos referimos a la estructura de ellos y hablamos de validez del mismo y no de verdad.** En el ejemplo 1. el razonamiento es válido porque la conclusión se infiere lógicamente, si a la fórmula de este razonamiento le agregamos premisas verdaderas la conclusión será si o si verdadera.

*Sin embargo, en el caso de un razonamiento que no sea válido las premisas no aseguran necesariamente la conclusión, puede ser verdadera como falsa. La verdad como vemos se predica de las proposiciones. Por ejemplo, la proposición q. "el contagio con "viruela vacuna" producirá inmunidad" puede ser verdadera o falsa pero no válida o inválida.*

*Un razonamiento es válido siempre y cuando de la verdad de las premisas nunca se llegue a una conclusión falsa. El único caso en que el razonamiento es inválido es cuando de premisas verdaderas se desprende una conclusión falsa.*

**El razonamiento deductivo es siempre válido por definición y exigencia lógica.** Además siempre que contenga premisas verdaderas se obtiene una conclusión verdadera, dicho de otro modo: en un razonamiento válido la

verdad de las premisas es incompatible con la falsedad de la conclusión.  
*Por otra parte, los razonamientos no deductivos son inválidos desde el punto de vista de la Lógica Formal. Los razonamientos no deductivos son probables y pueden estimarse más probables o menos probables.*



### **ACTIVIDAD 1:**

**Lee el siguiente texto y contesta las preguntas:**

La energía nuclear no puede desarrollarse a la escala requerida y en el plazo limitado que resta para salvar nuestro clima. Los fondos dedicados a esta forma de energía sólo quitarán dinero a opciones más eficaces y adecuadas a nuestras necesidades.

Otros recursos, las energías renovables y, sobre todo, las medidas de ahorro de energía constituyen en todos los casos inversiones de mucho menor riesgo a escala mundial y, lo que es más importante, proporcionan una respuesta más eficaz a la crisis que encara nuestro planeta. Por lo tanto, la humanidad no podrá evitar el cambio climático optando por la vía nuclear.

- 1) ¿Cuál es el tema de la argumentación?
- 2) ¿Cuál es la tesis defendida por el autor?
- 3) ¿Qué argumentos aporta el autor para defender su tesis?

### **ACTIVIDAD 2:**

- a) Escribe tres afirmaciones que reflejen tres opiniones de las cuales estés convencido. La condición es que esas opiniones estén referidas a algún asunto de interés general, como por ejemplo: *el amor, la*

*magia, la astrología, la ciencia, Dios, la religión, la muerte, la delincuencia, la felicidad, la amistad, etc.*

*b) Ofrece argumentos a favor de las tres opiniones que diste.*

### ***Bibliografía***

- Irving M. Copi Introducción a la lógica
- Tomás Miranda. El juego de la Argumentación
- Westón. Las claves de la argumentación
- Guía de Estudios Filosofía. Educación Adultos 2000. G