

INTRODUCCIÓN

- Índice:
1. [Los argumentos: generalidades y vocabulario](#). Pág. 1.
 2. [Conclusiones o tesis](#). Pág. 3.
 3. [Razonamientos mediatos e inmediatos](#). Pág. 3.
 4. [El orden de exposición](#). Pág. 4.
 5. [Ideas afines a la de argumento](#). Pág. 4.
 6. [La forma estándar](#). Pág. 5.
 7. [Combinaciones de argumentos](#). Pág. 6.
 8. [La carga de la prueba](#). Pág. 8.
 9. [Tipos de juicio y grados de certeza](#). Pág. 9.
 10. [Demostración directa e indirecta](#). [La reducción al absurdo](#). Pág. 10.
 11. [La refutación](#). Pág. 13.
 12. [Argumentación ad hominem y ad rem](#). Pág. 14.
 13. [Resumen](#). Pág. 17.

Reglas pocas, pocas, y si es posible ningunas, ningunas. La naturaleza lo hace todo cuando no se encadena, y si en ciertos casos pide un auxilio, jamás desea un yugo. VARELA.

1. Los argumentos. Generalidades y vocabulario.

Una vez que hemos establecido con claridad la cuestión que se debate, en la que sostenemos una de las dos posiciones contradictorias, llega la hora de apuntalar nuestra tesis con razones.

Razón es la proposición que se aduce en favor de otra:

Prefiero que contratemos trabajadores fijos.

Porque en este trabajo es muy importante la experiencia.

GROUCHO— *La televisión es muy educativa. Cuando alguien la enciende, me voy a leer un libro en otro cuarto.*

Algunos toman la razón como sinónimo de argumento. Nosotros llamaremos **argumento** al conjunto de razones que sostienen una conclusión.

No puede ser un cuervo.

Porque es blanco.

Todo el mundo sabe que los cuervos son negros.

Podemos definir el argumento como una serie de razones articuladas (**premisas**) que se aportan con el propósito de justificar o sostener otra (llamada **conclusión**). Así: *los cuervos son negros* y *este pájaro es blanco*, son premisas que fundamentan (sostienen, prueban, conducen a...) la conclusión: *no puede ser un cuervo*.

Premisas (etimológicamente, *puestas delante*) son frases que afirman o niegan algo. Según la tarea que desarrollan en los razonamientos distinguimos dos tipos: **datos** y **garantías**.

Llamamos **datos** a las observaciones que nos conducen a la conclusión: *este pájaro es blanco*. **Garantía** es aquello que justifica el paso de los datos a la conclusión: *todos los cuervos son negros*.

Los **datos** son razones que nacen de la observación, sea propia o ajena, sistemática o casual, es decir, lo que se ve, lo evidente, lo que nos ofrecen los sentidos, los testimonios, las estadísticas, la opinión de expertos solventes, y, en general, todo lo que está basado en la percepción o la experiencia. Esquemáticamente vienen a decir *de B digo A*, o lo que es igual, *B es A*: *Pedro es de Guinea*. *El día del crimen, el mayordomo visitó a su anciana madre*. Tradicionalmente conforman la **segunda premisa**, también llamada **premis menor**, porque ocupa el segundo lugar en los esquemas y porque sus afirmaciones son de ámbito reducido. Algunos la llaman **premis fáctica** porque con frecuencia recoge un hecho particular (*factum*). Como hemos dicho, apoyan directamente la conclusión:

Pedro es de Guinea, luego habla castellano.

El día del crimen, el mayordomo visitó a su anciana madre, luego es inocente.

Se les llama también primeras premisas o principios porque constituyen la base, el origen, la razón fundamental de cualquier argumento (Por eso llamamos principios a las normas de conducta). Utilizamos habitualmente como garantías, no tanto la experiencia directa, como el almacén de nuestros conocimientos: generalizaciones (*Todo hombre es mortal*), creencias (*Nada se logra sin esfuerzo*), definiciones (*Sabondo es el que presume de sabio sin serlo*), leyes físicas (*Los metales se dilatan con el calor*), normas (*Prohibido aparcar*), valores, jerarquías de valores (*Es preferible la muerte al deshonor*), objetivos (*Tienes que apañarte con la pensión*).

Para una misma conclusión, podemos apelar a diversas garantías:

Una generalización: *Todos los cuervos que conozco son negros.*

Una definición: *El cuervo es un pájaro negro.*

Una autoridad: *Dice el maestro que los cuervos son negros.*

Esquemáticamente adoptan la forma *Todo A es C* (o *Cuando ocurre A aparece C, Si se da A se da C*).

Primera premisa: *Todo A es C*

Segunda Premisa: *B es A*

Conclusión: *B es C*

En suma: toda demostración consiste en fundamentar una verdad en otra o en varias. Para persuadir a los que nos niegan alguna proposición (porque les parece dudosa y oscura) nos servimos de una o más proposiciones que no ofrezcan dificultad alguna y hacemos ver que nuestra conclusión viene a decir lo mismo que las incontestables o se deriva de ellas.

Un buen razonamiento consiste en poner de manifiesto lo que estaba oculto, y, para lograrlo, se vale de los sentidos y de las nociones evidentes.[\[1\]](#)

2. Conclusiones o tesis

Las premisas pueden ser múltiples, pero hay una y sólo una conclusión para cada argumento. Reconocemos que existe (o debiera existir) un argumento allí donde percibimos una conclusión, es decir, una proposición, una tesis, que reclama ser justificada. A veces, a partir de un mismo dato podemos extraer diversas conclusiones:

*Está todavía en pijama, luego:
no se ha lavado.
la cama está sin hacer.
no ha desayunado.*

pero es obvio que se trata de argumentos distintos, cada uno de los cuales exige sus propias garantías. Pudieran ser, por ejemplo:

*Cuando se lava se quita el pijama.
Cuando se viste hace la cama.
Cuando está vestido, desayuna.*

También puede una garantía justificar varias conclusiones, como ocurre cuando una misma causa produce diversos efectos.

Si ha habido tormenta tendremos inundado el sótano, estará enmohecido todo lo del frigorífico y se habrá escapado el perro.

Efectivamente, todo eso puede ocurrir si hay tormenta, pero por razones distintas.

3. Razonamientos mediatos e inmediatos

Lo habitual es que necesitemos dos o más premisas para justificar la tesis. Abundan, sin embargo, los argumentos en los que basta con una. Se les llama **inmediatos** porque no precisan nada que medie entre el dato y la conclusión. Los más habituales son aquellos razonamientos de sentido común que se apoyan tácitamente en el principio de no contradicción, o en relaciones, por ejemplo:

*Si está vivo, no está muerto.
Es imposible que Pilar sea y no sea al mismo tiempo la responsable.
Si ganó el Madrid, perdió el Barcelona.
Juan está a la derecha de Pedro, luego Pedro está a la izquierda de Juan.*

Lo mismo vale cuando hablamos de algo mayor, superior, anterior, etc. Salvo estas excepciones, y otras semejantes, que podríamos considerar, como suele decirse: *de cajón*, el resto de nuestros razonamientos exigen por lo menos dos premisas (aunque no se expongan), es decir, son **mediatos**, y a ellos nos

referiremos habitualmente en esta *web*. ¿Cuántas premisas puede llegar a tener un argumento? Miles, como ocurre en una encuesta pública, pero los entendemos mejor si las reducimos a dos o tres.

4. El orden de exposición

Comenzamos un argumento por la primera premisa, la segunda o la conclusión, según convenga. Lo más frecuente es adelantar la conclusión y sostenerla después con las razones.

*Mohamed Ben Kassar no puede ser privado de su nacionalidad,
porque es español de origen
y los españoles de origen no pueden ser privados de su nacionalidad.*

pero puede figurar la conclusión en medio, al final o no aparecer por ser obvia:

Ningún español de origen puede ser privado de su nacionalidad, y Mohamed Ben Kassar es español de origen.

5. Ideas afines a la de argumento

Cuando una afirmación carece de sostén, esto es, de premisas, no estamos ante un argumento. Puede expresar una **opinión**.

La raza aria es superior a todas. A. HITLER.

¿Por qué es superior? No existe argumento si una opinión o una posición no se defiende con, al menos, una razón, una prueba o alguna afirmación que intente justificarla. Todo argumento, por definición, está dirigido al objetivo de **demostrar** la verdad (conveniencia) o falsedad de una afirmación particular, mediante pruebas convincentes. En otras palabras: un argumento es una opinión razonada. Cuando no se aportan razones es imposible resolver nada sobre la verdad o falsedad de la proposición que se escucha. Por eso no la refutaremos como falsa (salvo que podamos probarlo) sino como carente de fundamento.

¿En qué se distingue un argumento de una **explicación**? Aparentemente en nada. Ambos responden a porqués, y ambos aportan razones que prueban o explican una proposición. A veces una explicación sirve de argumento y viceversa. Como veremos enseguida, muchos argumentos operan como *la mejor explicación disponible*. ¿Cuál es la diferencia? En el mejor de los casos, sólo se diferencian por su finalidad. El objetivo de un argumento es probar una conclusión discutible, mientras que la explicación presupone que no existe discrepancia. Veamos un ejemplo de cada cosa:

—¿En qué se basa para afirmar que su padre escogió la carretera?

—Él sabía que la autopista estaba saturada.

—¿Cómo es que su padre escogió la carretera?

—Porque sabía que la autopista estaba saturada.

Este segundo ejemplo no es un argumento porque las razones no se traen para sostener una conclusión que nadie discute, sino para explicarla. Al argumento lo caracteriza el afán de sostener una afirmación no compartida, abierta a discusión o duda. En muchos casos, no es posible distinguir ambos conceptos, porque al tiempo que se prueba, se explica:

Nos hundiremos en 10 minutos porque se ha abierto una vía de agua en el casco de la embarcación.

Todos los argumentos que llamamos plausibles no son sino explicaciones convincentes.

6. La forma estándar

Sea cual fuere el modo en que presentamos o se nos ofrece un argumento, siempre es posible reconstruirlo en un formato que exhiba con claridad la estructura lógica del razonamiento, según el esquema siguiente:

Ya que (premisa)
y (premisa)
y (premisa)

Luego (conclusión)

Rara vez encontramos argumentos expuestos de forma tan clara. Razón de más para habituarnos a reconstruirlos, aunque sea mentalmente, apartando a un lado toda la hojarasca discursiva que lo reviste para ordenar los pasos del razonamiento. Por ejemplo:

No se puede decir que los sacerdotes católicos carezcan de responsabilidad en la guerrilla nicaragüense. Todos los revolucionarios de la región son católicos, como los sacerdotes. Es muy probable y más que probable que los sacerdotes sean revolucionarios marxistas, por lo que no se les puede considerar inocentes en este conflicto.

Parece convincente, pero veamos qué dice en realidad:

*Todos los revolucionarios de la región son católicos.
Todos los sacerdotes de la región son católicos.
Luego, todos los sacerdotes de la región son revolucionarios.*

¡Qué barbaridad! ¿De dónde sale esto? La conclusión no se sigue de las premisas. La segunda y la conclusión hablan de los sacerdotes, pero la primera no dice nada de ellos; no ofrece ninguna garantía que permita el paso de la segunda a la conclusión. Dice que los revolucionarios son católicos, pero no rechaza que lo sean igualmente los que no son revolucionarios. Es como decir:

*Todos los ministros han estudiado derecho.
Todos los abogados han estudiado derecho.
Luego, todos los abogados son ministros.*

Esta es una falacia muy común que se cuela insidiosamente salvo que reconstruyamos el argumento. ¿Cuál sería la garantía correcta para lo que se pretende concluir?: *Todos los católicos son revolucionarios. Pero no lo dice.*

No podremos refutar adecuadamente un argumento contrario sin desenredarlo. Más aún, la manera más simple de atacar un razonamiento erróneo (falacia) consiste en traducirlo a la forma estándar, para que su carácter defectuoso clame a los ojos de cualquier observador. Los fallos resultan así tan obvios que el oponente pudiera incluso acusarnos de distorsionar su argumento. Para evitarlo, conviene ser cuidadoso en la reconstrucción y, antes de llamar la atención sobre ningún error, solicitar el auxilio del contrincante para que confirme lo adecuado de nuestro análisis: *Si le he entendido bien, dice usted esto y lo otro ¿es así?* Tal vez en este momento, el oponente se incline a corregir la chapuza. Nada nos impide prestarle ayuda.

Emplearemos la forma estándar para exponer el esqueleto de todos los argumentos que examinemos en esta obra.

7. Combinaciones de argumentos

El término **argumento** se emplea a veces para referirse a toda una serie de ellos que están relacionados entre sí. Por ejemplo, cualquier editorial de periódico suele contener diversos argumentos aislados (conclusiones amparadas por razones), que están traídos como soporte de una misma conclusión general, de modo que el editorial se comporta como un macro-argumento compuesto por varios sub-argumentos. Para evitar confusiones, al conjunto de razonamientos que persiguen una misma finalidad (sostener la misma conclusión) lo llamamos **argumentación**.

Cuando somos capaces de imaginar toda una serie de argumentos que pueden servir para un mismo propósito, decimos que contamos con un **inventario** de argumentos o, como han popularizado los técnicos del marketing, un **argumentario**. Por ejemplo, para defender la conveniencia del ingreso de España en la Unión Europea, se acumularon argumentos tan diversos como:

*Nos conviene estar en la Unión Europea porque:
no queremos vivir aislados.
mejorará nuestro bienestar.
no sabemos organizarnos y es mejor que nos organicen.
deseamos dedicar los botijos a la decoración de interiores.
lo rechazan los habitualmente irresponsables.*

Este conjunto de argumentos disponibles para una finalidad, forman el argumentario. El razonamiento que incluye a varios de ellos o a todos es una argumentación.

Las formas típicas de estas articulaciones argumentales son la **suma** y el **en-cadenamiento**. A veces aparecen combinadas.

a. **Suma.** Acabamos de ver una. Se produce siempre que amontonamos argumentos que, desde diversos puntos de partida, vienen a coincidir en la misma conclusión. Son argumentos **convergentes**, a menudo hilvanados con expresiones como: *además, por otra parte, por si fuera poco...*

Prefiero no salir. Nos vamos a aburrir, gastaremos dinero a lo tonto, tropezaremos con tu cuñada, además está lloviendo.

Cásate conmigo, porque:

(Es lo más ventajoso) *Te adoraré como a una diosa. Te serviré como a una reina. Me ha tocado la lotería.*

(Apelo a tu misericordia) *Sin ti me moriré.*

(Otras alternativas son peores) *Nadie te querrá como yo te quiero. No encontrarás otro padre tan bueno para tus hijos.*

Con este mismo repertorio, podríamos preparar un mitin electoral de éxito (quien lo dude, no ha asistido a ninguno).

Hay un modelo específico de suma que consiste en acumular varios *argumentos del signo*, para conformar un diagnóstico o una [prueba de indicios](#):

Estornuda.

Le duele la garganta.

Tiene fiebre.

Conclusión: Todo parece indicar que ha cogido un catarro.

Se les ha llamado [Argumentos por acumulación de evidencia](#). Caracterizan, como digo, a la argumentación por signos o indicios.

b. **Encadenamiento o Sorites**^[2]. Es una cadena de argumentos en la que la conclusión del primero sirve de premisa para el segundo, y así sucesivamente, hasta alcanzar la conclusión definitiva. La argumentación forma un arco capaz de salvar grandes distancias. Son argumentos **sucesivos**:

Los empleados fijos trabajan más a gusto, con lo que se identifican mejor con la empresa, lo que les anima a preocuparse más por la calidad del producto. Si contratamos trabajadores fijos, mejorará la calidad de nuestros productos.

El sorites puede formarse de dos maneras, según cual sea la forma del encadenamiento:

En la primera, que los escolásticos llamaban regresiva, el predicado de cada proposición es el sujeto de la siguiente. Por ejemplo:

A es B	Jerez está en Cádiz
B es C	Cádiz está en Andalucía
C es D	Andalucía está en España
Luego A es D	Jerez está en España

La conclusión habla del mismo sujeto con que comenzó la cadena. Ha cambiado el predicado: **se dice otra cosa del mismo sujeto** (Como Jerez estaba en Cádiz, resulta que está en España).

Donde haya leyes, habrá procesos; donde haya procesos, habrá abogados; donde haya abogados, habrá argumentos; luego donde haya leyes, habrá argumentos.

En la forma segunda o progresiva, cambia el sujeto de la conclusión, pero no el predicado: **se dice lo mismo, pero de otra cosa**. En ella, el sujeto de cada proposición es el predicado de la siguiente:

C es D	Andalucía está en España
B es C	Cádiz en Andalucía
A es B	Jerez en Cádiz
Luego A es D	Jerez está en España

*Todo ser libre es responsable,
Todo ser racional es libre,
El hombre es racional,
Luego el hombre es responsable.*

Con las cadenas argumentales se puede colar mucha mercancía averiada. Constituyen un escondrijo de sofismas porque, al no estar desplegado cada argumento, pasan desapercibidos los defectos. Por ejemplo:

La señora Martínez gobierna al señor Martínez. El señor Martínez gobierna como alcalde la localidad de Villahorrenda. Luego, es obvio que la señora Martínez gobierna la población de Villahorrenda.

Asistimos aquí a una flagrante falacia de [Ambigüedad](#). Otras falacias frecuentes en las cadenas argumentales son la [Pendiente Resbaladiza](#) y el [Wishful Thinking](#).

8. La carga de la prueba.

¿Quién ha de probar una proposición discutible? Quien la afirma. Se dice que le corresponde la carga de la prueba, que lleva el peso de la prueba. No siempre es necesario suministrarla, porque no siempre se nos pide que sostengamos nuestras afirmaciones. Pero si se nos pregunta *¿por qué?* o *¿cómo sabes que es cierto?* estamos obligados a justificarlo. Quien no lo hace, incurre en la falacia de [eludir la carga de la prueba](#).

Una excepción a esta regla se da cuando la afirmación en cuestión es de conocimiento común. En tal caso, la carga de la prueba recae sobre quien la rechace. Si afirmamos algo que casi todo el mundo comparte, por ejemplo: *las madres aman a sus hijos*, no necesitamos aportar pruebas para demostrarlo, porque la experiencia común indica que así ocurren las cosas habitualmente, salvo excepciones. Lo que se presume como cierto, lo que se reputa como verdad, no precisa prueba. Quien pretenda afirmar lo contrario deberá justificar su punto de vista.

¿Qué es lo que hay que probar? Si tuviéramos que defender no sólo la conclusión, sino cada una de las premisas y cada uno de los asertos que apoyan las premisas y cada una de las razones que respaldan las razones que sostienen a las premisas..., se produciría una cadena infinita de pruebas que haría la tarea

imposible. Nadie pide tanto, pero como mínimo, tenemos la responsabilidad de ofrecer pruebas para la conclusión y para cualquier premisa cuestionable, si se nos reclaman.

Cuando en una demostración se juntan la conclusión, sus dos premisas y los correspondientes fundamentos de estas, se genera una complicada arquitectura argumental a la que los antiguos llamaban **Epiquerema** y que está desterrada de nuestras discusiones. No obstante, seguimos utilizándolo como esqueleto de un discurso. Por ejemplo, sea la tesis: *dialogar con terroristas armados es inútil*, que se ampara en las siguientes premisas:

*Los terroristas no desistirán si no se les fuerza.
La negociación les anima a resistir.*

Luego negociar con terroristas armados es inútil.

La primera premisa se puede sostener con varias razones: *la historia de las escisiones en los grupos terroristas muestra que siempre permanecen los irreductibles; nadie renuncia gratuitamente al poder que disfruta; los pistoleros no pueden quebrar sus compromisos con los presos o los electores...* etc. La segunda premisa se puede sostener también por varios caminos: *los terroristas consideran la negociación como un éxito de su estrategia y un fracaso del gobierno; los terroristas conservarán las armas para asegurar la continuidad de la negociación...* etc. En suma, si comenzamos por el primer sostén de la primera premisa y seguimos hasta el último de la segunda, podemos cerrar el discurso con una conclusión bien fundamentada y sin que nos falte materia (¡aunque hablemos más que Fidel Castro!). Cicerón utiliza este esquema con frecuencia (*pro Milón, pro Celio, pro Murena*). Por ejemplo, todo el discurso en defensa de Milón, consiste en un gran *epiquerema* cuyo argumento básico dice: *Es lícito matar en defensa propia. Clodio atentó contra la vida Milón. Luego éste tenía derecho a matarlo para defenderse*. La primera premisa se prueba con la Ley Natural, el Derecho de gentes, y acumulando ejemplos semejantes. La segunda se conjetura por las circunstancias del caso: el equipaje de Clodio, el acompañamiento, etc. Pero, en fin, como no estamos en un libro de oratoria, dejaremos este camino.

9. Tipos de juicios y grados de certeza

Nuestras proposiciones pueden ser de dos tipos, según la fuerza con que afirman las cosas: **necesarias** y **contingentes**.

Son **necesarias** cuando afirman que algo no puede ser de otro modo: *los hombres son mortales*. Permiten conclusiones obligadas. El juicio de necesidad exige un conocimiento sólido y se fundamenta en leyes o en condiciones conocidas: *no es posible que mañana no salga el sol; mañana saldrá el sol necesariamente*.

Son **contingentes** cuando admiten tácitamente que algo puede ser de otro modo: *los perros muerden*. Solamente autorizan conclusiones **probables**. El

juicio de probabilidad se produce cuando hemos comprobado las cosas efectivamente en numerosas ocasiones. Sabemos que ocurren habitualmente, pero no siempre, y no podemos asegurar si ocurrirán la próxima vez.

El conocimiento probable (*los perros muerden*) nos permite establecer juicios **posibles** sobre un caso particular: *es posible que ese perro muerda porque los perros, en general, muerden, pero no siempre. Señalamos que algo pudiera ocurrir: quizás muerda; tal vez se ha desmayado del susto; es posible que no venga.* El juicio de posibilidad formula una hipótesis, una interpretación explicativa de las cosas y concede el mismo peso a la posibilidad contraria: *tal vez sí y tal vez no.*

Por ejemplo: ¿a qué clase corresponde la conclusión: El tabaco mata?

- ¿Quiere decir que el tabaco mata en todos los casos? (conclusión necesaria)
- ¿Que es probable que mate porque lo hace habitualmente? (conclusión probable)
- ¿Que puede matar? (conclusión posible)

La conclusión necesaria o categórica implica que lo contrario es imposible.
La conclusión probable implica que lo contrario puede ocurrir, pero es menos probable.
La conclusión posible implica que lo contrario es igualmente posible.

Recuérdese que un juicio posible puede ser reforzado por una [regla prudencial](#). Por ejemplo:

- Esa escopeta que tiene el niño puede estar cargada.
- También puede ser que no lo esté.
- La prudencia aconseja ponerse en lo peor.

Nos importan de manera especial los juicios de probabilidad, pues de este tipo son las generalidades que empleamos con más frecuencia. Las llamamos **presuntivas** porque, aunque admiten excepciones, son afirmaciones habitualmente ciertas.

10. Demostración directa e indirecta. Enumeración, disyuntiva, dilema y reducción al absurdo

Habitualmente, quien argumenta aporta razones en favor de una tesis. Esto es lo que se llama una **demostración directa**. Se muestran las premisas que conducen directamente a la conclusión:

*Todo número par es divisible por dos.
Quince no es divisible por dos.
Luego quince no es número par.*

Hay casos, sin embargo, en que no podemos probar la conclusión por derecho y efectuamos un rodeo, la **demostración indirecta**, por alguno de los caminos siguientes:

- a. por eliminación.** Consiste en probar la verdad o conveniencia de una proposición mostrando que todas las otras hipótesis posibles son falsas o inconvenientes. Este es el patrón que siguen los argumentos **por enumeración**, los **disyuntivos** y los **dilemas**.

(La exposición que sigue es un resumen de algunos argumentos que se traen aquí por razones didácticas. El estudio completo de dichos argumentos está en el apartado [Argumentos](#)).

Son argumentos [disyuntivos](#) los que como primera premisa ofrecen un juicio disyuntivo en el que se afirman dos posibilidades incompatibles separadas por la conjunción **o** de modo que si se afirma una se excluye la otra: *Estuvo allí o no estuvo*. Para resolver cuál de las posibilidades es cierta (verosímil, conveniente) disponemos de dos caminos: negar una o afirmar la contraria:

Si consta que el tribunal fue comprado, lo fue o por Hábito o por Opiánico. Si demuestro que no lo fue por Hábito, pruebo que lo fue por Opiánico; y, si hago ver que lo fue por Opiánico, eximo a Hábito de culpabilidad. CICERÓN.[3]

Empleamos los juicios disyuntivos en toda clase de cuestiones, bien enfrentado alternativas diferentes (*Tuvo que ser o el lunes o el jueves*), bien una afirmación y su negación (*Estuvo o no estuvo*). De esta manera exponemos todas las controversias: *La televisión es buena o no es buena para los niños*, sean conjeturas, valoraciones o definiciones: *es posible o no es posible; se llama así o asao; es útil o inútil*. Ofrecemos dos alternativas incompatibles, cada una de las cuales se analiza por separado, generalmente mediante un argumento condicional:

Nos hemos quedado sin luz en casa o en todo el barrio.

Si es en todo el barrio no habrá luz en la calle.

Si es en casa, habrá saltado el fusible.

En los argumentos [por enumeración](#) actuamos como si se tratara de disyuntivas ampliadas. Ofrecemos todas las soluciones posibles de un determinado problema para escoger entre ellas la buena: *O vas a Madrid, o vas a Sevilla o te quedas en Santiago*. Supuesto que la enumeración sea completa y las diversas alternativas, incompatibles, argumentaremos exactamente igual que si se tratara de una disyuntiva: afirmamos uno de sus términos o negamos todos los demás.

S es A o B o C.

Pero no es B ni es C.

Luego es A.

El asesino hubo de ser: o Pedro, o Carlos, o Andrés.

- Si hubiera sido Pedro, tuvo que estar presente, pero estaba de viaje. Luego no fue Pedro.

- Si hubiera sido Andrés, tuvo que manejar el arma, pero no pudo, porque es paralítico. Luego no fue Andrés.

En conclusión: si no han sido ni Pedro ni Andrés, tuvo que ser Carlos.

Así argumenta Allan Poe en *Los crímenes de la calle Morgue*:

Los asesinos tuvieron que salir por la puerta, por la chimenea o por la ventana de la habitación trasera. Sabemos que no utilizaron la puerta porque había testigos. No cabe un ser humano por el hueco de la chimenea. Si estas dos posibilidades son imposibles, necesariamente tuvieron que salir por la ventana aunque esté cerrada por dentro. Sólo nos falta demostrar que esta aparente imposibilidad no es tal en la realidad.

Como es obvio, el argumento no se resuelve si nuestra exclusión es parcial:

La avería tenía que ser por un fallo de la batería, de la delco o de las bujías. Le he cambiado las bujías, así que ahora el coche tiene que ir bien.

Los [dilemas](#) son una variedad de argumento disyuntivo caracterizada porque las dos posibilidades que se consideran conducen al mismo resultado.

Una de dos, intenta irritarnos o no.

Si lo intenta, no debemos enfadarnos, porque le proporcionaríamos una satisfacción que no merece.

Si no lo intenta, tampoco debemos enfadarnos, porque sería hacerle una injusticia.

Luego en ningún caso debemos enfadarnos.

Su empleo y sus aplicaciones no difieren por lo demás de lo ya señalado para los argumentos disyuntivos.

Otras formas de argumentación indirecta la ofrecen el argumento [ex-silentio](#) o por el silencio y el argumento [ex-contrarii](#) o por los contrarios.

b. por reducción al absurdo. Este procedimiento emplea una disyunción en la que incluimos el supuesto contrario. Prueba que una conclusión es cierta porque su contradictoria sería falsa o absurda. Como dos cosas contradictorias no pueden ser ciertas, si se demuestra que una es falsa, será cierta la otra. *Reducción a* significa *convertir en*.

El nombre (*ad absurdum ducens*) sugiere que por este procedimiento se *conduce* a quien niega la verdad de la tesis a consecuencias absurdas o inconvenientes.

Supongamos, como usted dice, que el Presidente del Gobierno no estaba enterado del asunto.

Si el Presidente no se entera de los asuntos de su competencia, es que no se interesa por su tarea, lo cual además de absurdo, es falso.

Luego el Presidente estaba enterado.

Dicho en términos esquemáticos:

Si no es A, habrá que aceptar que es no-A.

Si fuera no-A, entonces se daría no-B.

Pero se da B.

Luego no puede ser no-A.

Luego es A.

La capacidad de volar no puede considerarse como esencial en las aves, porque si lo fuera, el pingüino no sería un ave, pero lo es.

Si consideramos estables únicamente a las parejas que firman un compromiso público, serían estables los matrimonios que duran dos meses, lo que es absurdo.

Si fuera cierto lo que se supone, serían verdad sus consecuencias. Como éstas son falsas (o estúpidas, o inconcebibles, o indeseables, o contradictorias con lo que se afirma o con lo que se sabe), se concluye que no es verdad el supuesto (porque sostenerlo conduce al absurdo), y que la verdad es lo contrario, lo que se trataba de demostrar

Si determinar la culpabilidad de un acusado fuera cosa sencilla no se precisarían tantas personas en un jurado. Pero se precisan, luego no debe ser cosa sencilla.

No escapan estos argumentos a nuestra gusto por la simplificación. En la vida real es rarísimo tropezar con una reducción al absurdo completa, porque alcanza la ridiculez de lo obvio:

*O me ha puesto la zancadilla usted o ha sido otra persona.
Si ha sido otra persona debiera estar aquí.
Pero no está
Luego no ha sido otra persona.
En conclusión: ha sido usted.*

Lo resumimos en una sola frase que da por sobreentendido todo el razonamiento:

Si no ha sido usted, habrá sido el nuncio.

11. La refutación

No sólo argumentamos para defender nuestras posiciones. También lo hacemos para rechazar las de la parte contraria. Podemos utilizar diversos procedimientos:

a. La refutación más directa consiste en impugnar lo que se afirma, bien porque las premisas no están probadas, bien porque son falsas o contradictorias con los hechos conocidos, bien porque existen errores en la argumentación (falacias):

*No es cierto que el mayordomo visitara a su madre.
No es cierto que todas las aves vuelen.*

De las falacias nos ocupamos en [Diccionario de falacias](#).

b. Podemos también rebatir un argumento a partir de sus propios componentes por medio de una concesión, una retorsión o por reducción al absurdo.

Hacemos una **concesión** para señalar que, aun reconocido algo, tenemos razón:

Dices que es difícil, yo creo que no, pero aun cuando lo fuera, debes hacerlo.

Conseguiré que admitáis que Licinio no sólo no debe ser eliminado de la lista de los ciudadanos, toda vez que es verdadero ciudadano, sino que incluso si no lo fuera, debería habersele concedido el derecho de ciudadanía. CICERÓN.[4]

- En la **retorsión**, combatimos al contrincante dando la vuelta a sus mismas razones:

*—No voy a gastar los pocos días que me quedan de vacaciones en hacer los deberes.
—Precisamente porque son pocos tienes que aprovecharlos.*

Del mismo dato se extrae una conclusión opuesta.

Como el profesor Lafuente pasase lista diaria y pusiera faltas de asistencia, se acercaron al profesor unos cuantos diciéndole que declarada la libertad de enseñanza, no debía obligarnos a asistir a clase; pero contestó que por lo mismo que se había proclamado la libertad de enseñanza, él enseñaba como le parecía bien.

CARDENAL BELARMINO— ¿Podéis dudar, querido Galileo, del movimiento del sol cuando la Sagrada Escritura dice terminantemente que Josué le dijo: “Sol, no te muevas”; y el sol se paró en mitad de su carrera?

GALILEO— Pues ved ahí, Eminentísimo Señor, ved ahí por qué digo yo que el sol está parado: porque Josué lo paró.^[5]

- La **reducción al absurdo** nos sirve también para refutar. En este caso, utilizamos la conclusión del adversario como si fuera cierta:

Si es verdad que me ayudas para que trabaje menos, ¿por qué cuando lo haces tengo que trabajar más?

Si no buscas nada, ¿Qué hace tu mano en mi bolsillo?

Si quieres adelgazar ¿por qué comes tanto?

Podríamos enumerar refutaciones específicas para cada modalidad de argumento y para cada falacia, pero no es el momento. Visite para estas cosas el [diccionario de falacias](#).

A todas estas variedades de refutación las llamamos **fuertes** porque persiguen derruir el argumento del oponente. Se consideran **débiles** las refutaciones que sin tocar el argumento adversario, le enfrentan otro que pruebe lo contrario, con lo que, en cierto modo equilibran las posiciones: dejan *la pelota en el tejado*.

Ni qué decir tiene: toda refutación, si no es sólida, puede ser refutada.

12. Argumentación *ad hominem* y argumentación *ad rem*

Tradicionalmente, se ha distinguido entre argumento *ad hominem* (dirigido al hombre) y argumento *ad rem* (dirigido a la cosa). El primero es un razonamiento dispuesto específicamente para las personas que aceptan determinados hechos o valores. A todo el mundo no se le persuade de la misma manera. Quien conoce las razones a las que puede ser más sensible un individuo determinado, sabe de antemano que logrará persuadirlo: *déjame hablarle que yo lo entiendo*.

Siempre es la más eficaz razón la que se toma de lo que el otro admite (Fray Luis de León).

Los anuncios de la televisión no utilizan las mismas razones para dirigirse a un niño, a un anciano, a un ejecutivo o a un catarroso. Un economista francés resumió las ventajas que ofrecía la agricultura para la Corona en el razonamiento:

Agricultores pobres, reino pobre; reino pobre, rey pobre.

Por el contrario, los argumentos *ad rem* (a la cosa), o *ad rei veritatem* (a la verdad de la cosa) o *ad humanitatem* (a la humanidad), que de todas estas maneras se les ha llamado, son los que se dirigen a sostener o combatir la verdad de una

proposición en términos objetivos y, por lo tanto, válidos para todo el mundo. Este es el caso, por ejemplo, del teorema de Pitágoras, que no toma en consideración el auditorio y ni siquiera le importa que no lo haya.

Los geómetras no persuaden, sino que obligan a creer.[\[6\]](#)

Locke bautizó como argumento *ad hominem* (es el inventor de los argumentos en *ad*) el tradicional *argumentum ex concessis*, que utilizaba en su favor los principios aceptados o concedidos (*ex concessis*) por el contrario. Sócrates lo empleaba continuamente:

Entonces, ¿cómo lo hacía Sócrates? Obligaba al propio interlocutor a testimoniar en su favor y no necesitaba ningún otro testigo. Por eso podía decir: "Los demás, a paseo; a mí me basta como testigo mi interlocutor."[\[7\]](#)

En general podemos decir: dado que toda la argumentación práctica se corta a la medida del auditorio y se apoya en sus convicciones, todo argumento práctico (moral, jurídico, político, filosófico) que pretenda ser persuasivo, es un argumento *ex concessis*, esto es, se apoya en principios aceptados por la audiencia.

Las posibilidades de argumentación dependen de lo que cada uno está dispuesto a conceder, de los valores que reconoce, de los hechos sobre los que señala su conformidad; por consiguiente, toda argumentación es una argumentación "ad hominem" o "ex concessis".
PERELMAN.

No se puede persuadir a nadie a partir de premisas que desconoce o rechaza. Sería como discutir con un topo los encantos del paisaje. Si pretendemos porfiar con un nacionalista catalán no podremos convencerle de que *Cataluña es España* por muchas razones que aportemos para justificarlo. Cuando no se comparten los principios el debate se convierte en un diálogo de sordos. Necesitaríamos argumentar a partir de algo en lo que nuestro adversario esté de acuerdo: si él piensa que la grandeza de la patria está vinculada a la independencia, podríamos intentar persuadirlo de que la grandeza económica, educativa y cultural de Cataluña sólo se pueden alcanzar en el seno de España; la independencia cuando no se está en condiciones de competir es una vía segura hacia la miseria, etc.

Si encuentro algún cuáquero, le diré: Puesto que amas a tus semejantes no dejes que la tiranía los asesine. Quieres la paz. ¡Pues bien! la debilidad provoca la guerra; una resistencia general sería la paz universal. MIRABEAU.

Colectivo Gays-Lesbianas al Presidente de la Conferencia Episcopal— *La homosexualidad forma parte de la naturaleza y en consecuencia de la voluntad de Dios para con el mundo.*[\[8\]](#)

Ustedes, los eclesiásticos, no debieran alinearse con ningún partido político, porque la Iglesia es universal.

Es el modelo de argumentación más persuasivo porque está cortado a la medida del interlocutor aunque carezca de valor en el caso de que se dirija a otro adversario o a otro auditorio. Al dirigirnos a una audiencia plural, ofrecemos varios argumentos para que cada interlocutor escoja y adopte aquél o aquellos que más le persuadan.

No hay cosa más propia del hombre prudente que usar de forma adecuada y hábil el lenguaje, según sea preciso, con muchos, con pocos, con eruditos, con rudos, con un igual, con un inferior, con un menor, observando el tiempo y lugar, así se hable y se trate de cualquier cosa.^[9]

FRANCISCO FRUTOS— *Si me dirijo a los trabajadores defenderé las ventajas que obtendrán con una ley sobre la jornada de veinticinco horas semanales, pero si me dirijo a los empresarios, apelaré a sus sentido de la justicia y a sus convicciones humanitarias.*

Tito Livio muestra con mucha elegancia cómo se debe argumentar en función del interlocutor:

Aníbal [tras cruzar los Alpes], empleó toda clase de exhortaciones para animar aquella confusa mezcla de hombres que nada tenían en común, ni la lengua, ni las costumbres, ni las leyes, ni las armas, ni los trajes, ni el aspecto ni los intereses. A los auxiliares les habló de alta paga por el momento y ricos despojos en el repartimiento del botín. Hablando a los galos, avivó en su ánimo el fuego de aquel odio nacional y natural que alimentaban contra Roma. A los ojos de los ligures hizo brillar la esperanza de cambiar sus abruptas montañas por las fértiles llanuras de Italia. Asustó a los moros y nómadas con el cuadro del cruel despotismo con que los abrumaría Masinissa; y dirigiéndose a los demás les señalaba otros temores y otras esperanzas. A los cartagineses habló de las murallas de la patria, de los dioses penates, de los sepulcros de sus padres, de sus hijos, de sus parientes, de sus esposas desoladas.^[10]

No debemos confundir el **argumento ad hominem** con la [falacia ad Hominem](#). Ésta no pretende argumentar, sino atacar al adversario.

Resumen:

- I. **Razón** es la proposición que se aduce en favor de otra.
Argumento es el conjunto de razones (premisas) que sostienen una proposición.
- II. Las **premisas** pueden ser de dos tipos:
 - a. **Datos** nacidos de alguna observación.
 - b. **Garantías** que justifiquen el paso de los datos a la conclusión. Empleamos generalizaciones, creencias, definiciones, leyes, normas, valores.
- III. Hay una, y sólo una **conclusión** para cada argumento.
En algunos argumentos basta una premisa para justificar la conclusión (**inmediatos**). La mayoría, sin embargo, exigen dos o más (**mediatos**).
- IV. **Opinión** es una proposición no fundamentada.
Razonamiento es la operación mental de la que surge el argumento.
Explicación es un razonamiento que ilustra una proposición, aunque puede servir para probarla.
- V. **Argumentación** es el conjunto de argumentos que conducen a una misma conclusión.
Argumentario es el repertorio de argumentos disponibles para ello.
Las formas principales de argumentación son dos:
 - a. La **Suma** de argumentos de distintos orígenes.
 - b. El **Sorites** o cadena de argumentos, que admite dos tipos: el primero, que dice otra cosa del mismo sujeto, y el segundo, que dice lo mismo pero de otro sujeto.
- VI. La **carga de la prueba**, es decir, la responsabilidad de justificar lo que se afirma, corresponde a quien propone la tesis. *Trasladar la carga de la prueba* significa transferir, con razón o sin ella, dicha responsabilidad al oponente.
- VII. El **Epiquerema** es una argumentación que comprende, además de las premisas básicas, sus justificaciones.

VIII. Según la seguridad con que se afirma la verdad de las cosas, los juicios pueden ser: **necesarios y contingentes**.

IX. La demostración puede ser directa o indirecta. Llamamos **directa** a la que aporta pruebas en favor de la conclusión. La demostración **indirecta** prueba que cualquier tesis alternativa es falsa. Podemos realizarla por **eliminación** y por reducción al absurdo.

La **reducción al absurdo** es una prueba indirecta que acepta provisionalmente la tesis contradictoria para mostrar que si fuera cierta produciría consecuencias imposibles o inaceptables.

X. **Refutar** es rechazar un argumento por ser falaz o no resultar concluyente. Se puede efectuar por varios caminos: **contradicción**, **concesión aparente**, **retorsión** y **reducción al absurdo**.

XI. Argumentación **ad hominem** es la que se corta a la medida del interlocutor.

En el apartado **Manera de pensar**, figura el capítulo [¿qué es un buen argumento?](#)

Revisado: abril de 2005

[1] Cicerón. *Cuestiones Académicas*.

[2] **Sorites** es un término equívoco. Su primer empleo correspondió a la *falacia del montón* (sorites en griego). Posteriormente se utilizó para denominar a las cadenas argumentales.

[3] *Pro Cluencio*.

[4] *Pro Arquías*.

[5] Bartolomé José Gallardo. *Diccionario Crítico-burlesco*.

[6] Cicerón. *Cuestiones Académicas*.

[7] Epicteto II, XII, 5.

[8] Diario *El Mundo*.

[9] Vives.

[10] Tito Livio XXX.