

ARGUMENTACIÓN JUDICIAL:
CONSTRUCCIÓN, RECONSTRUCCIÓN
Y EVALUACIÓN DE ARGUMENTACIONES
ORALES Y ESCRITAS

**CONSEJO SUPERIOR DE LA JUDICATURA
ESCUELA JUDICIAL
RODRIGO LARA BONILLA**

**ARGUMENTACIÓN JUDICIAL: CONSTRUCCIÓN,
RECONSTRUCCIÓN Y EVALUACIÓN DE
ARGUMENTACIONES ORALES Y ESCRITAS**

SEGUNDA EDICIÓN AUMENTADA

**Pablo Raúl Bonorino
Jairo Iván Peña Ayazo**

**PLAN ANUAL DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN
DE LA RAMA JUDICIAL**

© 2005 Pablo Raúl Bonorino, Jairo Iván Peña Ayazo.
© 2005 Escuela Judicial Rodrigo Lara Bonilla

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN. El razonamiento jurídico	5
LA SENTENCIA JUDICIAL. Estructura argumentativa	9
Argumentos y argumentaciones	11
Identificación de argumentos	12
Reconstrucción de argumentos	17
La reconstrucción de argumentaciones	20
Argumentación y decisión judicial	30
Sentencia judicial y cuestiones problemáticas	32
Reconstrucción de argumentaciones judiciales	34
ARGUMENTOS DEDUCTIVOS. La noción de validez	45
¿Qué es un argumento deductivo?	46
El modus ponens	49
El modus tollens	52
El argumento hipotético	55
El argumento disyuntivo	57
El dilema	60
Validez y forma lógica	67
Verdad y validez	67

ARGUMENTOS INDUCTIVOS. El ámbito de la probabilidad	71
¿Qué es un argumento inductivo?	72
Algunas concepciones erróneas	74
La fuerza inductiva de un argumento	78
Clases de argumentos inductivos	83
Inferencias por enumeración	84
La analogía	94
 FALACIAS. Incorrecciones persuasivas	 113
¿Qué es una falacia?	113
Apelación a la ignorancia	116
Apelación a la autoridad	121
Falacias de apelación a la emoción	128
Argumentum ad populum	129
Argumentum ad misericordiam	132
 CÓMO MEJORAR NUESTRAS ARGUMENTACIONES.	
Construcción y exposición escrita y oral de argumentaciones	136
La construcción de la argumentación	137
Desacuerdos	138
La cuestión	148
La tesis central	150
Conceptos centrales	151
Argumentos, objeciones y refutaciones	159
La presentación escrita de la argumentación	164
La presentación oral de la argumentación	167
 BIBLIOGRAFÍA SELECCIONADA Y COMENTADA	 170
 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	 175

INTRODUCCIÓN

El razonamiento jurídico

Los juristas vivimos argumentando. Parte de nuestra actividad profesional se orienta a lidiar en el marco de disputas más o menos profundas con dos armas: el conocimiento del derecho y la habilidad para argumentar. Algunos juristas –por lo general los jueces- tienen la responsabilidad de poner punto final a algunas de esas disputas, y para ello deben argumentar en defensa de la alternativa que consideran correcta. El razonamiento jurídico es, en muchos aspectos, similar al que se desarrolla en otros contextos argumentativos, pero también tiene ciertas peculiaridades que conviene tener en cuenta antes de enfrentarse a su estudio. El llamado razonamiento judicial es sólo uno de los tipos de argumentos jurídicos, caracterizado por su grado de estructuración y por la exigencia de ser explícito.

El objetivo principal del Módulo es brindar un conjunto de herramientas teóricas tomadas de los desarrollos recientes de la lógica -entendida en un sentido muy amplio-, que permitan a los juristas aumentar su comprensión de los

razonamientos judiciales y mejorar en su labor de construirlos, presentarlos y evaluarlos¹.

Los juristas apelamos a la lógica en muchas ocasiones. Decimos que es lógico afirmar tal o cual cosa, que las reglas de la lógica nos guían en la valoración de la prueba, o que lo que sostiene alguna de las partes resulta ilógico². Pero la verdad es que nos preocupamos muy poco por averiguar qué es la lógica, o por tratar de determinar en qué tareas puede ayudarnos –y en qué otras no tiene nada que aportar. Una de las razones por las que nos hemos distanciado de la lógica es porque, desde fines del siglo XIX, su desarrollo ha estado ligado inexorablemente a la construcción de lenguajes formales³. La dificultad para dominar tantas fórmulas que no comprendemos nos ha alejado paulatinamente de la lógica, una de las ciencias más pujantes durante el siglo XX y la base de la revolución informática que tanto ha cambiado nuestras vidas.

En este Módulo pretendemos mediar para que podamos reconciliarnos con la lógica contemporánea. Para ello, presentaremos sus contenidos mínimos sin apelar a fórmulas, ni a símbolos. Aunque debemos ser sinceros desde el inicio: todo intento de profundizar en el conocimiento de la lógica exige, tarde o temprano, el dominio de algún lenguaje formal. Por consiguiente, nuestra intención es dar algunas nociones que faciliten el acceso a textos especializados y, sobre todo, mostrar qué es lo que un jurista puede obtener del dominio de la lógica contemporánea. Los esfuerzos por ocupar parte de nuestro escaso tiempo al estudio de la lógica valen la pena en cuanto los resultados que obtenemos de ellos nos aportan herramientas importantes e indispensables para el desarrollo de nuestra profesión y nos indican a cuál de los aspectos del amplio dominio de la lógica nos interesa dedicarnos.

¹ En castellano existen varias introducciones a la lógica deductiva. Ver: Deaño, 1989; Garrido, 1997. La lógica inductiva se trata en extenso en: Copi, 1974 y Copi y Cohen, 1995. En esta última se incorporan, además, algunas nociones fundamentales de lógica informal.

² En textos jurídicos es muy común encontrar frases como la siguiente: "La lógica es la antorcha que debe iluminar el camino del Juez en la investigación de la verdad." (Vélez Mariconde, 1956).

³ Para una historia exhaustiva de la lógica formal ver Bochenski, 1966. Una presentación resumida se puede consultar en Garrido, 1997.

Existen muchas perspectivas teóricas desde las cuales se pueden estudiar las prácticas argumentativas. Hemos elegido desarrollar algunos rudimentos de lógica deductiva e inductiva que, por lo general, se dan por supuestos en otros libros que analizan el razonamiento jurídico. Por ello, no encontrará el lector en las páginas que siguen ninguna explicación sobre teorías de la argumentación jurídica⁴, ni sobre lógica deóntica⁵, como tampoco sobre tópica⁶ y retórica⁷. Estas ausencias no deben entenderse como una evaluación tácita desfavorable hacia los enfoques excluidos; son consecuencia del objetivo introductorio que perseguimos con el Módulo y de la extensión que debe tener un trabajo de esta naturaleza.

En relación con la primera edición, hemos podido remediar la ausencia del tratamiento que hace la lógica informal de las llamadas “falacias”⁸. Otra novedad, relacionada con la experiencia del Curso Concurso -realizado por el Consejo Superior de la Judicatura en el año 2004-, es la inclusión de un capítulo especial en el que se ofrecen recomendaciones para construir y presentar argumentaciones, con sugerencias específicas para su defensa oral -acorde con el crecimiento procesal de la oralidad en los últimos tiempos-.

El libro está dividido en cinco capítulos. En el primero, se presentan algunos de los conceptos lógicos básicos tales como *argumento*, *premisas*, *conclusión*, y *argumentación*, y se pone de manifiesto la importancia que éstos tienen para evaluar el grado de fundamentación que cabe atribuir a una sentencia judicial. En él no se encuentra solamente una explicación teórica, sino todos los elementos necesarios para comenzar rápidamente a aplicar la lógica en la vida cotidiana y profesional. En los capítulos segundo y tercero se introducen algunas herramientas para evaluar argumentaciones judiciales provenientes de la lógica deductiva y la lógica inductiva, respectivamente; se plantean explicaciones de temas como la deducción y la analogía. El capítulo cuarto presenta algunas de las falacias más

⁴ Ver Atienza, 1991; Comanducci, 1999; Feteris, 1999.

⁵ Ver von Wright, 1957, 1980.

⁶ Sobre las teorías de la tópica jurídica ver García Amado, 1988.

⁷ La retórica se revitalizó durante el siglo XX a partir de la obra de Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1989. Sobre retórica y lógica jurídica ver Perelman, 1979.

⁸ Ver Damer, 2001; Walton 1989. En castellano se puede consultar Comesaña, 1998.

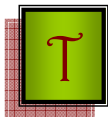
comunes, ofreciendo un marco conceptual para explicar su naturaleza. El último capítulo contiene los criterios que permiten construir, presentar por escrito y organizar la exposición oral de una argumentación. El Módulo se cierra con una bibliografía comentada sobre el tema.

La lógica, al igual que el ordenador o el procesador de texto son herramientas de trabajo para el jurista⁹ que la mayoría utilizan de forma intuitiva. Sin embargo, todos aquellos que hayan tomado un curso de informática –o leído un manual avanzado sobre el uso de procesadores de texto- habrán comprobado que se pueden obtener mejores resultados con su uso. Lo mismo ocurre con la lógica. Estudiando de manera sistemática algunos de sus contenidos básicos podremos mejorar rápidamente nuestras prácticas argumentativas. Esperamos que este Módulo les permita reconciliarse con la lógica contemporánea.

A lo largo del texto utilizaremos las siguientes convenciones para indicar algunos aspectos salientes:



OBJETIVOS DE LAS UNIDADES



ACTIVIDADES DE TALLER



CUESTIONARIOS DE AUTOEVALUACIÓN

⁹ Ver Bonorino, 2002 y Peña Ayazo, 1997.

LA SENTENCIA JUDICIAL

Estructura argumentativa



– Reflexionar sobre la naturaleza argumentativa de las sentencias judiciales.

– Diferenciar las tareas de identificación y de reconstrucción de “argumento” y argumentaciones.

– Relacionar las nociones de *fundamentación de la decisión* y *solidez de la argumentación*.

Las sentencias judiciales son entidades complejas que contienen normas tanto individuales como generales. Para poder aceptar esta afirmación se debe considerar que la *sentencia judicial*” está formada no sólo por la parte resolutive, sino también por los considerandos (segmento en el que el juez da las razones que justifican su decisión). Una sentencia puede ser reconstruida como un *argumento*,

en el que la resolución ocupa el lugar de la conclusión y cuyas premisas se formulan en los considerandos (cf. Bulygin, 1966).

Una decisión judicial se considera justificada (o bien fundamentada) si el argumento cuya conclusión expresa el contenido de dicha decisión es un buen argumento, o como se dice de forma más técnica, si dicho argumento es *sólido*. El argumento contenido en una sentencia judicial es sólido si el conjunto de sus premisas (formado por las normas jurídicas generales utilizadas para resolver el caso, más los enunciados fácticos que describen los hechos relevantes) son aceptables y si, además, su estructura es lógicamente correcta.

Pero las normas procesales aluden a una *sentencia justificada* o a una *decisión judicial justificada* cuando, además de un argumento correcto formado de la manera que anteriormente señalada, también el juez formula en ella argumentos para apoyar la utilización de cada una de las premisas que lo componen; no sólo las normas procesales aluden a esta exigencia. En el discurso cotidiano de los juristas, el paradigma de decisión arbitraria o no justificada, está constituido por aquellas sentencias en las que no se expresan las razones para adoptar algunas de las premisas, o bien, cuando dichos argumentos resultan ser manifiestamente inadecuados.

Para poder dar cuenta de esta peculiaridad, el razonamiento judicial debería ser concebido como un conjunto de argumentos, distribuidos según diferentes niveles de justificación. Al argumento formado por la premisa normativa y la premisa fáctica, y cuya conclusión es el contenido del acto de decisión judicial, se deberían agregar los distintos argumentos con los cuales se justifica la adopción de cada una de las premisas utilizadas en ese razonamiento. A un conjunto de argumentos enlazados de esa manera lo llamaremos *argumentación*.

La sentencia judicial no es sólo un conjunto de argumentos; resulta muy útil reconstruirla como una argumentación, a los efectos de analizar algunas de sus propiedades. En nuestro caso, nos anima la preocupación de determinar cuándo se le puede atribuir el carácter de *justificada* a una decisión judicial, y qué ayuda nos puede prestar la lógica en esa tarea. Pero esto no deja de ser una maniobra teórica,

de naturaleza analógica, cuyo objetivo es el de aumentar la comprensión de ciertos aspectos de la labor judicial. El resultado de la explicación teórica no se debe confundir con aquello que, de hecho, hacen los jueces cuando resuelven controversias emitiendo sentencias judiciales; tampoco se puede pretender con la misma explicación dar cuenta de todas sus propiedades salientes.

Pero para que podamos llevar a cabo el tipo de análisis que proponemos, previamente debemos precisar el alcance de las expresiones *argumento* y *argumentación*, y ofrecer un conjunto de pautas para guiar la tarea de identificarlos y reconstruirlos. Esa labor debe ser realizada siempre, antes de proceder a evaluar el grado de solidez que cabe atribuir a una argumentación. Terminaremos el capítulo aplicando las consideraciones generales que haremos en la sección siguiente a algunos ejemplos de argumentaciones judiciales y, en ese momento, volveremos a considerar las afirmaciones de los párrafos precedentes.

Argumentos y argumentaciones

Si la sentencia judicial puede ser reconstruida como una argumentación, y de esa manera pensamos obtener una herramienta para determinar si se encuentra debidamente fundada, ha llegado el momento de precisar el alcance en el empleo de términos como *argumento* y *argumentación*. Y, lo más importante, dar algunas pautas para guiar la tarea de identificar y reconstruir *argumentos* y *argumentaciones* formuladas en lenguaje ordinario.

Identificación de argumentos

Un argumento es un conjunto de enunciados en el cual un subconjunto de dichos enunciados constituye las razones para aceptar otro de los enunciados que lo componen. A los enunciados que constituyen las razones se los denomina *premisas*, y al enunciado que se pretende apoyar con éstas se lo llama *conclusión*. Los *enunciados* son expresiones lingüísticas que pueden ser verdaderas o falsas porque se proponen informar acerca de algo. El orden en el que aparecen los enunciados en el seno de un argumento resulta totalmente irrelevante para su estructura. Tampoco debemos prestar atención a las abreviaturas, ni a las formas con las que el autor intenta economizar su discurso aumentando su legibilidad. No existen pautas estrictas para determinar la presencia de un argumento en un fragmento de discurso, como tampoco para identificar sus premisas o su conclusión. Sin embargo, ésta es la principal tarea que debemos realizar si queremos determinar el grado de apoyo que recibe cualquier afirmación.

Para ilustrar lo dicho tomemos los siguientes ejemplos:

(1) 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.

(2) “¡Oh vosotros, ejércitos celestiales!... ¡Oh tierra!... ¿Y quién más? ¿Invocaré al infierno también? ¡Oh, no! Detente, corazón mío, detente; y vosotros, mis nervios, no así os debilitéis en un momento; sostenedme robustos... ¡Acordarme de ti!... Sí, alma infeliz, mientras haya memoria en este agitado mundo. ¡Acordarme de ti!... Si; yo me acordaré, yo borraré de mi fantasía todos los recuerdos frívolos, las sentencias de los libros, las ideas e impresiones de lo pasado, que la juventud y la observación estamparon en ella. Tu precepto solo, sin mezcla de otra cosa menos digna, vivirá escrito en el volumen de mi entendimiento.” (William Shakespeare. *Hamlet*. Traducción de R. Martínez Lafuente, Barcelona, RBA, 2003, pp. 102-103).

(3) 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.

(4) El ajedrez es un juego de pura destreza, porque en el ajedrez no hay factores aleatorios, y si en el ajedrez no hay factores aleatorios, entonces el ajedrez es un juego de pura destreza.

(5) “Iraq es el paradigma de que el control de los recursos energéticos es una de las primeras causas de los conflictos en el mundo globalizado. La mortalidad por las precarias condiciones de vida no ha dejado de crecer desde 1991 en el segundo país en reservas de crudo”. (Antoni Segura i Mas. “Iraq, historia y petróleo”, *Vanguardia Dossier*, 5, 2003, pp. 53.).

(6) “La poca práctica extensión de *Hamlet*, junto con la existencia de varias versiones autorizadas, induce a pensar en un prolongado período de composición. Es posible que Shakespeare fuera alargando la tragedia a lo largo del tiempo” (Anne Barton, “Introducción a William Shakespeare”. *Hamlet*. Barcelona, RBA, 2003, pp. 18.).



- ¿En cuáles de esos fragmentos podemos identificar la presencia de argumentos?

La respuesta es que en (1), (3), (4) y (6) se formulan argumentos, pues en esos casos detectamos la intencionalidad de que aceptemos la verdad de ciertos enunciados, tomando como fundamento otros enunciados. Analicémoslos uno por uno.

En el caso (1) lo que se quiere demostrar es la afirmación “el visitante era alguien a quien el perro conocía bien” (conclusión), y se dan como razón o apoyo los enunciados “había un perro en el establo”, “alguien entró al establo y sacó un caballo” y “el perro no ladró” (premisas). Todavía no nos importa determinar si el argumento es bueno o malo, si debemos aceptarlo como una buena razón o no,

pues para poder determinarlo, tenemos previamente que haber identificado con la mayor precisión posible todos los elementos que deberemos considerar en dicha tarea.

En los casos (3) y (4) encontramos ilustrado lo dicho al afirmar que la presentación lingüística del argumento no es relevante para determinar sus componentes y su estructura. En los dos casos, se quiere probar que “el ajedrez es un juego de pura destreza” (conclusión), y las razones son “que si en el ajedrez no hay factores aleatorios entonces el ajedrez es un juego de pura destreza” y que “en el ajedrez no hay factores aleatorios” (premisas). Por ende, el argumento es el mismo en ambos casos, independientemente de las grandes diferencias que podemos detectar a nivel lingüístico entre los fragmentos.

En (6) se brinda apoyo a la conjetura “Shakespeare fue alargando la tragedia [Hamlet] a lo largo del tiempo”. Como razones que avalan la posibilidad de que este enunciado sea verdadero se emplean las siguientes premisas: “la extensión de *Hamlet* es poco práctica”, “existen varias versiones autorizadas de *Hamlet*” y “*Hamlet* requirió un prolongado período de composición”. En este ejemplo notamos una característica que resulta fundamental cuando usamos fragmentos formulados en lenguaje ordinario; los enunciados que cumplen la función de premisas y conclusión pueden aparecer en el texto de forma abreviada o con partículas que pretenden evitar repeticiones de palabras. Pero cuando estamos interesados en identificar y evaluar argumentos, debemos formular esos enunciados de manera tal que recuperen su autonomía significativa, esto es, que se expresen en una oración descriptiva que pueda ser comprendida con independencia del contexto en el cual se formuló. Al llevar a cabo esta tarea, nos introducimos en lo que en este texto denominaremos la *reconstrucción de un argumento*, y al que volveremos con más detalle en el punto siguiente.

En el fragmento (2), encontramos un texto compuesto por enunciados y también por expresiones que, de acuerdo con nuestra definición, no pueden considerarse enunciados porque no son susceptibles de verdad o falsedad, como es el caso de las preguntas o las exclamaciones. Una pregunta exige cierta respuesta,

pero en sí misma no puede ser considerada ni verdadera, ni falsa. Una exclamación expresa una emoción; el ejemplo (2) es un texto expresivo y no argumentativo. Por último, el ejemplo (5), es un fragmento lingüístico compuesto en su totalidad por enunciados relacionados con el mismo tema. Sin embargo, en él no se pretende fundar la verdad de alguno de esos enunciados tomando como punto de apoyo los restantes; se trata de un texto descriptivo o informativo, no de uno argumentativo.

Aunque ya hemos dicho que no existen pautas estrictas para determinar la presencia de un argumento en un fragmento de discurso, ni tampoco para identificar sus premisas o su conclusión, se pueden tomar como referencia algunas expresiones lingüísticas que, por lo general, actúan como indicadores de las mismas dentro de un texto. Sin embargo, tales indicadores de premisas y conclusiones no son infalibles puesto que existen casos en los que su presencia obedece a razones distintas de la construcción de un texto argumentativo.

Los *indicadores de conclusión* son expresiones cuya presencia señala que lo que sigue en el texto es la conclusión de un argumento. En la siguiente lista se encuentran algunos de los más comunes en español.

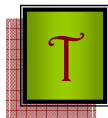
INDICADORES DE CONCLUSIÓN	
como conclusión podemos afirmar que por lo tanto así de ahí que en consecuencia consecuentemente lo cual prueba que como resultado por esta razón	lo dicho permite afirmar que... por estas razones podemos inferir que concluyo que lo cual muestra que lo cual significa que lo cual implica que lo que nos permite inferir que lo cual apunta hacia la conclusión de que

En los ejemplos (3) y (4) anteriormente presentados, se puede apreciar el uso de este tipo de expresiones. En (3) la conclusión está precedida de la expresión *por lo tanto*, que indica que el enunciado presentado a continuación es la conclusión del argumento. En cambio en (4), a pesar de que el fragmento expresa exactamente el mismo formulado en (3), no se emplea ningún indicador de conclusión. Para estructurar el texto se emplea lo que hemos denominado un *indicador de premisas*.

Los *indicadores de premisas* señalan con frecuencia, aunque no en todos los casos, que lo que se enuncia después de ellos en el texto son las premisas de un argumento. En la siguiente lista incluimos algunos de los más comunes en español.

INDICADORES DE PREMISAS	
puesto que dado que a causa de porque pues se sigue de como muestra	en vista de que se puede derivar de se puede inferir de se puede deducir de la razón es que por las siguientes razones como es indicado por

En el ejemplo (4) se emplea la expresión *porque* para dar a entender que lo que se propone a continuación son las razones por las que debemos aceptar la conclusión del argumento, esto es, sus premisas. Pero es importante notar que en los textos (1) y (6), en los que también se formulaban argumentos, no se utiliza ninguno de los indicadores anteriormente presentados. Las listas de indicadores son guías útiles, pero no debemos confiar en ellas ciegamente.



- Determinar en cuáles de los siguientes fragmentos se formulan argumentos y justificar la respuesta. En esos casos identificar las premisas y la conclusión.
- A. “El pensamiento es una función del alma inmortal del hombre. Dios ha dado un alma inmortal a cada hombre y mujer, pero no a otros animales o a las máquinas. Por lo tanto, ninguna máquina o animal puede pensar.” A. M. Turing. “Computing Machinery and Intelligence”. *Mind*, 59, 1950.
- B. “La luz que vemos provenientes de las galaxias distantes salió de ellas hace millones de años, y en el caso del objeto más distante que hemos visto, la luz surgió desde hace ocho mil millones de años. Así pues, cuando observamos el universo, lo estamos viendo como fue en el pasado.” Stephen Hawking. *Breve historia del tiempo*. Barcelona, Crítica, 1990.

Reconstrucción de argumentos

Una vez identificado un texto argumentativo, lo que se debe hacer es *reconstruir* los argumentos que en él se formulan. Esta tarea es muy importante pues, como hemos visto, en el lenguaje ordinario las premisas y la conclusión pueden aparecer en cualquier orden, e incluso muchos enunciados pueden estar formulados de manera incompleta. En el discurso jurídico es necesario presentar el argumento agrupando las premisas, distinguiendo claramente la conclusión, y expresando los enunciados de forma completa, antes de proceder a su evaluación. En un texto argumentativo puede haber oraciones que no cumplan ninguna función en relación con los argumentos; con ellas se puede pretender ubicar el tema en el que se enmarca la argumentación, o hacer disquisiciones sobre cuestiones conexas. Debemos aislar sólo aquellos aspectos del texto que resulten relevantes para determinar el grado de apoyo que cabe atribuirle a la conclusión que se pretende defender.

Existe una razón aún más poderosa que nos lleva a alejarnos del texto antes de proceder a la crítica de los argumentos contenidos; en algunos argumentos pueden darse por sentados ciertos enunciados. Esto significa que quien lo construyó dejó sin formular algunas de las afirmaciones necesarias para fundamentar la conclusión (o la conclusión misma). En esos casos, la tarea de reconstrucción requiere determinar también los enunciados tácitos o presupuestos en un argumento, pues los mismos pueden resultar claves a la hora de evaluar su fuerza. A veces, por razones de economía estilística, se dejan presupuestos enunciados que se consideran evidentes pero, en otras ocasiones, se encubren de esta manera los aspectos más débiles de un argumento.

Tomemos el ejemplo (1) de la sección anterior. Si consideramos sólo los enunciados que aparecen expresamente formulados en el texto, podríamos proponer una primera reconstrucción del argumento de la siguiente manera:

Premisa 1. “Había un perro en el establo”.

Premisa 2. “Alguien entró al establo y sacó un caballo.”

Premisa 3: “El perro no ladró”.

Conclusión. “Quien entró al establo y sacó un caballo era alguien a quien el perro conocía bien”.

En la reconstrucción hemos separado enunciados que en el texto aparecían formulados en una misma oración, pero que son premisas independientes del argumento. También hemos ajustado la terminología, suprimiendo la imprecisa noción de “visitante” por la descripción que se ajusta mejor a lo que el texto quiere decir “quien entró al establo y sacó un caballo”. Es preciso unificar el lenguaje cuando tenemos razones suficientes para suponer que el argumentador utilizó distintas expresiones, no para aludir a cosas diferentes, sino para desarrollar un estilo de escritura menos reiterativo. De esa manera, evitaremos equívocos cuando pasemos a evaluar la fuerza del argumento.

Pero, en este caso, podemos detectar también la presencia de una premisa tácita, encubierta o presupuesta, pues la misma resulta necesaria para que del conjunto de premisas se pueda derivar la conclusión propuesta. ¿Cómo sabemos

que falta algo en nuestra reconstrucción, una vez que hemos volcado todos los elementos encontrados en el texto argumentativo que estamos analizando? Para que un argumento sea aceptable el contenido de las premisas debe tener relación con lo que se afirma en la conclusión. Las mismas expresiones con las que se formula la conclusión tienen que aparecer mencionadas en las premisas. En este caso, podemos apreciar que en la conclusión se relacionan dos términos: “quien entró al establo y sacó un caballo” y “a quien el perro conocía bien”. En las premisas se utiliza el primero de ellos, pero no hay rastros del segundo. Nada se afirma en relación con las circunstancias bajo las se puede afirmar que un perro conoce a alguien. Del perro solo se afirma que “estaba en el establo” y “que no ladró”. ¿Cuál es la premisa tácita entonces? El enunciado que no se formula es: “los perros no suelen ladrarle a aquellas personas a las que conocen bien”. En este enunciado se relaciona el término que aparece expresamente sólo en la conclusión, con otra de las expresiones que se emplean en las premisas formuladas. Por eso, se puede considerar como una premisa tácita del argumento.

Esta es la reconstrucción del argumento contenido en el fragmento (1), teniendo en cuenta lo que acabamos de decir:

Premisa 1. “Había un perro en el establo”.

Premisa 2. “Alguien entró al establo y sacó un caballo”.

Premisa 3: “El perro no ladró”.

Premisa 4 (tácita). “Los perros no suelen ladrarle a aquellas personas a las que conocen bien”.

Conclusión. “Quien entró al establo y sacó un caballo era alguien a quien el perro conocía bien”.

Si observamos el resultado, veremos que el argumento resulta ahora mucho mejor que en su anterior presentación. Pero lo que nos motiva a detectar este tipo de premisas no es un afán estético. Lo hacemos porque un argumento, para ser considerado un buen fundamento, para afirmar la conclusión que se pretende defender con él, necesita partir de premisas verdaderas. Y lo más importante es que todas sus premisas deben ser verdaderas, incluso las premisas tácitas.

Resumiendo lo dicho hasta el momento, podemos afirmar que antes de evaluar argumentos se debe: (1) reconocer los razonamientos cuando aparecen; (2) identificar sus premisas y sus conclusiones; (3) reconstruirlos haciendo explícitos los enunciados tácitos. Existen dos criterios para la identificación de premisas tácitas (a) semántico: se debe presuponer aquella premisa que aluda a los contenidos de la conclusión que no estén presentes en ninguna de las premisas formuladas; (b) lógico: se debe presuponer aquella premisa que permita reconstruir el argumento como un razonamiento lógicamente correcto. Este último sólo se podrá aplicar cuando hayamos visto, en los próximos capítulos, los criterios lógicos con los cuales diferenciar los argumentos correctos de los incorrectos.



- Reconstruir los siguientes argumentos poniendo de manifiesto los enunciados tácitos, si los hubiera.
- A. Si él es una persona lista, no va a ir por ahí disparando sobre una de esas personas, y él es una persona lista.
- B. Si el derecho penal prohíbe el suicidio, esto no es un argumento válido para la iglesia; y, además, la prohibición es ridícula, pues ¿qué pena puede atemorizar a una persona que no tiene miedo, ni siquiera a la muerte?

La reconstrucción de argumentaciones

Los textos argumentativos, por lo general, tienen una estructura compleja. Pueden combinar párrafos descriptivos con otros en los que se formulan argumentos y éstos, a su vez, no suelen aparecer aislados, sino enlazados de diferentes formas. Algunas peculiaridades comunes a toda tarea de reconstrucción de argumentaciones son las siguientes:

(1) La reconstrucción es una labor interpretativa y, por consiguiente, depende en gran parte de aquello que el propio intérprete considera relevante en el

texto que está analizando. La evaluación que hacemos de los argumentos que leemos u oímos se basa en la reconstrucción que –de forma expresa o tácita– hacemos de ellos. La fuerza de nuestra evaluación depende tanto de lo que decimos sobre los argumentos de los demás como de la forma como interpretamos lo dicho. En la tarea de intérpretes debemos guiarnos por el llamado *principio de caridad*, que nos insta a optar por aquella interpretación que presente, de la mejor manera posible, las ideas que estamos analizando. Si tenemos varias formas de entender un texto debemos elegir aquella que lo favorezca y no la que lo perjudique. Esto no implica renunciar a la crítica, sino que nos permite asegurarnos de que nuestras críticas estarán bien dirigidas.

(2) Muchos de los enunciados y giros lingüísticos presentes en el texto no se tienen en cuenta en la reconstrucción. Debemos ser fieles al texto que estamos analizando, tratando de integrar la mayor parte de su contenido –enunciados y términos generales–, lo cual no significa que todo lo que figure en el texto deba tener un lugar en la reconstrucción. Debemos unificar el conjunto de expresiones optando por aquellas que reflejen de manera adecuada y precisa lo que el argumentador pretende decir. Los enunciados deben aparecer en la reconstrucción de forma completa, aunque con ello se pierda el valor estético o el estilo de escritura del original. Nos interesa saber si hay buenas razones para creer lo que el texto argumentativo nos invita a creer, no si está bien o mal escrito.

(3) La solidez de un argumento depende de dos aspectos: su forma lógica y la verdad de sus premisas. Para mostrar la aceptabilidad de las premisas que se emplean se deben construir otros argumentos que se suelen denominar *subargumentos*. Cualquier conclusión que se intente demostrar mediante un argumento puede ser aceptada o rechazada, no por su contenido específico, sino por la solidez de los argumentos y subargumentos en los que se apoya. Bastaría con mostrar que alguna de las premisas o subpremisas no puede ser aceptada para rechazar la afirmación que se pretendía extraer de ellas. Podemos definir la noción de *argumentación*” como aquel texto argumentativo en el que encontramos una gran cantidad de argumentos y subargumentos enlazados, de manera tal que

algunos de ellos resultan el fundamento para la adopción de las premisas de otros de los argumentos que la componen. En toda argumentación encontramos uno o varios argumentos cuya conclusión es la tesis central que se pretende defender, y una cantidad variable de otros argumentos cuyas conclusiones son las premisas que se emplean en aquellos. Llamaremos *argumento central* de una argumentación a aquel que tiene como conclusión la principal afirmación que se quiere defender en el texto; y a los argumentos que tienen como conclusión alguna de las premisas empleadas en el argumento central de una argumentación los denominaremos “*subargumentos*”.

(4) De la misma manera que se pueden apoyar las premisas del argumento central construyendo subargumentos, también se pueden defender las premisas de esos subargumentos mediante otros subargumentos. Las premisas de estos sub-subargumentos también podrían defenderse mediante nuevos argumentos, y así sucesivamente. No hay límites para esta tarea, salvo los que impone la extensión del tipo de texto de que se trate. Un libro permite incluir una gran cantidad de niveles en la argumentación, pero un artículo breve reduce en mucho esta posibilidad. Pero para evaluar la fuerza del argumento central es importante reconstruir los subargumentos (y los sub-subargumentos) pues de ellos depende la verdad de sus premisas. Si los subargumentos –a partir de ahora hablaremos en general de subargumentos cualquiera sea el nivel de la argumentación en la que aparezcan- son sólidos, dicha solidez se traslada al argumento central. Pero si alguno de ellos –no importa lo alejado que esté del argumento central- es débil, esa debilidad se transmite a la tesis central de la argumentación. En una argumentación, los argumentos que la componen forman un sistema, no un mero conjunto.

(5) Tanto el argumento central, como los subargumentos, pueden contener premisas tácitas. Cuando los enunciados tácitos no son problemáticos podemos incorporarlos o no en nuestra reconstrucción. En caso de duda debemos hacerlo, pues la solidez de los argumentos depende de la verdad de todas sus premisas, incluso de aquellas tácitas.

Podemos resumir las indicaciones para reconstruir argumentaciones dadas a lo largo de esta sección de la siguiente manera:

- ARG1: Determinar en primer lugar la *cuestión central (o pregunta)* sobre la que se toma partido en el texto argumentativo, e identificar la *tesis principal (o respuesta)* que en él se defiende para ella. Esta última será la *conclusión del argumento central* de la argumentación.
- ARG2: No hay reglas inflexibles y unívocas para interpretar y reconstruir las argumentaciones, pero tenemos que tratar de elegir la alternativa interpretativa que: (a) respete en la medida de lo conocido la intención del autor; (b) nos permita dar cuenta de la mayor cantidad de enunciados que componen la argumentación; (c) presente la versión más poderosa o fuerte de la posición del autor (principio de caridad).
- ARG3: Descomponer la argumentación reconstruyendo por separado el *argumento central* y los distintos *subargumentos* que la componen, teniendo en cuenta el papel que juegan en la estrategia argumentativa del texto a analizar.
- ARG4: Identificar los enunciados tácitos. Para ello existen dos criterios. (a) El semántico: se debe presuponer aquella premisa que aluda a los contenidos de la conclusión que no estén presentes en ninguna de las premisas formuladas; (b) el lógico: se debe presuponer aquella premisa que permita reconstruir el argumento como un razonamiento más sólido.

Pongamos un ejemplo sobre un problema cercano a nuestras incumbencias como juristas. Reconstruiremos una argumentación sobre la justificación de la pena de muerte.

“La pena capital no sólo evita que el criminal siga perjudicando a la sociedad, sino que también disuade a otros de cometer actos semejantes. La mayor parte de la gente se siente tentada alguna vez de cometer actos ilegales, pero las personas normales no los llevan a cabo normalmente por razones de conciencia o por miedo a la condena pública. Quizás algunas personas necesitan motivos más poderosos para superar sus

impulsos criminales, y sólo los tipos más duros de castigo pueden mantener a raya las fuertes emociones que causan los mayores crímenes. Puesto que la muerte atemoriza a casi todo el mundo, la pena capital proporciona este saludable motivo. La ejecución de un criminal condenado sirve a los demás como ejemplo de lo que les puede ocurrir si se dejan arrastrar por sus impulsos criminales. Aunque muy pocos criminales han presenciado ejecuciones personalmente, y mucho menos aún las han sufrido, la publicidad que se da al ahorcamiento o electrocución de los asesinos condenados, ha hecho que todo el mundo sea consciente de que la amenaza de la pena de muerte no es un gesto vacío. Al estimular el poderoso y profundo miedo inherente a la naturaleza humana, esa conciencia hace desistir a los criminales en potencia de la realización de actos socialmente perjudiciales, que de otra manera hubieran cometido. Puesto que la pena capital algunas veces hace desistir a esos criminales en potencia de llevar a cabo actos socialmente perjudiciales, y puesto que es correcto proteger a la sociedad de actos gravemente perjudiciales, la pena capital es algunas veces correcta.” (Carl Wellman. *Morales y Éticas*. Madrid, Tecnos, 1975).

Iremos siguiendo las indicaciones que listamos anteriormente, al llevar a cabo la tarea de reconstrucción. Comencemos con la primera y la más importante de todas, pues lo que hagamos a partir de ella influirá de manera decisiva en todo el análisis posterior.

ARG1: Determinar, en primer lugar, la *cuestión central (o pregunta)* sobre la que se toma partido en el texto argumentativo, e identificar la *tesis principal (o respuesta)* que en él se defiende para ella. Esta última será la *conclusión del argumento central* de la argumentación.

En el texto que estamos analizando, la cuestión central que se plantea es “¿Está la pena capital moralmente justificada en alguna ocasión?” La pregunta central es una pregunta moral, por ende, también las posibles respuestas que se pueden dar serán enunciados morales. En el fragmento se defiende como tesis central el enunciado “La pena capital está justificada moralmente en algunas ocasiones”. Esta es la conclusión de lo que dimos en llamar el *argumento central* de la argumentación.

ARG3: Descomponer la argumentación, reconstruyendo por separado el *argumento central* y los distintos *subargumentos* que la componen, teniendo en cuenta el papel que juegan en la estrategia argumentativa del texto a analizar.

El argumento central, esto es, aquel que tiene como conclusión la tesis principal del texto (o la respuesta a la pregunta central), se puede reconstruir de la siguiente manera –teniendo en cuenta en un primer momento sólo los enunciados expresamente formulados en el texto:

- P1: La pena capital algunas veces hace desistir a criminales en potencia de llevar a cabo actos socialmente perjudiciales, que de otra manera hubieran cometido.
C: Por lo tanto, la pena capital está justificada moralmente en algunas ocasiones.

Antes de proseguir con la reconstrucción, identificando los subargumentos que se ofrecen en el texto en apoyo de la única premisa que forma el argumento central, es necesario indagar sobre la posible existencia en él de premisas tácitas.

ARG4: Identificar los enunciados tácitos. Para ello existen dos criterios. (a) El semántico: se debe presuponer aquella premisa que aluda a los contenidos de la conclusión que no estén presentes en ninguna de las premisas formuladas; (b) el lógico: se debe presuponer aquella premisa que permita reconstruir el argumento como un razonamiento más sólido.

Todavía no podemos poner en práctica el argumento lógico, pues los conocimientos necesarios para hacerlo serán explicados en los capítulos siguientes. Pero, con el criterio semántico nos basta para identificar la presencia de una premisa tácita en el argumento central. La conclusión alude a la justificación moral de una pena, mientras que en la única premisa sólo se alude a la propiedad de la

pena capital para disuadir a los criminales en potencia. Si nos quedáramos con este análisis, podríamos decir que se trata de uno de los tipos más malos de argumentos que se pueden formular: los argumentos en los que las premisas no tienen ninguna relación con lo que se afirma en la conclusión¹. Es, en este momento, cuando surge otra de las indicaciones que enumeramos para no caer en la tentación de optar por la peor interpretación posible de un texto que nos resulta particularmente antipático.

ARG2: No hay reglas inflexibles y unívocas para interpretar y reconstruir las argumentaciones, pero tenemos que tratar de elegir la alternativa interpretativa que: (a) respete, en la medida de lo conocido, la intención del autor; (b) nos permita dar cuenta de la mayor cantidad de enunciados que componen la argumentación; (c) presente la versión más poderosa o fuerte de la posición del autor (principio de caridad).

En este caso, el principio de caridad nos obliga a agotar todas las posibilidades antes de interpretar el argumento central de una manera tan poco favorable para el argumentador. Por ello, y teniendo en cuenta el criterio semántico al que se alude en ARG4, podemos ofrecer una reconstrucción del argumento más adecuada, suponiendo la existencia de una premisa tácita de la siguiente manera:

P1: La pena capital, algunas veces, hace desistir a criminales en potencia de llevar a cabo actos socialmente perjudiciales, que de otra manera hubieran cometido.

PT: Una pena está moralmente justificada si hace desistir a criminales en potencia de llevar a cabo actos socialmente perjudiciales, que de otra manera hubieran cometido.

¹ Técnicamente se suele llamar a este tipo de error *falacia de inatención* (o *inatingencia*).

C: Por lo tanto, la pena capital está justificada moralmente en algunas ocasiones.

Si incorporamos la premisa tácita (PT) a la reconstrucción, el argumento central sufre una mejoría sustancial. Sus premisas incorporan todos los elementos que luego aparecen en la conclusión y parecen brindar un apoyo *prima facie* razonable a la conclusión. Al menos, no se lo puede rechazar por cometer fallas elementales en la argumentación.

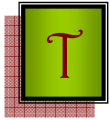
Continuemos con la reconstrucción. Las premisas tácitas, en la medida en que no se formulan en el texto, no suelen ser defendidas mediante subargumentos. Debemos reconstruir aquel argumento (o argumentos) que apoyan como conclusión la única premisa expresamente formulada del argumento central.

- P1: Algunas personas necesitan motivos poderosos para superar sus impulsos criminales.
- P2: Sólo los tipos más duros de castigo pueden mantener a raya las fuertes emociones que causan los mayores crímenes.
- P3: La ejecución de un criminal condenado estimula el miedo a la muerte en los criminales en potencia.
- P4: El miedo a la muerte es un motivo poderoso para que los criminales en potencia desistan de la realización de actos socialmente perjudiciales, que de otra manera hubieran cometido.
- C: La pena capital, algunas veces, hace desistir a criminales en potencia de llevar a cabo actos socialmente perjudiciales, que de otra manera hubieran cometido.

Tan pronto como hemos acabado la tarea de reconstrucción debemos comenzar la labor de evaluar la fuerza que posee la argumentación. No debemos mezclar las labores de descripción de una argumentación –su reconstrucción– con las tareas evaluativas. Si lo hacemos corremos el riesgo de tergiversar lo que el argumentador de hecho ha dicho en apoyo de sus pretensiones., por el afán de

mostrar las incorrecciones de un argumento que no compartimos (o las virtudes de uno que nos agrada). La mejor crítica es la que se dirige a las razones que se han brindado en apoyo de un enunciado, y no a aquellas razones que nos hubiera gustado que se formularan – para mejorar o para empeorar la situación del texto argumentativo analizado -.

Los capítulos centrales de este Módulo están destinados a ofrecer una herramienta de análisis con la cual evaluar la solidez de las argumentaciones judiciales, teniendo en cuenta no sólo la verdad de sus premisas, sino también la corrección de la forma lógica de los argumentos que las componen. Pero antes de ingresar en ellos, debemos aplicar lo dicho hasta el momento a las argumentaciones formuladas en las sentencias judiciales.



- Escribir un texto que contenga una argumentación cuya tesis central sea: “la pena de muerte no está moralmente justificada en ninguna ocasión”, y que tenga cuatro niveles de subargumentos.



T – Reconstruir la siguiente argumentación, siguiendo las recomendaciones dadas anteriormente.

“Mientras que los argumentos de la prevención y de la disuasión miran al futuro e intentan justificar la pena capital apelando al futuro perjuicio que evitan, el argumento de la retribución mira al pasado e intenta justificar la pena capital como respuesta correcta al mal cometido. Dado que la sociedad no estaría justificada si quitara la vida a un criminal como castigo por un delito trivial, la pena capital es el justo castigo de los crímenes mayores. Si una persona ha matado a otra, es justo que dé su propia vida a cambio. El secuestro y la violación son también actos tan sumamente incorrectos que la persona que los comete se hace merecedora de un gran castigo: la muerte. La justicia demanda que cada individuo sea tratado por los demás y por la sociedad como merece. La persona que realiza buenos actos debe ser recompensada con el bien, y la que lleva a cabo el mal debe sufrir el mal, cada una en la proporción de mal o de bien que realiza. La concepción de la justicia implícita en este argumento ha sido tradicionalmente ilustrada por la figura de una mujer con los ojos vendados que mantiene una balanza. La mujer tiene los ojos vendados de manera que no pueda reconocer a sus amigos y a sus enemigos y recompensar a los primeros mejor y a los últimos peor de lo que se merecen. La balanza simboliza el elemento del justo castigo, la noción de que el bien y el mal han de ser otorgados en compensación por el bien o el mal realizado. La concepción total es que la justicia exige que cada persona reciba lo que le es debido (a cada cual lo suyo), que reciba una suma de bien o de mal que sea igual al bien o al mal que ha hecho. Aplicado a la pena, esto significa que la pena debería ajustarse al crimen, ser proporcional al crimen, que el mal infringido al criminal condenado debería estar en proporción al grado de perjuicio que ha cometido. Puesto que la única pena que puede igualar a los crímenes mayores es la muerte, puesto que la justicia requiere que el criminal reciba una retribución justa por sus demandas, y puesto que es correcto hacer lo que la justicia requiere, la pena capital es correcta en algunas ocasiones.” (Carl Wellman. *Morales y Éticas*. Madrid, Tecnos, 1975).

T – Buscar un texto argumentativo periodístico y otro jurídico, y reconstruir su argumentación.

Argumentación y decisión judicial

Todo lo dicho anteriormente en relación con las *argumentaciones* en general, es aplicable al análisis de la fundamentación de las decisiones judiciales. Para ello, debemos asumir –tal como indicamos en el inicio del capítulo- que las sentencias judiciales pueden ser analizadas como argumentaciones. En una sentencia judicial, el argumento central tiene como conclusión el contenido del acto de decisión, y como premisas, el enunciado normativo general y la descripción de los hechos relevantes, y en los subargumentos se expresan las razones para apoyar cada una de estas premisas. La complejidad de una argumentación judicial –y con ella la cantidad de niveles en los que se distribuyen sus subargumentos- varía de acuerdo con el tipo de caso que en ella se resuelve y con los desacuerdos que hayan surgido durante el proceso a los que el juez o tribunal deba poner término.

Por ello, no consideramos importante determinar *a priori* la naturaleza de los argumentos que se pueden formular en la fundamentación de una decisión judicial. Al finalizar la tarea de reconstruir el argumento principal y los distintos subargumentos, se puede precisar el tipo de argumentos que se han empleado y seleccionar la herramienta teórica que resulte más apropiada para su evaluación. Las pautas para identificar y reconstruir una argumentación judicial –enumeradas en la sección precedente - son las mismas que se utilizan para reconstruir argumentaciones en otros dominios.

No obstante, se pueden hacer algunas recomendaciones generales para reconstruir la argumentación contenida en una sentencia judicial. En primer lugar, puede resultar de utilidad tener en cuenta las cuestiones (o preguntas) que habitualmente se deben resolver en una sentencia. La pregunta que permite reconstruir el argumento central se puede formular en términos generales de la siguiente manera: *¿Cómo se debe solucionar la cuestión que motivó el proceso?*.

Antes de comenzar la tarea de reconstrucción habrá que precisar qué tipo de caso es el que se ha planteado en la sentencia a analizar. La respuesta que se ofrezca para esta pregunta –ubicada en la parte resolutive de la sentencia- es la conclusión del argumento central.

Una vez identificada la conclusión, y teniendo en cuenta que en una sentencia se debe aplicar el derecho para resolver la cuestión central, se identifica el (o los) enunciados normativos que constituyen una parte fundamental del conjunto de premisas del argumento central. En muchos casos, lo jueces sólo nombran la normas que emplean (citando una ley o un número de artículo, por ejemplo). Al reconstruir su argumentación debemos utilizar la formulación completa del enunciado normativo que se nombra en la sentencia, pues es ella –y no su nombre- la que cumple la función de premisa. La otra premisa, que no puede faltar en el argumento central, es la llamada premisa fáctica, aquella en la que se describen los hechos relevantes del caso. En esta primera etapa no debemos confundir el argumento central –por lo general corto- con los subargumentos que se dan en apoyo de sus premisas, los que suelen ocupar la mayor parte de la sentencia. Tampoco debemos olvidar que muchos de los enunciados que forman la sentencia no cumplen ninguna función argumentativa, sino que brindan cierta información relevante para contextualizar la decisión o expresan formas rituales impuestas por las normas o los usos procesales. Solamente debemos introducir en la reconstrucción, los enunciados que cumplen la función de premisas o conclusión, pues son los únicos relevantes para determinar la solidez de la argumentación judicial.

Identificadas las premisas del argumento central, lo que queda por hacer es identificar los argumentos con los que se apoyan dichas premisas –y las premisas de esos argumentos, si las hubiera-. En un proceso judicial no siempre se plantean las mismas cuestiones. En algunos casos, las partes discuten en torno a la verdad o falsedad de la premisa fáctica; en otros, sobre la conveniencia de emplear ciertas normas jurídicas en lugar de otras; o incluso, sobre cómo deben ser interpretados los enunciados normativos relevantes. Las sentencias judiciales reflejan de manera

indirecta estas discusiones. Aquellas cuestiones que no generaron polémica durante el proceso no suelen requerir extensas argumentaciones del juez cuando las resuelve. Pero aquellas otras, en las que se produjeron desacuerdos profundos entre las partes, con la consiguiente formulación de argumentaciones en sentidos opuestos, exigen del juez o tribunal un desarrollo más amplio. Esto se traduce en una gran cantidad de subargumentos y en la proliferación de distintos niveles en el seno de su argumentación.

Sentencia judicial y cuestiones problemáticas

A grandes rasgos, se pueden distinguir cuatro tipos de cuestiones que se suelen resolver en una sentencia judicial para fundar la respuesta que en ella se da a la cuestión central²:

(1) *La identificación del material normativo relevante para resolver la cuestión central.* En muchas sentencias se discute la pertinencia de ciertos materiales normativos para resolver el caso (i.e. leyes, decretos, otras sentencias, etc.). Esto da lugar a una gran cantidad de subargumentos para apoyar la respuesta que se da al interrogante *¿qué enunciados jurídicos se deben utilizar para resolver la cuestión?*. Estos subargumentos suelen ocupar un nivel superior respecto a los subargumentos con los cuales se defiende la premisa normativa. La respuesta a esta pregunta –cuando se plantea en una sentencia– constituye una de las premisas necesarias para el subargumento con el que se apoya el enunciado normativo que cumple la función de premisa en el argumento central.

(2) *La forma como el material normativo relevante debe ser interpretado.* En muchas ocasiones no se discute la relevancia que tiene cierto enunciado normativo para resolver el caso. Muchas veces lo que genera conflictos y motiva la intervención judicial en ciertos casos es la manera como se deben interpretar esos

² Cf. Atienza 1991, Alchourrón y Bulygin 1975.

enunciados. La respuesta a la pregunta *¿cómo se deben interpretar los enunciados relevantes para resolver la cuestión central?*, constituye la conclusión de un subargumento que suele aparecer en el mismo nivel de la argumentación que ocupan los argumentos relacionados con la identificación de los materiales normativos. Se trata de otra de las premisas importantes que se suelen utilizar en la formulación del subargumento, cuya conclusión es la premisa normativa del argumento central.

(3) *La prueba de los enunciados en los que se describen los hechos relevantes para resolver la cuestión central.* Si la respuesta a las dos cuestiones anteriores da lugar a subargumentos en apoyo de la premisa normativa del argumento central, la respuesta a la pregunta *¿cuáles son los hechos probados relevantes para resolver el caso?*, genera subargumentos en apoyo de su premisa fáctica. Ambos ocupan el mismo nivel en la argumentación, pero su conclusión es una de las premisas necesarias del subargumento con el cual se apoya la premisa fáctica.

(4) *La calificación - o subsunción- de los hechos probados empleando los términos generales con los que se formulan los enunciados normativos relevantes para resolver la cuestión central.* Al responder a la pregunta *¿son los hechos probados, instancias de aplicación de los términos generales con los que se formuló el enunciado jurídico con el que se pretende fundar la decisión?*, encontramos otra de las premisas fundamentales del subargumento en apoyo de la premisa fáctica del argumento central. Esa premisa del argumento central en la que se describen las circunstancias del caso se apoya, por un lado, en los hechos probados y, por otro, en la forma en que esos hechos son calificados, empleando ciertos conceptos jurídicos. Las dos premisas deben ser defendidas mediante subargumentos de naturaleza diferente.

Estos cuatro tipos de subargumentos pueden estar presentes en una misma sentencia, aunque no es necesario que ello ocurra. Tampoco pretendemos afirmar que estas cuatro cuestiones agoten todos los posibles problemas que un juez debe resolver al fundamentar una decisión. Sin embargo, como son las cuestiones que

con mayor frecuencia generan subargumentos en el seno de una argumentación judicial, es importante poder identificarlas de manera general, sin caer en el error de pensar que estas cuatro son todas las cuestiones que pueden surgir en el seno de una argumentación judicial. Debemos enfrentarnos a la sentencia como a cualquier otro texto argumentativo, y en esta primera etapa del análisis, reconstruir lo que allí encontremos. Lo dicho en esta sección constituye una guía para realizar una primera búsqueda, pero nuestra tarea no consiste en forzar el texto que queremos evaluar para que se ajuste a nuestro marco teórico, sino en proponer una reconstrucción adecuada de la estructura argumentativa, que de hecho posee, cualquiera que ella sea.

Reconstrucción de argumentaciones judiciales

Ha llegado el momento de enfrentarnos con una argumentación judicial y poner en práctica todo lo dicho hasta el momento. Utilizaremos un ejemplo basado en una sentencia judicial dictada por un tribunal, en el que hemos cambiado los datos personales, temporales y espaciales para evitar su identificación. Lo llamaremos el “Caso Slurf”. No debemos olvidar que nuestro objetivo no es evaluar una sentencia determinada, sino ejemplificar las explicaciones precedentes.

Macondo, Mayo 10 de 1984.

AUTOS Y VISTOS:

Reunidos los integrantes del Tribunal Oral de Macondo, su Presidente Dr. Mario Portillo, y los Sres. Jueces, Dr. Roberto Lobone y Rubén Parriña, juntamente con el Sr. Secretario Dr. César Augusto, a fin de dictar sentencia en esta causa n° 231 seguida por *uso de documento público adulterado destinado a acreditar la identidad de las personas* al imputado Alberto Slurf de las siguientes circunstancias personales: soltero, nacido en Macondo el 14 de noviembre de 1964, documento de identidad. n° 111.360.439, hijo de Rufus y de Noelia Alfonso, de ocupación comerciante, prontuario del Registro Nacional de Reincidencia JP 006574 ZZTOP y registrado en la Policía de Provincial bajo el n° 607.456TT de la sección JPB, actualmente detenido en la Unidad Penitenciaria N° XXV del Servicio Penitenciario de Macondo y

CONSIDERANDO:

Establecido que fue en las deliberaciones que se produjeran para que las cuestiones a decidir se refieran a la existencia del hecho delictuoso y sus circunstancias jurídicamente relevantes, a la participación del imputado, la calificación legal de su conducta y sanción aplicable y costas, el Tribunal entiende que:

I) MATERIALIDAD:

Se encuentra debidamente acreditado en autos, de acuerdo con las pruebas recogidas durante el debate oral y público llevado a cabo en el día de la fecha, y en especial del acta de detención y secuestro de fs. 29, pericia escopométrica de fs. 81/3 realizada sobre el D.N.I. N° 118.475.772 incorporado a la audiencia mediante exhibición y las testimoniales de Carlos Saúl Reina y Viviana Videndi, que en la segunda quincena del mes de Septiembre de mil novecientos ochenta y tres, Alberto Slurf se presentó en la oficina de cobranzas de la rifa "La Gran Rifa" de esta ciudad, organizada por el Club de Heladeros de Macondo, siendo atendido por el encargado de dicha promoción, Sr. Carlos Saúl Reina, y a fin de obtener rifas para su venta, exhibió el D.N.I. incautado en autos n° 118.475.772, a nombre de Alfredo Neuman con la fotografía del encartado Slurf, todo ello en presencia de la empleada del lugar, Viviana Videndi.

II) PARTICIPACION:

Este extremo se atribuye al encausado Alberto Slurf y la prueba legal de ello se acredita particularmente por las declaraciones testimoniales de Carlos Saúl Reina y Viviana Videndi, recibidas en la audiencia, quienes en forma coincidente e inobjetable relataron cómo trataron con el imputado en oportunidad de ofrecerse como promotor para la venta de la rifa, atraído por un aviso periodístico. En dicha emergencia, manifestó Reina, que el imputado, luego de identificarse como Neuman logró que se le entregara para su posterior venta un número importante de rifas organizada por el Club de Heladeros de esta ciudad de Macondo, cuyas derivaciones dieron lugar a un proceso por estafa actualmente en trámite ante la justicia provincial en el que oportunamente se dispuso la detención del encausado.

En cumplimiento de la medida cautelar dispuesta por autoridades provinciales, se constituyó personal policial en las oficinas del organizador de la rifa aludida, procediéndose en dicho acto a detener al causante, secuestrándosele el documento nacional de identidad [DNI] que llevara adherida su fotografía personal y que anteriormente le fuera exhibido al testigo Reina.

De conformidad con lo expuesto, entiende el Tribunal que la autoría penalmente responsable del imputado se acredita además de las probanzas reseñadas en el capítulo anterior con los dichos de testigos presenciales cuyas deposiciones resultaron convincentes a la luz de las reglas que rigen la sana crítica racional.

Las objeciones que le dirige la defensa y que pudieran tener mayor incidencia en el sistema de prueba legal, pierden relevancia en este modelo de enjuiciamiento, toda vez que los jueces deben formar su convencimiento de conformidad con las reglas aludidas, que conllevan el auxilio de la lógica, la experiencia y la psicología judicial, que en el caso de autos, no autorizan a apartarse del relato de los testigos que coincidentemente y en forma precisa sindicaron al imputado Slurf como autor del delito que le endilga el Ministerio Público Fiscal.

III) CALIFICACION LEGAL:

El hecho precedentemente descripto y analizado constituye el delito de USO DE DOCUMENTO PUBLICO ADULTERADO DESTINADO A ACREDITAR LA IDENTIDAD DE LAS PERSONAS, previsto y tipificado en el artículo 296 en función del art. 292 del Código Penal y la Ley 16.671 y sus modificaciones.

IV) SANCIONES PENALES:

Para graduar el monto de la pena a imponer, este Tribunal tiene en cuenta la naturaleza y modalidad del hecho, así como el buen concepto que debe presumirse en mérito de lo informado a fs. 62 (Arts. 40 y 41 del C.P. y Art. 3 del CPPN), por lo que considera adecuado imponer al causante la pena de TRES AÑOS Y SEIS MESES DE PRISION y accesorias legales, por el delito de uso de documento público adulterado

destinado a acreditar la identidad de las personas (Arts. 296 en función del 292 del C.P.) comprensiva de la pena de cinco meses de prisión que en forma condicional se impusiera el 10 de julio de 1981 en causa N° 534.407 del Juzgado en lo Criminal N° 9, secretaría n° 2 del Departamento Judicial de Macondo, condicionalidad que en este acto se revoca (Art. 27 del Código Penal). Se imponen, asimismo, las costas del proceso. (Arts. 5, 12, 29 inc. 3 del C.P. y arts. 292, 293, 530, 531 del CPPN) Por todo ello el Tribunal:

V) RESUELVE:

Condenar a ALBERTO SLURF, cuyas demás circunstancias personales obran en autos, por ser autor material, penalmente responsable del delito de uso de documento público falsificado destinado a acreditar la identidad de las personas, a la pena de TRES AÑOS Y SEIS MESES DE PRISION, de efectivo cumplimiento, comprensiva de la de cinco meses de prisión en suspenso que le fuera aplicada en la causa 534.407 del Juzgado en lo Criminal N° 9, secretaría N° 2 del Departamento Judicial de esta ciudad, accesorias legales y costas. (Arts. 5, 12, 29 inc. 3, 40, 41,27 y 58, 292,296 del Código Penal, y arts. 398, 399, 530 y 531 del CPPN).

Hágase saber, regístrese y cúmplase. Comuníquese a la Policía Nacional, a los Registros Electoral, Nacional de Reincidencia y de las Personas, ofíciase a las autoridades judiciales provinciales pertinentes a sus efectos. Fechó archívese.

Lo primero que debemos hacer para analizar la argumentación contenida en la sentencia es identificar la cuestión principal y, a partir de ella, reconstruir el argumento central. La cuestión central es *¿Debe ser condenado Alberto Slurf por haber cometido el delito de uso de documento público falsificado destinado a acreditar la identidad de las personas?* La respuesta que da el tribunal en sentido afirmativo, constituye la conclusión del argumento central de la argumentación. Debemos formularla de manera completa antes de proseguir con la reconstrucción: *Se condena a Alberto Slurf a la pena de tres años y seis meses de prisión de efectivo cumplimiento*³.

¿Por qué se condena a Slurf? ¿Cuáles son las premisas con que las que se apoya el contenido de ese acto de decisión? La premisa normativa es nombrada a lo largo de la sentencia como “artículo 296 en función del art. 292 del Código Penal y la Ley 16.671 y sus modificaciones”, pero en ningún momento se formula el enunciado normativo completo. En nuestra reconstrucción no debemos emplear los nombres de los materiales normativos, sino los enunciados efectivamente utilizados como premisas en la argumentación. En este caso, supondremos que el enunciado que cumple la función de premisa normativa es el siguiente: “el que usare un documento publico adulterado, destinado a acreditar la identidad de las

personas, será condenado a una pena de prisión de entre 3 y 5 años”. La premisa fáctica del argumento central es “Alberto Slurf usó un documento público adulterado, destinado a acreditar la identidad de las personas”.

Podemos reconstruir el argumento central de la sentencia con la que se resolvió el “Caso Slurf” de la siguiente manera:

- PN: El que usare un documento público adulterado, destinado a acreditar la identidad de las personas, será condenado a una pena de prisión de entre 3 y 5 años.
- PF: Alberto Slurf usó un documento público adulterado, destinado a acreditar la identidad de las personas.
- C: Se condena a Alberto Slurf a la pena de tres años y seis meses de prisión de efectivo cumplimiento.

Antes de ingresar en el tratamiento de los subargumentos, cabe hacer una reflexión sobre esta primera reconstrucción del argumento central. En la conclusión, se delimita la pena de forma precisa, mientras que en el enunciado normativo sólo se señala un lapso comprendido entre tres y cinco años para fijar la pena. ¿Por qué? Hay otras dos premisas que forman parte del argumento central pues son necesarias para apoyar su conclusión. Una normativa, el enunciado que establece los criterios generales con los que se deben fijar las penas; y otra fáctica, las características del accionar de Slurf, relevantes para aplicar esos criterios. La premisa normativa, nuevamente, tan sólo se menciona por su nombre (Arts. 40 y 41 del C.P. y Art. 3 del CPPN), y a los efectos del ejercicio supondremos que dice: “las penas se fijarán teniendo en cuenta el concepto del que goce el imputado”. El enunciado fáctico en este caso es: “Alberto Slurf goza de un buen concepto”⁴.

Una reconstrucción más adecuada del argumento central de la sentencia que estamos analizando diría:

³ No hemos tenido en cuenta la unificación de penas para simplificar el tratamiento del ejemplo.

PN1: El que usare un documento público adulterado, destinado a acreditar la identidad de las personas, será condenado a una pena de prisión de entre 3 y 5 años.
PF1: Alberto Slurf usó un documento público adulterado, destinado a acreditar la identidad de las personas.
PN2: Las penas se fijarán teniendo en cuenta el concepto del que goce el imputado.
PF2: Alberto Slurf goza de un buen concepto.
C: Se condena a Alberto Slurf a la pena de tres años y seis meses de prisión de efectivo cumplimiento.

Ahora, debemos pasar al primer nivel de subargumentos. Hay que hallar los argumentos con los cuales se defiende la adopción de las cuatro premisas del argumento central. Es importante recordar que no siempre encontraremos subargumentos para apoyar todas las premisas del argumento central. Su presencia suele depender del grado de desacuerdo que la aceptación de cada una de esas premisas haya generado durante el proceso. Cuanto más polémica sea su adopción, el juez tendrá mayor necesidad de apoyarlas con argumentos. Por el contrario, si alguna de las premisas resulta evidente o nadie la ha cuestionado a lo largo del proceso, por lo general, los jueces y tribunales evitan realizar complejas argumentaciones en su apoyo. En nuestro caso, no se ha argumentado a favor de ninguna de las dos premisas normativas (PN1 y PN2).

La premisa fáctica en la que se alude al concepto del que goza el imputado (PF2) se encuentra apoyada por el siguiente subargumento:

P1: De acuerdo con lo informado a fs. 62.
C: Alberto Slurf goza de un buen concepto.

En la sentencia se alude al contenido de un documento que obra en el expediente judicial pero que no se reproduce por una cuestión de economía discursiva. Para poder reconstruir y evaluar este subargumento deberíamos

⁴ Por “concepto” se debe entender la reputación de la que goza un individuo en su comunidad.

consultar el mencionado documento y presentar, de manera completa, los enunciados que el tribunal emplea como premisa para justificar la adopción de esa premisa fáctica. Como en el caso de los nombres de enunciados normativos, nos encontramos con ciertos usos procesales que nos obligan a integrar el texto, antes de proceder a su reconstrucción y evaluación. No entraremos en esta labor porque no tenemos el expediente judicial a mano, pero cualquier jurista interesado en determinar el grado de justificación de una sentencia judicial tiene que poder acceder a toda la información necesaria para llevar a cabo esa tarea.

Algo similar nos ocurrirá con la otra premisa fáctica (PF1) aunque, en este caso, las premisas que apoyan su adopción hayan sido, en gran parte, vertidas en el documento judicial. En la sentencia que estamos analizando vemos cómo la defensa de la premisa fáctica se divide –por exigencias procesales– en dos tramos, denominados *materialidad* y *participación*. Se deben probar por separado los hechos presuntamente delictivos –un sujeto de sexo masculino usó un documento falso– y que fuera el procesado responsable de esos hechos –el sujeto de sexo masculino era Alberto Slurf, era imputable, no mediaba ninguna causal de justificación, etc. –. Pero ambas líneas convergen en apoyo a la premisa fáctica del argumento central que hemos identificado como PF1. Las cuestiones relacionadas con la subsunción de los hechos probados en los términos generales empleados en el enunciado normativo que cumple la función de premisa (PN1), también pueden dar lugar a subargumentos en apoyo de la premisa fáctica del argumento central. En este caso, estarían incorporadas en el apartado que se denomina *calificación* (y que también podría contener argumentos relativos a la interpretación de los materiales normativos, aunque no en el ejemplo que estamos analizando). Reconstruyamos el subargumento cuya conclusión es la premisa PF1:

P1: En la segunda quincena del mes de septiembre de mil novecientos ochenta y tres, Alberto Slurf se presentó en la oficina de cobranzas de la rifa "La Gran Rifa" de la ciudad de Macondo, organizada por el Club de Heladeros de Macondo, respondiendo a

un aviso periodístico que solicitaba promotores. Allí fue atendido por el encargado de dicha promoción, Sr. Carlos Saúl Reina, y su empleada Viviana Videndi. Para obtener una importante cantidad de rifas para su venta, Slurf se identificó como Alfredo Neuman y lo acreditó exhibiendo el Documento Nacional de Identidad [D.N.I.] número 118.475.772.

P2: En cumplimiento de una orden de detención dispuesta por autoridades provinciales, la policía detuvo a Slurf en la oficina de cobranzas de la rifa "La Gran Rifa" de la ciudad de Macondo, organizada por el Club de Heladeros de Macondo. Antes de su detención, Slurf se identificó ante Carlos Saúl Reina como Alfredo Neuman y le mostró el DNI número 118.475.772 para acreditarlo. En el momento de su detención, Slurf portaba entre sus pertenencias el DNI número 118.475.772.

P3: El DNI número 118.475.772 fue emitido a nombre de Alfredo Neuman, pero la foto original fue reemplazada por una fotografía personal de Alberto Slurf.

P4: Los hechos probados constituyen un caso claro de aplicación del término general *uso de documento público adulterado, destinado a acreditar la identidad de las personas*.

C: Alberto Slurf usó un documento público adulterado, destinado a acreditar la identidad de las personas.

En la sentencia encontramos también las razones que esgrimen los jueces para aceptar algunas de las premisas de este argumento. Se formulan subargumentos en apoyo de las tres primeras premisas. La cuarta – en cambio- se enuncia sin dar ningún tipo de fundamento explícito para su adopción. Comenzaremos reconstruyendo los subargumentos cuyas conclusiones son P1, P2 y P3, para luego hacer algunas reflexiones en relación con P4.

P1: Los relatos que los testigos Carlos Saúl Reina y Viviana Videndi vertieron en la audiencia oral y pública celebrada el 10 de mayo de 1984, en la sede del Tribunal Oral de Macondo son coincidentes e inobjetables.

C: En la segunda quincena del mes de septiembre de mil novecientos ochenta y tres, Alberto Slurf se presentó en la oficina de cobranzas de la rifa "La Gran Rifa" de la ciudad de Macondo, organizada por el Club de Heladeros de Macondo, respondiendo a un aviso periodístico que solicitaba promotores. Allí fue atendido por el encargado de dicha promoción, Sr. Carlos Saúl Reina, y su empleada Viviana Videndi. Para obtener una importante cantidad de rifas para su venta, Slurf se identificó como Alfredo Neuman y lo acreditó exhibiendo el Documento Nacional de Identidad [D.N.I.] número 118.475.772.

P1: Según consta en el acta de detención y secuestro de fs. 29.

C: En cumplimiento de una orden de detención dispuesta por autoridades provinciales, la policía detuvo a Slurf en la oficina de cobranzas de la rifa "La Gran Rifa" de la ciudad de Macondo, organizada por el Club de Heladeros de Macondo. Antes de su detención, Slurf se identificó ante Carlos Saúl Reina como Alfredo Neuman y le mostró el DNI número 118.475.772 para acreditarlo. En el momento de su detención, Slurf portaba entre sus pertenencias el DNI número 118.475.772.

P1: Según lo que surge de la pericia escopométrica de fs. 81/3 realizada sobre el D.N.I. n° 118.475.772.

C: El DNI número 118.475.772 fue emitido a nombre de Alfredo Neuman, pero la foto original fue reemplazada por una fotografía personal de Alberto Slurf.

La remisión a otros documentos debe ser salvada antes de que se pueda considerar terminada la tarea de reconstrucción. No se puede evaluar una argumentación hasta que no se incorporan los enunciados completos que se emplean como premisas. En la sentencia no se argumenta en defensa del contenido del acta de detención, ni de la pericia escopométrica, posiblemente porque no hayan sido puestos en duda por ninguna de las partes en el juicio. Pero encontramos un nivel más de subargumentos en apoyo del relato ofrecido por los testigos en la audiencia oral. Incluso, en la sentencia se puede ver cómo los argumentos se formulan para responder a las objeciones que realizara la defensa durante la audiencia oral. El subargumento, cuya conclusión es la premisa que alude al contenido de las testimoniales, se puede reconstruir de la siguiente manera:

- P1: Los jueces deben formar su convencimiento de conformidad con las reglas de la sana crítica racional, que conllevan el auxilio de la lógica, la experiencia y la psicología judicial.
- P2: Los dichos de los testigos Carlos Saúl Reina y Viviana Videndi resultaron convincentes, a la luz de las reglas que rigen la sana crítica racional.
- P3: Las reglas de la sana crítica racional no autorizan a apartarse del relato de los testigos.
- C: Los relatos que los testigos Carlos Saúl Reina y Viviana Videndi vertieron en la audiencia oral y pública celebrada el 10 de mayo de 1984 en la sede del Tribunal Oral de Macondo, son coincidentes e inobjectables.

Para terminar, la premisa del subargumento en apoyo de la premisa fáctica que responde a lo que hemos llamado la cuestión de calificación o subsunción, no recibe ningún apoyo en la sentencia analizada. El Tribunal debió considerar evidente que la descripción de la acción de Slurf que se desprende de las tres

premisas anteriores, constituían un caso claro de *uso de un documento público adulterado, destinado a acreditar la identidad de las personas*. Slurf utilizó el documento para identificarse, se trataba de un DNI (caso paradigmático de documento público destinado a acreditar la identidad de las personas) y de la pericia surge claramente que había sido adulterado mediante el reemplazo de su fotografía original por una del propio Slurf. Con estos elementos acreditados pareciera que toda argumentación en ese sentido hubiera sido redundante.



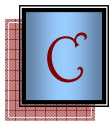
- Tomar una sentencia del fuero penal, una del fuero civil y una del fuero comercial y reconstruir su argumentación.
- Tomar una sentencia de primera instancia y una de instancia superior y reconstruir su argumentación.
- Elegir una sentencia del Tribunal Constitucional y reconstruir su argumentación.
- Conseguir una demanda, una contestación, una defensa penal y una acusación fiscal, y reconstruir su argumentación.

Una vez realizada la reconstrucción de la argumentación contenida en la sentencia judicial, cuya fundamentación nos interesa poner a prueba, debemos proceder a evaluar los argumentos que la componen. Una argumentación es un conjunto de argumentos enlazados; la solidez de una argumentación depende de la solidez sus argumentos. La debilidad o incorrección de cualquiera de ellos trae aparejadas serias consecuencias para la argumentación como un todo. La unidad de análisis, aún cuando evaluamos argumentaciones complejas, es el argumento.

Existen dos grandes tipos de argumentos. Los *argumentos deductivos* son aquellos cuya validez se puede demostrar empleando las técnicas de la llamada lógica formal. Un argumento deductivo o válido es aquel que permite afirmar que, en caso de que sus premisas sean verdaderas, su conclusión es necesariamente verdadera. No es posible concebir un argumento deductivo o válido que teniendo premisas verdaderas tenga una conclusión falsa. Los *argumentos inductivos* son todos aquellos que no pueden ser considerados argumentos deductivos, esto es, son aquellos cuya forma lógica no garantiza necesariamente que, partiendo de

premisas verdaderas, obtengamos siempre una conclusión también verdadera. Los argumentos inductivos son, por definición, argumentos inválidos (no deductivos), pues el apoyo que brindan a su conclusión depende, en parte, de la verdad de sus premisas. Sin embargo, no todos los argumentos inductivos son iguales; hay buenos argumentos inductivos como también los hay malos. La lógica inductiva aspira a aislar los criterios de corrección de algunas formas muy usuales de argumentos inductivos, como por ejemplo, las analogías.

En los próximos capítulos daremos pautas para identificar y distinguir los argumentos deductivos e inductivos que pueden ser utilizados en argumentaciones judiciales. Igualmente, veremos los criterios que proponen la lógica deductiva y la lógica inductiva para evaluar la corrección de los argumentos, determinar si una sentencia se encuentra debidamente fundada y establecer el grado de solidez de una argumentación. Al terminar la lectura de este Módulo, se contará con una herramienta para enfrentar las argumentaciones judiciales y evaluarlas, no sólo teniendo en cuenta la verdad o falsedad de las premisas que en ellas se emplean, sino también por la forma lógica de los argumentos que la integran.



- ¿Qué significa decir que una sentencia judicial puede ser reconstruida como una argumentación?
- ¿Qué relación existe entre la fundamentación de una sentencia judicial y la solidez de la argumentación judicial?
- ¿Qué es un argumento? ¿Qué es una argumentación?
- ¿A qué se llaman las premisas de un argumento? ¿Cuáles son los principales indicadores de premisas?
- ¿Qué es la conclusión de un argumento? ¿Cuáles son los principales indicadores de conclusión?
- ¿En qué consiste la tarea de reconstruir un argumento?
- ¿Qué son las premisas tácitas? ¿Cuáles son los dos criterios para justificar su incorporación en una reconstrucción?
- ¿Cuáles son las siete pautas para guiar la tarea de reconstrucción de argumentaciones?
- ¿Cuáles son las principales cuestiones que se pueden tener que resolver al fundar una decisión judicial?
- ¿Cómo identificamos el argumento central en una sentencia judicial?

ARGUMENTOS DEDUCTIVOS

La noción de validez



— Identificar los argumentos deductivos y sus formas lógicas.

— Analizar la noción de validez y su relación con la verdad de las premisas.

— Presentar algunos ejemplos paradigmáticos de argumentos deductivos.

En una sentencia judicial podemos encontrar distintos tipos de argumentos. Tradicionalmente, los juristas han explicado el razonamiento judicial reduciéndolo a la estructura de un silogismo. Sin embargo, los silogismos constituyen sólo una pequeña parte del conjunto de los argumentos deductivos. Por eso, en algunas teorías recientes, se considera que todo razonamiento jurídico constituye, en última instancia, una deducción. Dada la importancia que tiene la llamada *concepción deductivista* del razonamiento judicial, comenzaremos definiendo en este capítulo las nociones claves de *argumento deductivo* y *validez* (o corrección lógica de un argumento), luego de analizar algunas de las variantes más comunes de argumentos deductivos. Actualmente, la lógica se encuentra íntimamente enlazada

con el desarrollo de lenguajes formales. No obstante, asumiremos el compromiso de presentar sus contenidos elementales sin apelar a ningún tipo de fórmula.

¿Qué es un argumento deductivo?

Un argumento deductivo -o válido- es aquel en el que, si sus premisas son verdaderas, su conclusión es *necesariamente* verdadera. No es posible concebir un argumento deductivo que, teniendo premisas verdaderas, tenga una conclusión falsa. ¿De qué depende la validez de un argumento? Para responder a esta pregunta comencemos tomando algunos ejemplos de argumentos:

- (1) Si Josefina toma la pequeña píldora amarilla ve elefantes de colores.
- (2) Josefina toma la pequeña píldora amarilla.
- (C) Josefina ve elefantes de colores.

- (1) Si Josefina toma la pequeña píldora amarilla ve elefantes de colores.
- (2) Josefina ve elefantes de colores.
- (C) Josefina toma la pequeña píldora amarilla.

- (1) Todos los latinoamericanos son colombianos.
- (2) Todos los argentinos son latinoamericanos.
- (C) Todos los argentinos son colombianos.

- (1) Todos los latinoamericanos son habitantes de América.
- (2) Todos los latinoamericanos son personas alegres.
- (C) Algunas personas alegres son habitantes de América.

- (1) Todos los liberales son defensores del libre mercado.
- (2) Algunos miembros de la Junta son defensores del libre mercado.
- (C) Algunos miembros de la Junta son liberales.

¿Cómo saber si algunos de estos argumentos son deductivos o válidos? Con la definición que hemos presentado ya poseemos una primera prueba informal para determinar si un argumento es deductivo. La característica definitoria de los argumentos deductivos es que, si sus premisas son verdaderas no pueden tener, en ningún caso, una conclusión falsa. La prueba informal consiste en reemplazar las premisas del argumento que queremos evaluar por otras que sean verdaderas – cuya verdad sea tan evidente que nadie se anime a discutir las sin ser tomado por loco; no importa que traten sobre un tema totalmente distinto de aquel al que se alude en el argumento que queremos clasificar. Lo importante es que esas premisas verdaderas lleven, manteniendo el orden que tenían en el argumento original, a una conclusión que resulte tan evidentemente falsa como verdaderas se consideraban las premisas. Si logramos construir un argumento con la misma forma que tenía el argumento inicial, pero que tenga premisas verdaderas y conclusión falsa, entonces podremos afirmar que el argumento en cuestión no puede considerarse un argumento válido¹.

Por ejemplo, tomemos el último de los argumentos presentado. Para mostrar su invalidez mediante la prueba informal deberíamos construir un argumento con la misma forma pero de una invalidez flagrante. Podríamos intentarlo de la siguiente manera:

¹ Utilizamos las expresiones *argumentos deductivos* y *argumentos válidos*, como si fueran sinónimos. Esta decisión terminológica no es utilizada en todos los libros que tratan estas cuestiones, por ello hay que tener en cuenta esta peculiaridad si se pretende reforzar los contenidos del texto con la lectura de otros materiales bibliográficos. Las elecciones terminológicas no pueden ser consideradas ni verdaderas, ni falsas; resultan más o menos convenientes, más o menos adecuadas, según el objetivo que se persiga con ellas. Por ello, no resulta interesante ingresar en disputas meramente verbales, pero hay que tener en cuenta que, a veces, podemos vernos inmersos en ellas si no aclaramos con precisión el alcance de las expresiones claves en una discusión.

- (1) Todos los conejos son veloces.
- (2) Algunos caballos son veloces.
- (C) Algunos caballos son conejos.

Este argumento tiene exactamente la misma forma que el que queremos evaluar. Sólo hemos cambiado sus términos generales: “liberal” por “conejo”, “defensores del libre mercado” por “veloces”, y “miembros de la Junta” por “caballos”. El resto se mantiene tal cual estaba en el original. Pero hemos logrado construir un argumento que tiene premisas que son verdaderas y cuya conclusión, sin embargo, es evidentemente falsa. Un argumento cuya estructura permite pasar de premisas verdaderas a una conclusión falsa, es un argumento inválido.



- Determinar si alguno de los argumentos presentados anteriormente es una deducción, empleando la prueba informal que hemos sugerido.
- ¿Qué dificultades encontró al intentar aplicar la prueba informal de validez?

En los argumentos deductivos, la lógica es la que garantiza el carácter necesario de la verdad de la conclusión en presencia de premisas verdaderas. Lo que determina la validez o corrección lógica no es el contenido de las premisas, sino la *forma o estructura del argumento*. La prueba informal de validez resulta muy difícil de aplicar y sus resultados son sumamente imprecisos. Por ello es importante conocer algunos de los métodos que han desarrollado los lógicos para determinar si la estructura de un argumento es válida o no, lo que nos permite determinar con mayor precisión y rapidez si estamos en presencia de una deducción. Pero antes de ingresar en el análisis del concepto de validez y en la manera de demostrar su presencia en un argumento, conviene complementar la

definición que hemos dado con la presentación de algunos casos paradigmáticos de argumentos deductivos.

El modus ponens

Muchos argumentos válidos deben su nombre a las fórmulas nemotécnicas empleadas en la Edad Media para referirse a ellos. En este caso, el nombre completo del argumento que analizaremos en esta sección es “Modus Ponendo Ponens”, que significa “afirmando afirmo”. Esta característica es la clave de la validez de este tipo de argumentos. Veamos, primero, un par de ejemplos.

- (1) Si el comprador ha pagado el precio acordado, entonces el comprador tiene derecho a recibir la cosa.
- (2) El comprador ha pagado el precio acordado.
- (C) El comprador tiene derecho a recibir la cosa.

- (1) Si llueve y hace frío, el invierno ha llegado.
- (2) Llueve y hace frío.
- (C) El invierno ha llegado.

Los dos argumentos presentados anteriormente son similares, desde el punto de vista lógico, a pesar de que sus premisas se refieran a cosas totalmente distintas. La similitud no viene dada por el contenido de sus premisas, sino por la forma como relacionan el conjunto de premisas con la conclusión, y por la estructura interna de los enunciados que lo componen. Si las premisas son verdaderas, la forma válida del *modus ponens* presente en ambos garantiza que la conclusión será también verdadera. ¿Cuál es esa estructura?

Empecemos por analizar la estructura de los enunciados que hacen las veces de premisas y conclusión. La premisa (1) es un enunciado condicional. Un enunciado condicional tiene la siguiente estructura lógica: “SI ENTONCES.....”, donde los puntos suspensivos pueden ser cubiertos por cualquier enunciado. Para expresar la posición en la que se debe colocar un enunciado para rellenar la estructura lógica y construir un enunciado condicional con ella, utilizaremos letras mayúsculas, como P, Q, R, S, etc. En este caso, la estructura lógica de un enunciado condicional como “SI-ENTONCES” será: “SI P, ENTONCES Q”, donde “P” y “Q” están en lugar de cualquier enunciado. En nuestros dos ejemplos, la premisa (1) es un enunciado “SI-ENTONCES”. La única diferencia es que los enunciados con los se forman ambos ejemplos, y aquello que los hace ser argumentos diversos, son distintos. En un caso, “P” está reemplazado por el enunciado “el comprador ha pagado el precio acordado”; en el otro, con el enunciado “llueve y hace frío”. Por otra parte, el enunciado “Q” en un caso es “el comprador tiene derecho a recibir la cosa” y, en el otro, “el invierno ha llegado”.

La premisa (2) es una afirmación. Pero no cualquier enunciado puede ser afirmado como premisa, si queremos emplear la estructura del *modus ponens*. Si prestamos atención a los ejemplos veremos que, en ambos casos, el enunciado afirmado como premisa (2) es el enunciado que figuraba en la primera parte del enunciado “SI-ENTONCES” utilizado como premisa (1). En ambos casos, lo que se afirma como premisa (2) es el enunciado “P”, o antecedente del enunciado condicional. En el primer ejemplo, era “el comprador ha pagado el precio acordado” y, en el segundo, “llueve y hace frío”. Esta característica nos permite vislumbrar el origen del nombre. Partiendo de un enunciado condicional, se *afirma* su antecedente como segunda premisa, para obtener otra afirmación como conclusión. ¿Cuál es esa afirmación?

Nuevamente nos encontramos con una peculiaridad estructural del tipo de argumento que estamos analizando. La conclusión no puede ser cualquier enunciado, sino que debe ser la afirmación de la segunda parte del enunciado condicional utilizado como premisa (1). Esto es, el enunciado al que hemos

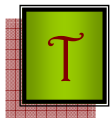
llamado de forma genérica “Q”. En el primer ejemplo, el espacio “Q” está ocupado por el enunciado “el comprador tiene derecho a recibir la cosa”, y en el segundo, por el enunciado “el invierno ha llegado”.

En ambos ejemplos se ha partido de una premisa de la forma “SI P, ENTONCES Q”, luego se ha afirmado el antecedente de dicho enunciado condicional, P, para derivar como conclusión su consecuente, Q. Afirmando el antecedente del condicional se deduce la afirmación del consecuente. *Ponendo ponens*, afirmando P, afirmo Q.

Todo argumento, no importa el tema sobre el que traten sus premisas, que tenga la forma lógica del *Modus Ponens*, es un argumento deductivo, válido o lógicamente correcto. Esto significa que si las premisas utilizadas son verdaderas, la conclusión será necesariamente verdadera. La lógica es garante de esta operación. La responsabilidad del argumentador es utilizar premisas verdaderas. La lógica nada puede decir sobre la verdad o la falsedad de las premisas de un argumento; ella se encarga de clasificar las estructuras o formas lógicas en válidas o inválidas; nos ofrece una especie de máquina de producir verdades –si empleamos verdades como materia prima-. La relación entre verdad y validez será analizada con más detalle en este mismo capítulo.

Resumiendo, la forma lógica del *Modus Ponens* es la siguiente:

- (1) SI P, ENTONCES Q
- (2) P
- (C) Q



T – Construir dos argumentos sobre temas diferentes pero que tengan la estructura de un *Modus Ponens*.

T – Determinar cuáles de los siguientes argumentos constituyen ejemplos de *Modus Ponens*:

A. El perro se comió la carne. Porque el perro entró en la casa, y si el perro entró en la casa, entonces se comió la carne.

B. Si Pedro ingiere una píldora amarilla entonces tiene alucinaciones. Pedro tiene alucinaciones, por consiguiente, Pedro ha ingerido una píldora amarilla.

C. Si el testamento se hizo ante tres testigos entonces el sobre no necesita estar lacrado. El testamento se hizo ante tres testigos, por lo que no es necesario que el sobre esté lacrado.

D. La prensa debe lanzar una campaña feroz, porque si el candidato opositor supera en tres puntos a nuestro candidato, entonces la prensa debe lanzar una campaña feroz. El candidato opositor tiene más carisma que nuestro candidato.

El modus tollens

Su nombre completo, en el discurso medieval, es “Modus Tollendo Tollens”, que significa *negando, niego*. Nuevamente, nos encontramos con un tipo de argumento cuyo nombre nos sugiere las claves estructurales que determinan su validez. Veamos, en primer lugar, algunos ejemplos.

- (1) Si el comprador ha pagado el precio acordado, entonces el comprador tiene derecho a recibir la cosa.
- (2) El comprador no tiene derecho a recibir la cosa.

(C) El comprador no ha pagado el precio acordado.

- (1) Si hace frío, el invierno ha llegado.
- (2) No ha llegado el invierno.
- (C) No hace frío.

De nuevo nos encontramos con dos argumentos referidos a temas distintos, pero que poseen una similitud desde el punto de vista lógico. Aquello que los une no está presente en el contenido de los enunciados que los forman, sino en su estructura interna y en la manera peculiar como se relacionan entre sí.

En ambos casos la premisa (1) es un enunciado condicional o de la forma “SI - ENTONCES”. Tal como vimos al analizar el *modus ponens* en el inciso anterior, los enunciados condicionales tienen la siguiente estructura “Si P, entonces Q”, donde “P” y “Q” pueden ser reemplazados por cualquier enunciado que se nos ocurra. Pero, a diferencia de la forma válida vista anteriormente, y tal como sugiere el nombre de la que estamos considerando, la diferencia está dada porque en las premisas y en la conclusión se negará la verdad de algunos de los enunciados que forman la premisa (1).

En la premisa (2) se niega la verdad de la segunda parte del enunciado “SI-ENTONCES”, esto es, del consecuente del enunciado condicional. El enunciado que hace las veces de premisa (2), tiene entonces la siguiente estructura: “NO Q”. En la conclusión, lo que se niega es el primer enunciado que aparece en la premisa (1), o antecedente del enunciado condicional. La forma de la conclusión en un *modus tollens* es, por consiguiente, “NO P”. En el primer ejemplo, la premisa (2) es “NO es verdad que el comprador tiene derecho a recibir la cosa” y en el segundo, “NO es verdad que ha llegado el invierno”. En ambos casos, se niega el enunciado Q del enunciado condicional que aparece como primera premisa. Cuando negamos un enunciado verdadero, el nuevo enunciado de la forma NO-P es falso, y viceversa; cuando negamos un enunciado falso, su negación es verdadera. Por último, en las conclusiones de ambos ejemplos aparece negada la verdad del antecedente del condicional o enunciado “P”: “NO es verdad que el

comprador ha pagado el precio” y “NO es verdad que hace frío”. Si las premisas son verdaderas, la lógica garantiza que la conclusión será necesariamente verdadera.

Resumiendo, la forma lógica del *Modus Tollens* es la siguiente:

- (1) SI P, ENTONCES Q
- (2) NO Q
- (C) NO P



- Construir dos argumentos sobre temas diferentes pero que tengan la estructura de un *Modus Tollens*.
- Determinar cuáles de los siguientes argumentos tienen la forma lógica de un *Modus Tollens*:

A. El perro no entró en la casa. Porque el perro no se comió la carne, y si el perro entró en la casa entonces se comió la carne.

B. Si Pedro ingiere una píldora amarilla, entonces tiene alucinaciones. Pedro no ha ingerido una píldora amarilla, por consiguiente, Pedro no tiene alucinaciones.

C. Si el testamento se hizo ante tres testigos entonces el sobre no necesita estar lacrado. No es cierto que el sobre que contiene el testamento no necesita estar lacrado, por lo tanto, el testamento no se hizo ante tres testigos.

D. La prensa no debe lanzar una campaña feroz, porque si el candidato opositor supera en tres puntos a nuestro candidato, entonces la prensa no debe lanzar una campaña feroz. El candidato opositor no tiene más carisma que nuestro candidato.

El argumento hipotético

En el argumento hipotético² todos los enunciados que lo componen tienen la forma “SI-ENTONCES”. He aquí algunos ejemplos.

- (1) Si hace frío, entonces el invierno ha llegado.
- (2) Si el invierno ha llegado, entonces las cigüeñas se marcharán.
- (C) Si hace frío, las cigüeñas se marcharán.

- (1) Si el comprador paga el precio, entonces adquiere la propiedad de la cosa.
- (2) Si el comprador adquiere la propiedad de la cosa, entonces puede disponer de ella libremente.
- (C) Si el comprador paga el precio, entonces puede disponer de la cosa libremente.

Todos los enunciados que componen estos argumentos, tanto en la función de premisas como de conclusión, son enunciados condicionales. Pero no todo argumento compuesto por tres enunciados de la forma “SI-ENTONCES” es, por esa sola razón, un argumento válido. Los enunciados deben relacionarse de una manera muy especial entre ellos para que eso ocurra.

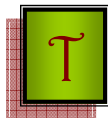
Si la premisa (1) tiene la forma “SI P, ENTONCES Q”, la premisa (2) debe ser un condicional en el que el consecuente (Q) de la primera premisa haga las veces de antecedente. El consecuente, en este caso, debe ser un enunciado que todavía no haya aparecido en el seno del argumento. La segunda premisa tiene, por consiguiente, la forma “SI Q, ENTONCES R”, donde “R” es un enunciado distinto

² A este tipo de argumento se lo llama también *silogismo hipotético*, pero, al hacerlo, se emplea la expresión *silogismo* en sentido amplio, como argumento de dos premisas y conclusión.

de aquellos que aparecían en la premisa (1). La conclusión, en un argumento hipotético, es el enunciado condicional formado por el antecedente de la primera premisa y el consecuente de la segunda: “SI P, ENTONCES R”. En nuestros ejemplos, “si hace frío, las cigüeñas se marcharán” y “si el comprador paga el precio, entonces puede disponer libremente de la cosa”. Su verdad es necesaria si las dos premisas condicionales que forman el argumento hipotético son verdaderas. Los condicionales sólo son falsos si el enunciado antecedente es verdadero y el enunciado consecuente falso. Por ejemplo, si es verdad que hace frío y las cigüeñas no se marchan (lo que significa que el enunciado consecuente es falso), entonces el condicional “si hace frío, las cigüeñas se marcharán” es falso. En toda otra circunstancia debe considerarse verdadero.

Resumiendo, la forma lógica del *Argumento hipotético* es la siguiente:

- (1) SI P, ENTONCES Q
- (2) SI Q, ENTONCES R
- (C) SI P, ENTONCES R



- Construir dos argumentos sobre temas diferentes pero que tengan la estructura de un *argumento hipotético*.
- Determinar cuáles de los siguientes argumentos constituyen ejemplos de *argumento hipotético*:

A. Si el perro entró en la casa, entonces no tiene hambre. Porque si el perro se comió la carne, entonces no tiene hambre, y si el perro entró en la casa entonces se comió la carne.

B. Si Pedro ingiere una píldora amarilla, entonces tiene alucinaciones. Pues, si Pedro ingiere una píldora amarilla, entonces descenderá el nivel de pacatenio de su cerebro, y si descende el nivel de pacatenio en el cerebro de Pedro, entonces tiene alucinaciones.

C. Si el testamento se hizo ante tres testigos, entonces el sobre no necesita estar lacrado. Porque si el testamento se hace ante tres testigos, entonces se presume la legalidad del acto, y si no se presume la legalidad del acto, entonces el sobre que contiene el testamento no necesita estar lacrado.

El argumento disyuntivo

En el argumento disyuntivo³ hace su aparición un nuevo tipo de enunciado compuesto: los enunciados disyuntivos. En ellos no afirmamos ninguno de los dos enunciados que lo componen, sólo decimos que uno de los dos resulta verdadero. La forma en la que solemos expresar esta relación, en el lenguaje natural, es a través de la partícula “o”. Por ejemplo, decimos “las ventanas de la casa estaban abiertas o estaban cerradas”. Con este enunciado, compuesto por los enunciados “las ventanas de la casa estaban abiertas” y “las ventanas de la casa estaban

³ Se suele denominar también *silogismo disyuntivo*, pero por las mismas razones mencionadas al tratar los argumentos hipotéticos, hemos optado por esta denominación.

cerradas”, no estamos afirmando ninguna de las dos opciones, sólo decimos que una de las dos es verdadera – si pretendemos afirmar un enunciado disyuntivo verdadero. Estos enunciados, a los que llamaremos para simplificar enunciados “P-o-Q”, en realidad, son verdaderos en tres situaciones: cuando el primer enunciado que lo compone es verdadero; cuando el segundo enunciado que lo compone es verdadero; y cuando ambos resultan verdaderos. En el ejemplo que hemos puesto, la verdad de P excluye la posibilidad de que Q lo fuera al mismo tiempo, pero no siempre es así. Por ejemplo, el enunciado “salió el sol o está lloviendo”, es verdadero si se dan tres circunstancias: que haya salido el sol y no llueva; que esté lloviendo y no haya sol; y, finalmente, si llueve con sol –situación muy común en muchas zonas y en ciertas épocas del año.

Nos detuvimos a explicar la estructura de los enunciados “P-o-Q” porque resultan fundamentales para entender el tipo de argumento deductivo al que se denomina *argumento disyuntivo*. Veamos algunos ejemplos:

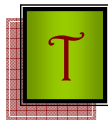
- (1) Las ventanas de la casa estaban abiertas o estaban cerradas.
 - (2) Las ventanas de la casa no estaban abiertas.
 - (C) Las ventanas de la casa estaban cerradas.
-
- (1) Salió el sol o está lloviendo.
 - (2) No está lloviendo.
 - (C) Salió el sol.

En los dos ejemplos que hemos puesto, la verdad de la conclusión se deriva, de manera necesaria, de la forma del argumento –en el supuesto que las premisas también sean verdaderas. La estructura del argumento deductivo es la siguiente: la premisa (1) es un enunciado del tipo “P-o-Q”. La premisa (2) es siempre la negación de uno de los dos enunciados que componen la primera premisa. Podemos representar la negación de un enunciado, anteponiendo simplemente la partícula “No”. De esta manera, se podría construir la segunda premisa de un

argumento disyuntivo, empleando un enunciado de la forma No-P, o bien un enunciado de la forma No-Q. En nuestros ejemplos encontramos representadas las dos variantes. En el primero, se utiliza “No-P” como segunda premisa; mientras que en segundo, se apela a un enunciado de la forma “No-Q”. Finalmente, la conclusión de todo argumento disyuntivo consiste en la afirmación del término que no haya sido negado en la segunda premisa. Si se optó por “No-P” como premisa (2), entonces la conclusión será necesariamente “Q”, y si se eligió “No-Q”, la conclusión será “P”.

La forma del *argumento disyuntivo* es cualquiera de las siguientes:

- | | |
|-----------|-----------|
| (1) P-o-Q | (1) P-o-Q |
| (2) No-P | (2) No-Q |
| (C) Q | (C) P |



- Construir dos argumentos sobre temas diferentes pero que tengan la estructura de un *argumento disyuntivo*.
- Determinar cuáles de los siguientes argumentos constituyen ejemplos de *argumento disyuntivo*:
 - A. El perro entró en la casa. Porque el perro entró en la casa o tiene hambre, y el perro no tiene hambre.
 - B. Pedro ingirió una píldora amarilla o descendió el nivel de pacatenio de su cerebro. El nivel de pacatenio del cerebro de Pedro descendió. En consecuencia, no cabe ninguna duda de que Pedro no ingirió una píldora amarilla.
 - C. O el testamento se hizo ante tres testigos o entonces necesita estar lacrado el sobre. El testamento se hizo ante tres testigos. Por consiguiente, el sobre que contiene el testamento no necesita estar lacrado.

El dilema

Existe un tipo de argumento deductivo que tiene una importancia especial desde el punto de vista retórico, y cuya estructura podremos manejar fácilmente a partir de las explicaciones que dimos a las formas válidas precedentes: es el dilema. Desde el punto de vista lógico, el dilema no posee ninguna característica que lo haga especial. Sin embargo, en una discusión resulta, por lo general, una carta de triunfo – un comodín, un ancho de espadas, un póker de ases o un mono, según el juego con que prefiramos hacer la analogía-. Con el dilema, lo que se pretende es poner al adversario en una situación desventajosa, aceptando una afirmación que lo perjudica o le resulta desfavorable, que de otra manera no estaría dispuesto a aceptar. En un debate se emplea un dilema cuando se obliga al rival a escoger entre dos alternativas y, luego, se demuestra que, no importa cuál sea la elección que haga, la conclusión que se deriva es una afirmación que resulta inaceptable para él⁴. En un debate parlamentario, por ejemplo, en una hipotética discusión sobre la sanción de un nuevo impuesto, un oponente podría formular el siguiente dilema al ministro encargado de defender el proyecto oficial:

De su intervención surge claramente que el nuevo impuesto que intentan sancionar, o bien generará recesión –si es correcto lo afirmado por nuestra bancada-, o bien servirá para aumentar el consumo –tal como se afirma en el documento que el gobierno ha enviado en apoyo al proyecto-. Pero no se moleste usted en comentarnos cuál es la opción que pretende defender –la que por otra parte ha quedado bien clara a lo largo de su intervención. Pues si el nuevo impuesto genera recesión, entonces será perjudicial para la economía del país, y si, por el contrario, el nuevo impuesto aumenta el consumo, entonces hará crecer aún más la inflación – cuyo descenso resulta una de las metas de la política económica de su gobierno. Retire ya su propuesta, señor ministro, pues el nuevo impuesto que defiende resultará, o bien perjudicial para nuestra economía, o bien generará aún más inflación de la que padecemos.

⁴ Este uso es el que transforma al dilema en una poderosa arma de destrucción argumentativa en el seno de una discusión. Pero, nada impide que se utilice la estructura lógica de un dilema para obtener como conclusión un enunciado que sea favorable para quien argumenta.

El argumento que propone el texto se puede reconstruir de la siguiente manera:

- (1) El nuevo impuesto generará recesión o aumentará el consumo.
- (2) Si el nuevo impuesto genera recesión, entonces será perjudicial para nuestra economía.
- (3) Si el nuevo impuesto aumenta el consumo, entonces hará subir la inflación.
- (C) El nuevo impuesto o será perjudicial para nuestra economía o hará subir la inflación.

En un dilema, la primera premisa es un enunciado “P-o-Q”, en el que se formulan las alternativas que se proponen al rival. En la segunda premisa, cuya estructura es “SI-ENTONCES”, se relaciona uno de los términos de la primera premisa con la afirmación inaceptable para el oponente. En este caso será “SI P ENTONCES R”. La tercera premisa cumple la misma función, enlazando el segundo término de la primera premisa con otro enunciado desfavorable para la posición del rival. Tiene la forma “SI Q ENTONCES S”. En el ejemplo que hemos puesto la conclusión es nuevamente un enunciado disyuntivo: “R-o-S”, en el que ambos términos resultan perjudiciales para el oponente.

Pero el dilema se puede emplear para obtener una afirmación simple como conclusión, y no una disyunción. Tomemos, como ejemplo, el siguiente argumento extraído de la vida cotidiana:

El abuelo me dará dinero cuando vaya a visitarlo. Porque si lloro me dará dinero para consolarme y si no lloro me dará dinero por ser bueno.

En primer lugar, notamos una característica muy común cuando se formula un dilema: el argumentador deja alguna de las premisas –o incluso la conclusión– sin ser formulada expresamente. La razón es que los enunciados tácitos resultan tan evidentes que cualquier oyente o lector podría reconocerlos sin problemas. En segundo lugar, vuelve a aparecer una de las características de la argumentación en

lenguaje natural, ya señalada en el capítulo anterior, pero que vale la pena repetir. No importa el orden en el que aparecen los enunciados en los textos argumentativos para identificar y evaluar la estructura del argumento que en ellos se formula. La reconstrucción de este argumento – haciendo explícitos los enunciados tácitos necesarios para comprender su estructura y ordenándolos para hacerla visible de manera más fácil-, es la siguiente:

- (1) Lloraré o no lloraré cuando vaya a visitar al abuelo.
- (2) Si lloro, entonces el abuelo me dará dinero cuando vaya a visitarlo.
- (3) Si no lloro, entonces el abuelo me dará dinero cuando vaya a visitarlo.
- (C) El abuelo me dará dinero cuando vaya a visitarlo.

La estructura de esta forma de dilema se compone de una primera premisa “P-o-Q”, una segunda y tercera premisas “SI P ENTONCES R” y “SI Q ENTONCES R”, en las que se relacionan cada uno de los enunciados que forman la premisa (1) con el mismo enunciado, mediante una estructura condicional. La conclusión es una afirmación, identificada con el consecuente común de las premisas (2) y (3), en este caso, “R”.

¿Qué podemos hacer para defendernos de un dilema en el marco de una discusión? Debemos recordar que el dilema es una forma de argumento válido, en consecuencia, no podemos atacar el argumento por razones lógicas. Si las premisas del dilema son verdaderas, la conclusión será necesariamente verdadera – nos guste o no su contenido. No obstante, existen tres formas de evitar las consecuencias perjudiciales de un dilema. Dado que el dilema comienza con una disyunción formada por dos enunciados que se presentan como alternativas, se suelen denominar a esas opciones *los cuernos del dilema*⁵. Se puede rechazar la

⁵ Nada impide que un dilema tenga más de dos cuernos. En ese caso, se deberá agregar un enunciado condicional más entre las premisas por cada nueva alternativa mencionada en la disyunción inicial.

conclusión que se pretende demostrar con un dilema, sin cuestionar su corrección lógica, de tres maneras: “saliendo de entre los cuernos”, “tomándolo por los cuernos” o “planteando un contradilema”.

Para *salirse de entre los cuernos* de un dilema, debemos mostrar que la premisa disyuntiva, aquella de la forma “P-o-Q” es falsa. Para ello podemos, o bien afirmar que los dos enunciados que la componen son falsos, o bien poner en evidencia que las dos alternativas planteadas no agotan todas las posibilidades de elección que tenemos frente a una cuestión. Por ejemplo:

Si los inversores están decididos invertir, no necesitan desgravaciones fiscales, y si no están decididos a invertir, ninguna desgravación fiscal los podrá hacer cambiar de opinión. Los inversores están decididos invertir o no lo están, por lo tanto, la desgravación fiscal es innecesaria o ineficaz.

Se puede salir de entre los cuernos de este dilema si se puede mostrar que la premisa disyuntiva (“los inversores desean invertir-o-los inversores no desean invertir) es falsa, porque existen otras actitudes hacia la inversión que no han sido tenidas en cuenta. Existen inversores que se encuentran a la expectativa, que no están ni decididos a invertir, ni a no hacerlo; son inversores indecisos. En esos casos, una desgravación fiscal podría motivarlos a invertir, lo que haría a la medida eficaz y necesaria. No debemos olvidar que siempre que refutamos un argumento no estamos probando que la conclusión sea falsa, sino que el argumento que estamos criticando no constituye una base sólida para aceptarla.

Para tomar el dilema por los cuernos debemos mostrar que alguna de las dos premisas de la forma “SI-ENTONCES” es falsa. Un enunciado condicional es falso si el enunciado antecedente es verdadero y aquel que aparece en segundo término, el consecuente, es falso. El enunciado “si llueve, entonces se inunda la buhardilla” es falso sólo en el caso en que llueva y la buhardilla no se inunde. En el ejemplo del nuevo impuesto, anteriormente presentado, se podría tomar el dilema por los cuernos mostrando que la premisa (2) es falsa, porque si bien es cierto que el nuevo impuesto generará recesión, la misma puede ser sólo temporal

y a largo plazo ser benéfica para contener la inflación. O en el caso del abuelo, se podría objetar que la premisa (3) es falsa, porque se puede dar el caso de que aún sin llorar, el niño se porte mal y por ello no reciba dinero de su abuelo. En ese caso, el enunciado condicional sería falso, porque el niño no lloraría (antecedente verdadero) pero el abuelo tampoco le daría dinero (consecuente falso).

La última estrategia para contrarrestar los efectos perniciosos de un dilema es la más dificultosa y, al mismo tiempo, la menos efectiva desde el punto de vista lógico –aunque pueda ser una herramienta con un gran poder retórico. Se trata de construir un contradilema que permita probar una conclusión opuesta a la del dilema original. Lo ideal sería que el nuevo dilema utilizara la mayor cantidad de elementos presentes en el dilema que se pretende refutar, pero que su conclusión fuera lógicamente incompatible con la del original. Pero es suficiente con presentar un argumento con estructura de dilema y que lleve a una conclusión diferente para cumplir con esta variante defensiva. Un ejemplo clásico es el que se suele ubicar en un diálogo entre madre e hijo en Atenas, en el que la madre trata de disuadir al joven de ingresar en la vida política.

Madre (dilema): Si dices lo que es justo, los hombres te odiarán, y si dices lo que es injusto, los dioses te odiarán, pero debes decir una cosa o la otra; por lo tanto, serás odiado.

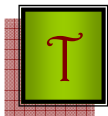
Hijo (contradilema): Si digo lo que es justo, los dioses me amarán, y si digo lo que es injusto, los hombres me amarán. Debo decir una cosa o la otra. Por lo tanto, seré amado.

En un debate público el poder retórico de este tipo de maniobras es insuperable. Genera en el auditorio la sensación de que el argumento inicial ha sido totalmente refutado. No obstante, si prestamos atención a las dos conclusiones que se derivan, veremos que no ha ocurrido nada parecido. La madre deriva, como conclusión: “serás odiado por los dioses o serás odiado por los hombres”; mientras que el hijo defiende con su contradilema la afirmación: “seré amado por los hombres o seré amado por los dioses”. Ambas conclusiones pueden ser verdaderas al mismo tiempo, por lo que no se ha llevado a cabo ninguna refutación. En

realidad, con un contradilema lo que se hace es cambiar el objeto de discusión, llevar el debate hacia otro tema, defendiendo una afirmación diferente, e incluso – en ocasiones- ni siquiera incompatible con la que se pretende rechazar.

Para terminar, conviene recordar las dos estructuras válidas incorporadas en esta sección:

- I. (1) P-o-Q
(2) Si-P-ENTONCES R
(3) SI-Q-ENTONCES R
(C) R
- II. (1) P-o- Q
(2) Si-P-ENTONCES R
(3) SI-Q-ENTONCES S
(C) R-o-S



- Construir dos argumentos sobre temas diferentes para cada uno de los tipos de *dilemas*.
- Tratar de responder a los siguientes *dilemas* empleando la estrategia defensiva que resulte más adecuada:

A. Si trabajo, gano dinero, y si estoy ocioso disfruto de la vida. O bien trabajo o bien estoy ocioso. Por lo tanto, o bien no gano dinero o no disfruto de la vida.

B. Juan es culpable de robo o de evasión de impuestos. Si es culpable de robo, entonces tendrá que ir a la cárcel. Pero si es cierto lo segundo, entonces tendrá que pagar una multa. En conclusión, Juan tendrá que ir a la cárcel o pagar una multa.

C. Si fue desleal, entonces su destitución fue justificada, y si no fue inteligente, también su destitución estuvo justificada. Fue desleal o no fue inteligente, por lo tanto, su destitución estuvo justificada.

- Protágoras enseñaba argumentación jurídica en la antigua Grecia. Eutalo quería ser un buen abogado, pero como no tenía dinero y quería de todas formas estudiar con Protágoras, llegó a un acuerdo con el maestro. Protágoras cobraría cuando Eutalo ganara el primer caso. Pero Eutalo, después de estudiar, se puso a desarrollar tareas de asesor y no de litigante. Cansado de esperar, Protágoras inició un juicio contra su antiguo estudiante para cobrar lo que le debía. Eutalo decidió defenderse por sí mismo ante el tribunal. El debate fue el siguiente:

Protágoras. Si Eutalo pierde el caso, debe pagar (por decisión del tribunal); si gana el caso, debe pagarme (por el acuerdo que nos une). El ganará o perderá el caso. Por lo tanto, Eutalo debe pagarme.

Eutalo. Si gano este caso, no debo pagar a Protágoras (por decisión del tribunal), si lo pierdo, no debo pagarle (por los términos de nuestro acuerdo, ya que no habría ganado mi primer caso). O bien ganaré o bien perderé este caso, por lo tanto, no tengo que pagarle a Protágoras.

¿Cómo resolvería el pleito si usted fuera el juez?

Validez y forma lógica

En el capítulo anterior dijimos que los argumentos con los que se apoya el contenido de un acto de decisión judicial deben ser sólidos para que se pueda considerar justificada la sentencia judicial que los contiene. La solidez de un argumento requiere la concurrencia de dos requisitos: (1) sus premisas deben ser verdaderas, y (2) el argumento debe ser correcto desde el punto de vista lógico. Como existen distintos tipos de argumentos que pueden cumplir un papel muy importante en la justificación de una decisión judicial, debemos identificar ciertos criterios generales que nos permitan determinar la corrección de las distintas clases de argumentos. No se evalúan de la misma manera un argumento deductivo, una analogía o una abducción. En este capítulo nos interesa encontrar un método que nos permita identificar argumentos deductivos. A la corrección de los argumentos deductivos se le ha dado un nombre técnico: *validez*. Un argumento es válido cuando, si sus premisas son verdaderas, su conclusión es *necesariamente* verdadera. En todos los ejemplos que presentamos en la sección anterior se daba esta peculiaridad. ¿De qué depende la validez de un argumento? Los ejemplos que hemos analizado también nos dan la clave para responder esta pregunta. La validez de un argumento no depende del contenido específico de sus premisas, sino de su forma lógica.

Verdad y validez

Una estructura válida –como cualquiera de las que hemos presentado en la sección anterior– es como el molde para hacer una torta. Con un buen molde podemos hacer una torta de chocolate una semana, y a la semana siguiente hacer una de fresas. No importa el contenido. Pero existe un límite, más allá del cual el molde no puede garantizarnos el resultado obtenido. Si por error o distracción (o maldad) en vez de poner azúcar al mezclar los ingredientes ponemos pimienta, el

resultado tendrá la forma de una exquisita torta, pero tan pronto la probemos comprobaremos que se trata de un producto intragable. Lo mismo ocurre con las formas lógicas que identificamos como válidas. Si las rellenamos con premisas verdaderas, nos garantizan que la conclusión que obtendremos será verdadera. Pero si utilizamos premisas falsas, el resultado quedará indeterminado. La conclusión puede ser verdadera o puede ser falsa. Lo mismo ocurre con el molde para tortas. Muchas innovaciones culinarias surgieron de errores o distracciones afortunadas en la cocina. Pero el molde no puede considerarse un factor decisivo para explicar esos resultados. Un buen molde relleno con premisas que no son verdaderas puede dar como resultado una verdad o una falsedad.

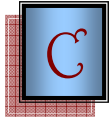
En general, la analogía con el molde para tortas puede servirnos para mostrar algunos aspectos de la argumentación de los que todavía no hemos hablado. Una forma válida garantiza que la verdad de las premisas se pueda trasladar a la conclusión, sin miedo a equivocarse. Un molde para tortas garantiza que, con buenos ingredientes, el resultado será una, no sólo redondita, sino también exquisita. ¿Pero basta con el molde para garantizar el resultado? Depende de cuál sea ese resultado. Si se trata de garantizar la forma y el sabor de la torta, parece suficiente; pero existen otros factores que deben tenerse en cuenta y que pueden hacer fallar una torta –incluso cuando se usan los ingredientes adecuados y el molde está en perfectas condiciones. El tiempo de cocción, por ejemplo. Una torta puede fallar por quedar cruda o estar quemada. De la misma manera, un argumento válido, a pesar de utilizar premisas verdaderas, puede resultar poco adecuado si el resultado que se busca no es sólo estar seguro de la verdad de la conclusión sino, además, lograr que quienes nos lean o nos escuchen se convenzan de esa verdad. Es el caso de los argumentos lógicamente impecables pero incapaces de generar un mínimo grado de convicción en aquellos a los que están dirigidos. La retórica es la disciplina que tradicionalmente se ha ocupado de ese aspecto tan importante en una buena argumentación. Es necesario saber qué es lo que ella puede ofrecernos para mejorar nuestras argumentaciones, aunque por

razones de espacio no hayamos podido incorporar ningún capítulo que analice los aportes de la retórica.

Volvamos a la lógica y a lo que ella nos ofrece –que no es poco, como ya hemos visto. La lógica ha desarrollado distintos métodos para evaluar la forma de los argumentos y poder determinar, con precisión, si las mismas pueden ser consideradas válidas. Hemos dicho que el dominio de esos métodos requiere el desarrollo de complejos lenguajes formales. No obstante, hemos asumido el desafío de introducir al lector no especializado sin apelar a fórmulas, pero sin renunciar al rigor en el contenido de la exposición. En la sección pasada hemos identificado una serie de formas lógicas o estructuras que se consideraban válidas, pero no podemos continuar de esa manera. Los argumentos deductivos que se pueden construir, combinando las formas simples que hemos identificado y generando otras diferentes, son infinitos. Por eso, debemos desarrollar un método que nos permita identificar las formas válidas ante cualquiera de las infinitas formas que puede presentar una argumentación formulada en lenguaje natural. Para ello, conviene que ampliemos el catálogo de formas válidas hasta cuando contemos con todas las necesarias, para poder desarrollar un método que nos permita emplear ese conocimiento finito para generar un conocimiento ilimitado.



- Tomar cualquiera de las formas lógicas presentadas en la sección anterior y construir:
 - A. Un argumento con premisas falsas y conclusión verdadera.
 - B. Un argumento con premisas falsas y conclusión falsa.
- Utilizar una de las formas lógicas presentadas en la sección anterior y rellenar el espacio destinado a las premisas con enunciados verdaderos. ¿La conclusión que de ellos se deriva es verdadera o falsa?



- ¿Qué es un argumento deductivo?
- ¿En qué consiste la prueba informal de validez? ¿Cuáles son sus inconvenientes?
- ¿Qué significa decir que la conclusión de un argumento deductivo es *necesariamente* verdadera si tiene premisas verdaderas?
- De qué depende la validez de un argumento: ¿de su forma o de su contenido?
- ¿A qué se llama *contenido de un argumento* y a qué *forma de un argumento*?”?
- ¿Qué significa *Modus Ponens*?
- ¿Qué diferencia existe entre una afirmación simple y un enunciado condicional o de la forma SI-ENTONCES?
- ¿Qué estructura tiene el *modus ponens*?
- ¿Todos los argumentos con la forma de *modus ponens* son sólidos? ¿Por qué?
- ¿Que diferencias hay entre el *modus ponens* y el *modus tollens*?
- ¿Por qué es distinto afirmar P o negarlo diciendo NO-P?
- ¿Cuál es la estructura del *modus tollens*?
- ¿Puede darse el caso de un argumento con la forma de un *modus tollens* que tenga premisas verdaderas y conclusión falsa? ¿Por qué?
- ¿Cuál es la estructura del llamado argumento hipotético?
- ¿Cuándo es falso un enunciado condicional?
- ¿Cuál es la estructura del argumento disyuntivo?
- ¿Qué diferencia existe entre una afirmación simple y un enunciado disyuntivo o de la forma P-o-Q?
- ¿Qué diferencia existe entre un enunciado condicional y uno disyuntivo?
- ¿En qué casos es verdadera una disyunción?
- ¿Por qué es interesante estudiar el dilema?
- ¿Cuáles son las formas que puede tener un dilema?
- ¿Cómo se puede replicar un dilema en una discusión?
- ¿Un contradilema es siempre la mejor respuesta? ¿Por qué?
- ¿Qué significa salirse de entre los cuernos de un dilema? ¿Y tomar a un dilema por los cuernos?
- ¿Qué relación existe entre verdad y validez?
- ¿En qué se diferencia una conjunción de una disyunción y de un condicional?

ARGUMENTOS INDUCTIVOS

El ámbito de la probabilidad



- Identificar los argumentos inductivos y sus diversas clases.
- Diferenciar las nociones de validez y fuerza inductiva.
- Presentar algunos métodos para determinar la fuerza inductiva.

La lógica deductiva, cuyos contenidos elementales fueron presentados en el capítulo anterior, permite clasificar los argumentos como válidos e inválidos. Si un argumento es válido, la verdad de sus premisas garantiza la verdad de la conclusión. Muchos argumentos que resultan inválidos, según los parámetros de la lógica deductiva, son sumamente importantes en la práctica jurídica – como por ejemplo, la analogía. Podemos establecer distinciones entre los argumentos inválidos: los hay que pueden ofrecer cierto apoyo a la conclusión y los hay que no brindan ningún tipo de apoyo a la conclusión. La lógica inductiva es la que se propone ofrecer criterios para determinar el grado de apoyo que un argumento inválido es capaz de dar a su conclusión. La fuerza inductiva de un argumento –

contraparte inductiva de la validez- mide el grado de probabilidad que tiene la conclusión en el caso de que todas las premisas de un argumento inductivo sean verdaderas. Estas son las herramientas que queremos ofrecer en el presente capítulo. Comenzaremos definiendo con mayor precisión los conceptos de *argumento inductivo*, *fuerza inductiva* y *probabilidad*; luego, analizaremos algunas de las formas de argumentos inductivos más comunes –como las enumeraciones y la analogía-, prestando atención a las pautas que permitan evaluar su fuerza inductiva.

¿Qué es un argumento inductivo?

Los argumentos inductivos son, por definición, argumentos inválidos (no deductivos). Su forma lógica no garantiza que si las premisas son verdaderas la conclusión sea necesariamente verdadera. De ellos se dice que la evidencia que aportan sus premisas hace altamente improbable que su conclusión sea falsa, si todas sus premisas son verdaderas. Su fuerza inductiva no proviene de la forma – como la validez- sino de la fuerza de la evidencia que contienen sus premisas. Antes de continuar, conviene que pongamos algunos ejemplos de argumentos inductivos:

- (1) Rigoberto Díaz es un ser humano de ochenta años de edad.
- (2) El automóvil de Rigoberto Díaz pesa 400 kilogramos.
- (C) Rigoberto Díaz no puede levantar su automóvil con las manos.

- (1) Todos los elefantes observados hasta el momento tienen cuernos de marfil.

(C) Todos los elefantes tienen cuernos de marfil.

(1) El 96 por ciento de las personas nacidas en Italia son amantes de la pasta.

(2) Sofía es una persona nacida en Italia.

(C) Sofía es amante de la pasta.

(1) Los seres humanos sienten dolor y gritan cuando se los golpea.

(2) Los animales gritan cuando se los golpea.

(C) Los animales sienten dolor cuando se los golpea.

(1) González fue asesinado en su casa con un revolver calibre 38 que pertenecía a Pérez.

(2) Pérez necesitaba dinero para saldar sus deudas de juego.

(3) Pérez odiaba a González desde hacía mucho tiempo.

(4) Pérez era amante de la esposa de González, quien era la única beneficiaria del seguro de vida de su marido.

(5) Dos testigos fidedignos vieron a Pérez salir de la casa de González diez minutos después de la hora estimada de su deceso.

(6) Las huellas digitales de Pérez fueron halladas en el arma empleada para asesinar a González.

(7) La esposa de González reconoció que había conspirado con Pérez para asesinar a su marido.

(C) Pérez asesinó a González.

Todos los argumentos que hemos listado como ejemplo son inválidos desde el punto de vista de la lógica deductiva. Eso significa que sus premisas pueden ser verdaderas y, sin embargo, su conclusión ser falsa. Puede ser que Rigoberto Díaz sea un superdotado capaz de levantar más de cuatrocientos kilogramos de peso, aún con ochenta años; o que Sofía pertenezca a la minoría de italianos que no son católicos, o que exista una especie de elefante que no tenga cuernos de marfil; o que los animales griten de susto pero que sean incapaces de sentir dolor; o que

Pérez sea víctima de una conspiración al mejor estilo de *Misión imposible* y, en realidad, no haya asesinado a González.

Pero, a pesar de que existe la posibilidad de que en los ejemplos citados las premisas sean verdaderas y la conclusión falsa, es altamente improbable que eso ocurra. Las premisas ofrecen una evidencia considerable a favor de la verdad de la conclusión. Piensen, si no, en la cantidad de personas que son condenadas por jueces que justifican la certeza de sus afirmaciones empleando argumentos como el del anterior ejemplo de Pérez. Esos argumentos poseen un grado considerable de *fuera inductiva*. Antes de entrar en más detalles sobre esta importante noción, quisiéramos analizar brevemente algunas concepciones erróneas –pero muy difundidas– mediante las cuales se ha pretendido explicar la diferencia entre argumentos inductivos y deductivos.



- Intentar probar la validez de los argumentos citados en el inicio del capítulo.
- ¿Cuál es la estructura o forma de cada uno de esos argumentos?

Algunas concepciones erróneas

De lo dicho hasta el momento habrán inferido que la distinción entre inducción y deducción no constituye una diferencia entre distintos tipos de argumentos, sino entre diferentes modos de evaluar los argumentos. A pesar de eso, mantendremos la terminología habitual y hablaremos en términos de *argumentos inductivos* y *argumentos deductivos*. Pero para que este uso no lleve a equívocos, debemos considerar algunas formas erróneas de trazar esa distinción. Muchas de ellas todavía se pueden encontrar en libros publicados recientemente.

En ambos casos, se pretende establecer una clara distinción entre los dos tipos de argumentos. En la primera, se apela a las intenciones del argumentador para distinguir entre deducción e inducción; en la segunda, a la cantidad de los enunciados utilizados como premisas y conclusión. Veremos dónde reside el error en cada uno de ellos.

La primera forma de distinguir los argumentos inductivos de los deductivos es la que defiende Copi en todas las ediciones de su libro clásico *Introducción a la lógica* (cf. Copi, 1984; Copi y Cohen, 1995).

“Cada argumento supone la afirmación... de que sus premisas proporcionan razones o fundamentos para establecer la verdad de su conclusión; pero solamente un argumento deductivo *tiene la pretensión* de que sus premisas proporcionan fundamentos concluyentes para su conclusión... Un argumento inductivo *tiene una pretensión* muy diferente: no que sus premisas sean fundamentos para la verdad de su conclusión, sino solamente que sus premisas proporcionen cierto apoyo a su conclusión.” (Copi y Cohen, 1995:70-71). [El resaltado es nuestro]¹

Esta forma de distinguir la inducción de la deducción hace hincapié en aspectos psicológicos y no lógicos; alude a las intenciones de quien argumenta para establecer la distinción. Pero, si algún sujeto tuviera la pretensión de que las premisas del argumento de Pérez –por poner un ejemplo- dan un fundamento concluyente a su conclusión, entonces deberíamos considerar que se trata de un argumento deductivo. Si en otro momento, el mismo u otro sujeto, afirmara que con dicho argumento lo que se pretende es dar cierto apoyo a la conclusión, entonces deberíamos considerar que se trata de una inducción. En unos casos, el mismo argumento formulado por distintos argumentadores podría considerarse una deducción y una inducción, en otros. O, con un ejemplo más radical, si alguien formulara un argumento con la estructura de un *modus ponens* pero pretendiera con él sólo dar cierto apoyo a la conclusión, entonces deberíamos considerarlo un argumento inductivo. Siguiendo este criterio, cualquier argumento puede ser

considerado como deductivo o inductivo, lo que muestra su ineficacia para establecer la distinción. Las intenciones del argumentador no pueden utilizarse para establecer la diferencia entre argumentos inductivos o deductivos, pues pueden llevar a situaciones absurdas como las que hemos señalado.

La segunda concepción errónea considera que la clave para distinguir los argumentos deductivos de los inductivos es el carácter general o particular de los enunciados que cumplen la función de premisas y de conclusión. Así, es muy común encontrar en libros de textos –e incluso en tratados jurídicos- que los argumentos deductivos son aquellos que van de premisas generales a conclusiones particulares, mientras que los argumentos inductivos parten de lo particular a lo general. Pero, a pesar de lo difundida que se encuentra, esta visión debe ser rechazada. Existen muchos argumentos deductivos cuyas premisas son enunciados particulares y su conclusión un enunciado general, o que van de lo general a lo general, e incluso, de lo particular a lo particular. Veamos un ejemplo de cada uno de estos casos.

- (1) Todos los dálmatas son perros.
- (2) Todos los perros son mamíferos.
- (C) Todos los dálmatas son mamíferos.

Este es un argumento deductivo – un silogismo AAA-1- que va de lo general a lo general.

- (1) *Lassie* es un dálmata o *Lassie* es un collie.
- (2) *Lassie* no es un dálmata.
- (C) *Lassie* es un collie.

En este caso, el argumento deductivo se corresponde con la forma válida del *argumento disyuntivo* y sus premisas son particulares, al igual que su conclusión; va de lo particular a lo particular.

- (1) Madrid es una gran ciudad.

¹ En el mismo sentido: Comesaña, 1998: 27-28.

(C) Todos los que viven cerca de Madrid viven cerca de una gran ciudad.

Este argumento deductivo –cuya validez no depende ni de la lógica de enunciados, ni de la silogística, sino de un capítulo avanzado de la lógica de predicados que no hemos presentado en el Módulo- tiene una premisa particular y su conclusión es general. ¿Es por eso una inducción? Si siguiéramos la concepción que estamos analizando deberíamos considerarlo un argumento inductivo, aún cuando si la premisa es verdadera, la conclusión es necesariamente verdadera.

Ahora busquemos un ejemplo de inducción que vaya de lo general a lo particular:

(1) Todos los elefantes observados tienen cuernos de marfil.
(C) El próximo elefante que observemos tendrá cuernos de marfil.

Este argumento, cuya premisa es general pero cuya conclusión se refiere a un caso particular, hace altamente improbable que la premisa sea verdadera y su conclusión falsa. Se trata de un argumento inductivo, pues la conclusión no es necesariamente verdadera si la premisa también lo es. Puede darse el caso de que sea verdad que todos los elefantes observados hasta el momento tengan cuernos de marfil y que, sin embargo, el próximo ejemplar que observemos no los tenga.

Dado que existen argumentos inductivos que van de lo general a lo particular, y argumentos deductivos que van de lo particular a lo general –o de lo particular a lo particular, y de lo general a lo general-, el intento de trazar la distinción apelando a la cantidad de los enunciados que cumplen la función de premisas y de conclusión en un argumento, debe ser rechazado.

Los argumentadores formulan argumentos, que pueden ser evaluados desde perspectivas diferentes. La lógica deductiva permitirá clasificarlos como argumentos válidos e inválidos –entre otras razones, por aquellas que hemos desarrollado en extenso en el capítulo anterior. La lógica inductiva nos permitirá clasificar los argumentos inválidos entre aquellos que poseen un alto grado de

fuerza inductiva, de aquellos otros que no pueden ofrecer ningún tipo de apoyo a la conclusión.



- Construir un argumento deductivo con premisas particulares y conclusión particular, y otro con premisas particulares y conclusión general.
- Construir un argumento inductivo que vaya de lo general a lo particular.

La fuerza inductiva de un argumento

Utilizando los parámetros que ofrece la lógica deductiva, podemos clasificar los argumentos en válidos e inválidos. Desde el punto de vista de la lógica deductiva, consideramos deductivos a todos los argumentos válidos. En esos casos, si las premisas son verdaderas no existe ninguna posibilidad de que la conclusión sea falsa. Los argumentos son válidos o inválidos, no hay posiciones intermedias, ni existe la posibilidad de decir que un argumento deductivo sea más válido que otro, o que posee un grado mayor de validez que otro argumento deductivo. Además, si agregamos premisas en un argumento deductivo, su validez ni aumenta, ni disminuye. Si se trata de un argumento válido tendrá la misma validez si agregamos nuevas premisas en apoyo a la conclusión.

La lógica inductiva trata de clasificar los argumentos inválidos entre aquellos que ofrecen cierto apoyo a la conclusión –a los que considera argumentos inductivos correctos-, y aquellos que no ofrecen ningún fundamento para aceptar la verdad de la conclusión –que serán considerados argumentos inductivos incorrectos-. La corrección deductiva de un argumento tiene un nombre especial: *validez*. Lo mismo ocurre con la corrección inductiva, cuyo nombre es *fuerza*

inductiva. Los argumentos inválidos pueden ser *inductivamente fuertes* o *inductivamente débiles*.

Un argumento es *inductivamente fuerte* si, y sólo si, se dan las siguientes propiedades: (1) es un argumento inválido desde el punto de vista de la lógica deductiva, y (2) la evidencia que ofrecen sus premisas hace altamente improbable que todas sus premisas sean verdaderas y su conclusión falsa. Un argumento es *inductivamente débil*, si y sólo si, posee las siguientes características: (1) es un argumento inválido, y (2) las premisas proveen alguna evidencia a favor de la conclusión, pero no la suficiente como para considerarla altamente probable (cf. Gustason, 1994: 10-11). Por último, un argumento es *falaz*, si y sólo si, cumple con las siguientes condiciones: (1) es un argumento inválido, y (2) sus premisas no dan ningún tipo de apoyo a la conclusión².

La fuerza inductiva de un argumento debe ser analizada por separado para cada uno de los distintos tipos de argumentos inductivos –su diversidad ha quedado de manifiesto en los disímiles ejemplos con los que abrimos el capítulo. Para ello, también resulta relevante aislar la estructura del argumento, para luego tratar de formular reglas simples que permitan determinar el grado de fuerza inductiva que cabe atribuirle a todos los argumentos inductivos que adopten esa forma o estructura. Por ejemplo, el argumento inductivo:

- (1) El 96 por ciento de las personas nacidas en Italia son amantes de la pasta.
- (2) Sofía es una persona nacida en Italia.
- (C) Sofía es amante de la pasta.

Tal como hicimos en la última sección del capítulo precedente, utilizaremos letras mayúsculas para aludir a los términos generales con los que se forman los enunciados que cumplen la función de premisas y conclusión en el argumento. En

² Por ejemplo, un argumento como el siguiente: “Todos los elefantes observados tienen cuernos de marfil, por consiguiente, el próximo elefante observado tendrá cuernos de goma”. Se trata de una típica falacia de inatinencia –de falta de relación entre premisa y conclusión. Su premisa no ofrece ningún grado de probabilidad a la conclusión. La lógica informal estudia algunos casos de falacias que, a pesar de su incorrección manifiesta, pueden resultar convincentes desde el punto de vista psicológico en una argumentación.

este caso, “F” estará en lugar de “las personas nacidas en Italia” y “G” en el de “personas amantes de la pasta”. Los individuos se representan con letras minúsculas, por lo general se emplean “x” e “y”. Por último, con la letra minúscula “n” se alude a cualquier número natural del uno al cien. Con estos pocos símbolos podremos abreviar la estructura del argumento de Sofía:

- (1) El n por ciento de todos los individuos que son F son también G.
- (2) x es F.
- (C) x es G.

De este modo, podemos ver que se pueden formular argumentos inductivos sobre cualquier tema –tal como ocurría con las formas válidas-. Este tipo de argumento lleva el nombre de *argumento estadístico*. Pero lo importante es que habrá argumentos con esta forma que serán inductivamente fuertes y, otros, que con la misma estructura deberán considerarse inductivamente débiles. La regla que formula la lógica inductiva para poder diferenciar los *argumentos estadísticos* que son inductivamente fuertes de los que son débiles es la siguiente:

R-AE: Cuanto más cerca de cien esté n , más fuerza inductiva tendrá el argumento.

En virtud de esta regla podemos decir que, de los dos argumentos estadísticos que siguen, el primero es inductivamente más fuerte que el segundo:

- (1) El 96 por ciento de los perros doberman han agredido a sus dueños alguna vez.
 - (2) Fido es un perro doberman.
 - (C) Fido ha agredido a sus dueños alguna vez.
-
- (1) El 88 por ciento de los esquimales son personas retraídas.
 - (2) Kiluk es un esquimal.
 - (C) Kiluk es una persona retraída.

En parte, la fuerza inductiva depende de la forma del argumento y, en parte, del contenido de sus premisas. Pero no resulta simple formular este tipo de reglas. En la sección siguiente presentaremos algunos tipos muy comunes de argumentos inductivos, y trataremos de presentar las reglas con las cuales evaluar su fuerza inductiva. Cuanto más complejos sean los argumentos inductivos, más difícil será formular una o varias reglas simples para medir el grado de su fuerza inductiva.

Pero antes de continuar, con estas definiciones ya podemos ver algunas diferencias entre la fuerza inductiva de un argumento y la validez. La validez no admite grados, un argumento es válido o no lo es; no puede ser sólo parcialmente válido o más válido que otros argumentos válidos. La fuerza inductiva, en cambio, depende del grado de apoyo que las premisas den a la conclusión y, en consecuencia, del grado de probabilidad que cabe atribuirle a esta última. De ahí que podemos afirmar que un argumento tiene mayor o menor fuerza inductiva sin incurrir en un uso indebido de la expresión. La validez depende de la forma del argumento, no del contenido de las premisas. La fuerza inductiva, por el contrario, está en relación con la cantidad de evidencia a favor de la conclusión que se aporta en las premisas. La fuerza inductiva depende también del contenido de las premisas, no sólo de su estructura.

Esto nos lleva a establecer otra diferencia importante. En los argumentos válidos resulta irrelevante para su validez la incorporación de nuevas premisas; en cambio, si en los argumentos inductivos se agregan nuevas premisas, la fuerza inductiva del argumento puede variar. Volvamos a alguno de los ejemplos que dimos en el inicio.

- (1) Rigoberto Díaz es un ser humano de ochenta años de edad.
- (2) El automóvil de Rigoberto Díaz pesa 400 kilogramos.
- (C) Rigoberto Díaz no puede levantar su automóvil con las manos.

Este argumento inválido es inductivamente fuerte, pues si las premisas son verdaderas su conclusión también lo es con un alto grado de probabilidad. Ahora bien, si agregamos una premisa, podríamos aumentar aún más el grado de probabilidad que cabe atribuirle a la verdad de la conclusión, y con ello su fuerza inductiva:

- (1) Rigoberto Díaz es un ser humano de ochenta años de edad.
- (2) El automóvil de Rigoberto Díaz pesa 400 kilogramos.
- (3) Rigoberto Díaz intentó levantar con sus manos un sillón de descanso que pesa 10 kilogramos y no pudo hacerlo.
- (C) Rigoberto Díaz no puede levantar su automóvil con las manos.

El argumento de Rigoberto Díaz es inductivamente más fuerte con la nueva premisa, pues la evidencia a favor de la verdad de la conclusión ha aumentado y, con ello, la probabilidad de que si todas sus premisas son verdaderas también lo sea la conclusión. Nada de esto podría ocurrir si se tratara de un argumento deductivo.

Pero también existen ciertas similitudes entre validez y fuerza inductiva. Un argumento válido no necesariamente es un argumento sólido. Para que sea sólido, un argumento deductivo tiene que tener premisas verdaderas. Lo mismo ocurre con los argumentos inductivos; un argumento puede ser inductivamente fuerte, pero no ser sólido ya que sus premisas pueden ser falsas. La fuerza inductiva de un argumento –como la validez– afirma que si todas las premisas del argumento son verdaderas, entonces la conclusión será verdadera, con un alto grado de probabilidad. Pero sobre la verdad o falsedad de las premisas, la lógica –tanto deductiva como inductiva– nada tiene que decir. Por ejemplo, el siguiente argumento inductivo posee un grado muy alto de fuerza inductiva, pues se trata de un *argumento estadístico* y *n* está muy cerca del número cien (ver ejemplo supra):

- (1) El 99 por ciento de las personas nacidas en Argentina son ricos.
- (2) Pablo es una persona nacida en Argentina.
- (C) Pablo es rico.

Sin embargo, no todas sus premisas son verdaderas, lo que hace que su conclusión sea falsa. La falsedad evidente de las premisas no afecta la fuerza inductiva de un argumento. Un argumento con la estructura y el tipo de premisas del ejemplo, es un argumento inductivamente fuerte: si todas sus premisas fueran verdaderas, su conclusión sería verdadera con un alto grado de probabilidad. Ha llegado el momento de explicar el alcance de un término que juega un papel muy importante en la determinación de la fuerza inductiva de un argumento: *la probabilidad*.



- Construir un argumento inductivamente fuerte, otro inductivamente débil y una falacia.
- Transformar el argumento inductivamente débil construido como ejemplo en un argumento con mayor fuerza inductiva, agregándole algunas premisas.

Clases de argumentos inductivos

El desarrollo incipiente de la lógica inductiva, así como la dificultad para formalizar aún los argumentos más simples, genera una falta de uniformidad en los libros dedicados al tema a la hora de presentar las clases de argumentos inductivos. En estas cuestiones, el consenso que existe entre los especialistas es notoriamente inferior al que se ve reflejado en los textos que tratan sobre la deducción. Trataremos de presentar los aportes de la lógica inductiva más aceptados, evitando

ingresar en los debates teóricos que éstos generan. Pero la aparente simplicidad de nuestra exposición no debe inducir a pensar que los contenidos de esta sección resultan menos complejos ni problemáticos de lo que en realidad son.

Inferencias por enumeración

Los argumentos inductivos más simples son las llamadas *inferencias por enumeración*. En sus premisas se informa sobre el resultado de un conjunto de observaciones, en las que se ha detectado cierto grado de uniformidad. Los objetos que son descritos en las premisas constituyen una muestra del conjunto formado por todos los objetos de ese tipo. La conclusión puede ser una generalización sobre toda la población, o bien, una afirmación sobre un caso particular no observado de esa misma población. Las inferencias por enumeración pueden ser de tres tipos – teniendo en cuenta el contenido genérico de sus premisas y su conclusión–: de muestra a población, de muestra a muestra, y de población a muestra. Veremos con cierto detalle un caso de cada una de ellas.. Emplearemos las convenciones simbólicas que propusimos en la sección anterior: con letras mayúsculas (P, Q, R, S, etc.) representaremos propiedades como “ser un cuervo”, “ser amante de la pasta”, “tener cuernos de marfil”; utilizaremos letras minúsculas (*a*, *b*, *c*, *d*, etc.) para representar objetos o individuos de una población; reservaremos la letra minúscula *n* para representar un valor numérico entre 1 y 100.

El primer ejemplo es el *argumento por enumeración simple*, que puede asumir dos formas: de muestra a población y de muestra a muestra.

- (1) El cuervo *a* es negro y vuela.
- (2) El cuervo *b* es negro y vuela.
-
- (C) Todos los cuervos son negros y vuelan.

En este ejemplo vemos cómo las premisas contienen la información recabada, al observar individuos de una cierta clase o población; en este caso, de la población formada por todos los cuervos. Cuantas más observaciones se hayan realizado, mayor probabilidad podrá atribuirse a la conclusión. Los puntos suspensivos reflejan esa circunstancia variable. La conclusión es una generalización de esa información a toda la población que no fue objeto de observación. Para representar esquemáticamente este tipo de argumento se suelen reemplazar las premisas observacionales particulares por un enunciado genérico como el siguiente: “Todos los cuervos observados son negros y vuelan”. La estructura general de los argumentos por *enumeración simple de muestra a población (ES-MP)*, en consecuencia, es la siguiente:

- (1) Todos los P observados son Q y R.
- (C) Todos los P son Q y R.

En nuestro ejemplo “P” está en lugar de “ser un cuervo”, “Q” simboliza “ser negro” y “R” representa “ser que vuela”. La observación puede llevar a generalizar una o más propiedades, en este caso fueron dos, pero pudieron ser muchas más, o incluso sólo una. Antes de avanzar sobre la forma de evaluar la fuerza inductiva de este tipo de argumentos, presentaremos la otra variante, que va de muestra a muestra, puesto que, en ambos casos, la evaluación dependerá de las mismas circunstancias.

- (1) El cuervo *a* es negro y vuela.
- (2) El cuervo *b* es negro y vuela.
-
- (C) El próximo cuervo que observemos será negro y volará.

Las premisas son las mismas que en el ejemplo anterior; lo único que ha variado es la conclusión. Ya no se trata de generalizar las propiedades observadas en los objetos que componen la muestra a toda la población, sino de hacer una afirmación sobre un individuo aún no observado. Por eso se llama a este tipo de

argumento *enumeración simple de muestra a muestra (ES-MM)*. Su esquema es el siguiente:

- (1) Todos los P observados son Q y R.
- (C) El próximo P será Q y R.

La regla con la que podemos medir la fuerza inductiva de este tipo de argumentos –en cualquiera de sus dos variantes- es la siguiente:

R-ES: Cuantos más individuos de la población se hayan observado, más fuerza inductiva tendrá el argumento.

Conviene hacer algunas precisiones sobre el alcance de los términos con los que hemos presentado este tipo de argumentos. En primer lugar, la expresión “observado” no debe ser entendida en sentido literal. No se exige que la información contenida en las premisas sea el resultado de las percepciones visuales de quien realiza la inferencia. Hay objetos inobservables, como los neutrinos, la responsabilidad civil o lo bueno, sobre los que se pueden formular argumentos por enumeración simple. Segundo, no se debe creer que este tipo de argumentos sólo puedan ir del pasado –donde se efectuaron las observaciones- hacia el futuro-en la forma de una predicción sobre toda la población o alguno de sus miembros-. Se pueden hacer argumentos similares situados en su totalidad en el pasado. Por ejemplo, de todas las pinturas halladas en las cavernas de cierto período de la prehistoria se puede apoyar una conclusión sobre otras pinturas de la misma época. En este caso, no se hace mención a ningún hecho futuro.

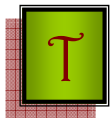
La fuerza de este tipo de argumentos descansa en lo que se suele denominar en filosofía *el principio inductivo*. Bertrand Russell sostiene que este principio puede ser dividido en dos partes, frente a las cuales se afirma lo siguiente:

“[1] Cuando una cosa de una cierta especie, A, se ha hallado con frecuencia asociada con otra cosa de otra especie determinada, B, y no se ha hallado jamás disociada de la cosa de la especie B, cuanto mayor sea

el número de casos en que A y B se hayan hallado asociados, mayor será la probabilidad de que se hallen asociados en un nuevo caso en el cual sepamos que una de ellas se halla presente.

[2] En las mismas circunstancias, un número suficiente de casos de asociación convertirá la probabilidad de la nueva asociación casi en una certeza y hará que se aproxime de un modo indefinido a la certeza". (Russell, 1978: 64).

La justificación de este principio es lo que ha dado lugar al llamado *problema de la justificación de la inducción*. Esta cuestión ha ocupado a los filósofos desde hace siglos, pero durante el siglo XX ha recibido una atención muy especial. No podemos ingresar en estas cuestiones dados los objetivos que perseguimos en este Módulo, pero consideramos importante señalar aquellos puntos en los que todavía subsisten disputas teóricas –y donde es muy probable que subsistan por mucho tiempo.



- Construir un ejemplo de cada una de las variantes de argumentos por enumeración simple.
- Construir un argumento por enumeración simple de muestra a población sobre la responsabilidad civil.
- Inventar un argumento por enumeración simple de muestra a muestra, en el marco de una investigación criminal.
- Pensar en los argumentos con los que se justifica la existencia y el contenido de principios jurídicos: ¿No tienen la forma de un argumento por enumeración simple de muestra a población?
- Leer el siguiente relato y reflexionar sobre los argumentos que emplea el protagonista:

Un pavo vivía, desde que tenía memoria, en un corral de madera. Todos los días, al salir el sol, el granjero le traía un balde rebosante de alimento. El pavo comenzó a percibir cierta regularidad en la conducta del granjero. Cada vez que salía el sol, el granjero aparecía con su bote de comida. Como era muy meticulado y no le gustaba sacar conclusiones apresuradas, esperó día tras día para ver lo que ocurría. Con lluvia o con sol, con frío o con calor, todos los días en los que estuvo pendiente de lo que ocurría pudo observar lo mismo: cuando salía el sol el granjero aparecía con un bote de comida. Cuando estuvo bien seguro –después de meses de rigurosas observaciones, todas ellas similares- se levantó la mañana del 24 de diciembre antes del amanecer y dijo: “Dado que todos los días que en los que he estado observando, cuando sale el sol el granjero me trae un bote de alimento, puedo afirmar, sin esperar a que ocurra, que hoy, cuando salga el sol, el granjero me traerá un bote de alimento”. Esa mañana el granjero lo decapitó, pues había estado engordando al pavo para que luciera en su mesa de nochebuena.

Nos queda por tratar un caso de inferencia por enumeración, que vaya de población a muestra. Para ello, utilizaremos un tipo de argumento que ya hemos presentado anteriormente con el fin de ilustrar el tipo de reglas con las que se

puede determinar la fuerza inductiva de un argumento. Nos referimos al llamado *argumento estadístico* (AE, como por ejemplo:

- (1) El 90 por ciento de los alumnos de doctorado no escriben una tesis doctoral.
- (2) Pedro es un alumno de doctorado.
- (C) Pedro no escribirá una tesis doctoral.

El esquema de este tipo de argumento por enumeración, en el que sus premisas aluden a las características de una población, y su conclusión a uno de sus individuos (por lo que se considera un argumento de población a muestra), es la siguiente:

- (1) El n por ciento de todos los individuos que son F son también G.
- (2) x es F.
- (C) x es G.

En muchos casos no se pueden hacer precisiones numéricas en la premisa, por lo que este tipo de argumentos, a menudo, se formula con expresiones como “la mayoría de...”, “muchos...”, “pocos...”, o “casi ningún...”. La estructura del argumento no varía, como tampoco los elementos a tener en cuenta para evaluar su fuerza inductiva. Anteriormente presentamos una regla que permite medir el grado de fuerza inductiva que se puede atribuir a los argumentos de este tipo: “Cuanto más cerca de cien esté n , más fuerza inductiva tendrá el argumento”³. Pero con esta sola regla no basta. Debemos agregar dos reglas a ser tenidas en cuenta para determinar con mayor precisión la fuerza inductiva de argumentos estadísticos.

Imaginemos este otro argumento que involucra a Pedro, el alumno de doctorado del que hablamos hace un instante:

- (1) El 90 por ciento de los alumnos de doctorado de origen indio escribe una tesis doctoral.

³ Para el caso en el que no se puede establecer un valor numérico en la premisa, la regla sería: “cuanto mayor sea el número de individuos de la población que presentan al mismo tiempo la propiedad F y la propiedad G, más fuerza inductiva tendrá el argumento”.

- (2) Pedro es un alumno de doctorado de origen indio.
- (C) Pedro escribirá una tesis doctoral.

Tenemos, ante nosotros, dos argumentos estadísticos que nos llevan a apoyar dos enunciados contradictorios con el mismo grado de probabilidad. Si nos atenemos a la regla antes mencionada, tanto el enunciado “Pedro escribirá una tesis doctoral”, como el enunciado “Pedro no escribirá una tesis doctoral”, estarían defendidos por argumentos estadísticos de idéntica fuerza inductiva. ¿Cuál de los dos debemos preferir? Necesitamos una regla que nos guíe en este tipo de situaciones. Pedro puede ser considerado un miembro de la clase “los alumnos de doctorado”, o como perteneciente a la clase de “los alumnos de doctorado de origen indio”. Incluso, puede pertenecer a muchas otras clases, como “los alumnos de doctorado que hacen deportes de riesgo” o “los alumnos de doctorado que tienen novia”. La cantidad de clases en las que puede ser incluido un individuo son incontables. La regla que nos falta debe darnos indicaciones para elegir la clase F en la que resulta preferible que lo encuadremos. Según la segunda regla, para evaluar argumentos estadísticos debemos emplear la clase de referencia F más relevante, teniendo en cuenta toda la información de la que disponemos. ¿Cuál es la clase de referencia F más relevante? Dos son los criterios para determinar la relevancia de una clase en relación con un sujeto: (1) se debe considerar más relevante aquella clase F que se defina a partir de propiedades que sean también relevantes para que un individuo sea considerado perteneciente a la clase G; y (2) se debe considerar más relevante a la clase F que sea la más estrecha y la más específica.

Por ejemplo, en el caso de Pedro, resulta más específica la clase “alumnos de doctorado de origen indio” que la clase “alumnos de doctorado” que es más amplia y genérica. En ese caso, deberíamos considerar que el argumento que apoya la conclusión “Pedro escribirá una tesis doctoral” es inductivamente más fuerte que el que tiene como conclusión el enunciado opuesto “Pedro no escribirá una tesis doctoral”. Para ilustrar el otro criterio y establecer la clase más relevante cuando

comparamos argumentos estadísticos que llevan a enunciados contradictorios, recordemos el argumento de Sofía presentado en la sección anterior:

- (1) El 96 por ciento de las personas nacidas en Italia son amantes de la pasta.
- (2) Sofía es una persona nacida en Italia.
- (C) Sofía es amante de la pasta.

Ahora comparemos este argumento con el siguiente:

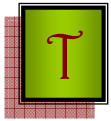
- (1) El 96 por ciento de las personas rubias no son amantes de la pasta.
- (2) Sofía es una persona rubia.
- (C) Sofía no es amante de la pasta.

Si tuviéramos en cuenta solamente la primera regla para evaluar argumentos estadísticos, deberíamos decir que la probabilidad de la que gozan ambas conclusiones es exactamente la misma, a pesar de ser contradictorias. Pero si tenemos en cuenta la regla que nos dice que debemos escoger aquella clase (de las dos que ocupan el espacio F del esquema, en este caso “ser italiana” y “ser rubia”) que resulta más relevante, la evaluación que haremos será distinta. La clase “ser italiana” está definida por una serie de propiedades geográficas y culturales que resultan relevantes para que un individuo sea considerado como perteneciente a la clase “ser amante de la pasta”. En cambio, la clase “ser rubia” se define a partir de un conjunto de propiedades que no tienen ninguna relevancia para considerar a un individuo como formando parte de la clase “ser amante de la pasta”. En función del primero de los criterios para medir la relevancia que hemos presentado, deberíamos considerar que el enunciado “Sofía es amante de la pasta” es más probable, en el sentido de que resulta apoyado por el argumento estadístico con más fuerza inductiva.

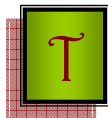
Resumiendo, estas son las tres reglas con las que debemos evaluar la fuerza inductiva de los argumentos estadísticos:

- R1-AE: Cuanto más cerca de cien esté n , más fuerza inductiva tendrá el argumento.
- R2-AE: Cuanto más relevante para G es la clase de referencia F , más fuerza inductiva tendrá el argumento.
- R3-AE: Se debe escoger la clase de referencia más relevante, teniendo en cuenta toda la información disponible.

La necesidad de que F sea relevante para G , puesta de manifiesto en la regla 2, es un presupuesto que está presente de manera tácita en la mayoría de las inferencias inductivas por enumeración. Por ejemplo, en los argumentos inductivos por enumeración simple, los objetos observados deben tener cierta relevancia para la conclusión. La muestra descrita en las premisas debe ser lo suficientemente representativa de la población a la que se alude en la conclusión. Para ello, debe ser lo más amplia posible y, tan variada, como variada es la población a la que pertenece. Para evaluar las inferencias inductivas es importante traer a colación también esta información presupuesta. Esta es una de las razones por las cuales resulta tan difícil hacer un tratamiento formal de los argumentos inductivos similar al que se realiza en el ámbito de la deducción.



- Construir dos argumentos estadísticos que apoyen conclusiones contradictorias pero posean, aparentemente, el mismo grado de probabilidad de acuerdo con la regla R1-AE. ¿Cuál de los dos resulta inductivamente más fuerte, si se tienen en cuenta también las reglas R2-AE y R3-AE?



– ¿Cuál de los dos argumentos que componen los siguientes pares posee mayor fuerza inductiva? ¿Por qué?

A1: La mayoría de los sujetos que tienen plantas de cannabis sativa en su jardín son traficantes de cannabis. El imputado z tenía plantas de cannabis sativa en su jardín. El imputado z es un traficante de cannabis.

A2: La mayoría de los sujetos que militan en el movimiento hippy que tienen plantas de cannabis sativa en su jardín son consumidores de cannabis. El imputado z es un militante del movimiento hippy que tiene plantas de cannabis sativa en su jardín. El imputado z es un consumidor de cannabis.

B1: El 90 por ciento de los antisemitas son nazis. Pedro es un antisemita. Pedro es nazi.

B2: El 90 por ciento de los artistas no son nazis. Pedro es un artista. Pedro no es nazi.

C1: Casi ningún político dice la verdad. José es un político. José no dice la verdad.

C2: Sólo una pequeña parte de los puritanos no dice la verdad. José es un puritano. José dice la verdad.

D1: El 97 por ciento de las mujeres ovulan. Josefa es una mujer. Josefa ovula.

D2: El 97 por ciento de las mujeres sometidas a quimioterapia no ovulan. Josefa es una mujer sometida a quimioterapia. Josefa no ovula.

E1: La mayoría de los intelectuales lee dos libros por mes. Miriam es una intelectual. Miriam lee dos libros por mes.

E2: La mayoría de los españoles no lee un libro en la vida. Miriam es española. Miriam no lee un libro en la vida.

F1: Casi todas las guerras preventivas son guerras injustas. La guerra contra Irak es una guerra preventiva. La guerra contra Irak es una guerra injusta.

F2: La mayoría de las guerras contra el terrorismo son guerras justas. La guerra contra Irak es una guerra contra el terrorismo. La guerra contra Irak es una guerra justa.

La analogía

Los argumentos por analogía son los argumentos inductivos más comunes en la vida cotidiana y también en la práctica jurídica. Cuando en una discusión entre amigos sostenemos que conviene ir al cine a ver la película *Inteligencia Artificial*, y lo apoyamos diciendo que el director es Steven Spielberg y que a todos les ha gustado *La lista de Schindler* y *El imperio del sol* que también dirigió Spielberg, utilizamos en defensa de nuestra opción un argumento por analogía. Si justificamos el uso de la legislación que regula la responsabilidad por el uso de automóviles para resolver un caso de daños causados con un karting, afirmando que en ambos casos estamos ante una máquina construida por el hombre para transportarse y que se vale de un motor como medio de propulsión, empleamos un argumento por analogía.

No debemos confundir los argumentos por *analogía*, con la *analogía en sentido amplio*. Se entiende por *analogía en sentido amplio* la relación de semejanza que existe entre dos entidades distintas. Los argumentos por analogía se fundamentan en la existencia de esas relaciones de semejanza entre entidades diferentes. Se hace una analogía entre dos o más entidades cuando se afirma que son similares en ciertos aspectos. Por eso, la analogía se puede emplear también con fines no argumentativos. En literatura se apela a la analogía para generar imágenes fuertes en la mente del lector, como por ejemplo:

“Los edificios de oficinas, de vidrio y metal, estaban separados por lagos artificiales y rotondas arboladas en las que un Crusoe moderno habría encontrado un cómodo refugio. La suave bruma suspendida sobre la superficie de los lagos y el sol ardiente que se reflejaba en los ventanales parecían generar una neblina de ópalo, como si todo el complejo fuera un espejismo, una ciudad virtual que se alzara en el aire fragante como el espectáculo de luz y sonido de una nueva Versalles.” (Ballard, 2002: 15-16).

También se apela a la analogía con fines explicativos. Para hacer inteligible algo novedoso se suelen hacer comparaciones con otras cosas que resultan más familiares, y con las que posee ciertos rasgos en común; como cuando se afirma que el universo está en expansión y que por ello las galaxias se alejan unas de otras, como lo harían si estuvieran dibujadas sobre un globo al que estuviéramos inflando. O, cuando se afirma que la complejidad de la psiquis humana es comparable a la de una ciudad, en la que los nuevos edificios se construyen sobre los cimientos antiguos y resulta imposible establecer claras líneas de separación entre la ciudad antigua, la ciudad medieval y la ciudad que estamos contemplando. He aquí otro ejemplo de analogía con fines no argumentativos, en este caso, para explicar por qué fueron suprimidos los departamentos de geografía de las universidades norteamericanas después de la Segunda Guerra Mundial:

“Mi impresión personal es que la geografía se ve desacreditada... por su propia naturaleza. Enuncia una verdad desagradable, esto es, que la naturaleza, como la vida, es injusta, desigual en dotes, aún más, que la injusticia de la naturaleza no tiene fácil remedio. Una civilización como la nuestra, caracterizada por la apología de la superioridad, no gusta de contrariedades. Desaprueba las palabras desalentadoras, que tanto abundan en las comparaciones geográficas. La geografía, en resumen, trae malas noticias, y todo el mundo sabe qué se hace con ese tipo de mensajeros.” (Landes, 2000: 20).

A continuación centraremos nuestro interés sólo en los argumentos por analogía. Todo lo que diremos es aplicable a usos argumentativos de la analogía. No siempre es fácil establecer qué uso se hace de una analogía en un texto, pero resulta indispensable determinarlo antes de proceder a su evaluación. El análisis lógico que propondremos está referido sólo a argumentos. Los usos literarios y explicativos, a pesar de su importancia, no serán analizados en este trabajo.

En el inicio del capítulo, al proponer una serie de ejemplos de argumentos inductivos, presentamos el siguiente argumento por analogía:

(1) Los seres humanos sienten dolor y gritan cuando se los golpea.

- (2) Los animales gritan cuando se los golpea.
- (C) Los animales sienten dolor cuando se los golpea.

En este argumento se afirma como conclusión que “los animales sienten dolor cuando se los golpea”. La evidencia en su apoyo, contenida en las premisas, parte de las semejanzas que existen entre seres humanos y animales –ambos gritan cuando se los golpea-. Luego afirma una propiedad que sólo se puede constatar en los seres humanos, asociada a la que poseen en común con los animales –sentir dolor-. Sobre esta base, se infiere que los animales también son semejantes en eso, es decir, que también sienten dolor cuando se los golpea.

Reconstruyamos el argumento formulado al planear la salida al cine con amigos, presentado al inicio de esta sección:

- (1) *La lista de Schindler* es una película y la dirigió Spielberg.
- (2) *El imperio del sol* es una película y la dirigió Spielberg.
- (3) *Inteligencia artificial* es una película y la dirigió Spielberg.
- (4) *La lista de Schindler* y *El imperio del sol* nos gustaron mucho.
- (C) *Inteligencia Artificial* también nos gustará mucho.

¿Cuál es la estructura común de los dos argumentos presentados? Utilizaremos las letras mayúsculas “F₁”, “F₂” para representar las propiedades semejantes que constituyen la base de todo argumento analógico (la expresión “F_n” después de los puntos suspensivos señala que su cantidad puede variar). Con letras minúsculas “a₁”, “a₂” se señalan las entidades que sirven de punto de partida a la inferencia (con “a_m” luego de puntos suspensivos se alude al carácter variable de los ejemplos que se pueden tomar como punto de partida). La letra minúscula “b” designa la entidad a la que se referirá la conclusión y, por último, emplearemos la letra mayúscula “G” para representar la nueva propiedad que se

predica en la conclusión. Con estas convenciones podemos formular la estructura de todo argumento por analogía de la siguiente manera:

- (1) $a_1, a_2 \dots a_m$ y b tienen las propiedades $F_1, F_2 \dots F_n$.
- (2) $a_1, a_2 \dots a_m$ tienen además la propiedad G .
- (3) b tiene también la propiedad G .

En el ejemplo de la película de Spielberg, en la primera premisa se afirma que las entidades que se pretenden comparar -*La lista de Schindler* (a_1), *El imperio del sol* (a_2) e *Inteligencia Artificial* (b)- tienen dos propiedades en común: son películas (F_1) y fueron dirigidas por Steven Spielberg (F_2). En la segunda premisa se dice que las dos primeras (a_1 y a_2), esto es *La lista de Schindler* y *El imperio del sol*, comparten, además, la propiedad G (habernos gustado mucho). La conclusión afirma que la película que todavía no hemos visto -*Inteligencia Artificial* (b)- también nos gustará mucho, esto es, poseerá también la propiedad G .

En la analogía sobre la capacidad de los animales para sentir dolor, encontramos ejemplificado el mismo patrón. En la primera premisa se afirma que las entidades a (seres humanos) y b (animales) gritan cuando se les pega (F). En la segunda, se dice que los a , además, sienten dolor cuando se les pega (G). La conclusión atribuye también a las entidades b la propiedad G (sentir dolor). De paso, podemos observar que las entidades comparadas no necesariamente deben ser individuos de una clase, sino que también pueden ser conjuntos de objetos o poblaciones completas.

Resulta muy útil expresar los argumentos analógicos de esta forma esquemática, antes de proceder a su evaluación. Las reglas para evaluar argumentos analógicos son muy difíciles de sistematizar, no sólo porque son muchas más que las que rigen las inferencias inductivas analizadas previamente, sino porque exigen tener en cuenta mucha información que, por lo general, se encuentra sólo de forma tácita en las argumentaciones formuladas en lenguaje natural. Antes de presentar los criterios de evaluación, conviene practicar con la

identificación y reconstrucción de argumentos por analogía, empleando el esquema propuesto.



- Reconstruir los siguientes argumentos por analogía empleando el esquema presentado anteriormente:

1. El asesinato de la Sra. K fue cometido por la noche, previo abuso sexual, el autor dejó un muñeco de un pulpo negro sobre el cuerpo y fue cometido por Juan Pérez. El asesinato de la Sra. M fue cometido por la noche, previo abuso sexual y el autor dejó un muñeco de un pulpo negro sobre el cuerpo. No cabe ninguna duda que el asesinato de la Sra. M fue cometido por Juan Pérez.
2. Según lo establecido en la sentencia K-22 una demanda por daños físicos puede ser continuada por los herederos a la muerte del demandante. En el caso que nos toca resolver, se trata de determinar si una demanda por difamación puede ser continuada por los herederos del difamado. Si una demanda por daños físicos puede sobrevivir al demandante, también puede hacerlo una demanda por daños morales. Por lo que resuelvo que, en este caso, la demanda puede ser continuada por los herederos del demandante.
3. Juan García, como su abuelo paterno, su padre y el hermano de su padre, tiene presión alta, ingiere una dieta alta en grasas, posee un nivel alto de colesterol, no hace ejercicios y fuma en exceso. El abuelo paterno de Juan García, su padre y el hermano de su padre, murieron de un ataque al corazón cuando tenían cincuenta y cinco años. Juan García morirá de un ataque al corazón a los cincuenta y cinco años.
4. Los seis diputados que apoyaron las leyes ambientales, el aumento del presupuesto en educación, se opusieron a la guerra contra Irak y fomentaron la educación sexual en las escuelas públicas, no fueron reelegidos en la última elección. El diputado Enrique Ponce ha defendido todas esas causas y se presenta para ser reelegido el año próximo. Consideramos que es muy probable que Enrique Ponce no sea reelegido.
5. El filósofo Thomas Reid sostuvo en el siglo XVIII que no era irrazonable suponer que existía vida en algún otro planeta del sistema solar. Todos ellos giran alrededor del sol y reciben la luz del sol de la misma manera que lo hace la Tierra. También rotan sobre su eje generando una sucesión de días y noches, y en sus movimientos están sujetos a las mismas leyes físicas que la Tierra.
6. Se hicieron pruebas de laboratorio en las que se suministró cocaína a ratas, cerdos de guinea y conejos. En todos los casos, los animales presentaron síntomas agudos de adicción en muy poco tiempo. En consecuencia, podemos afirmar que la cocaína genera también una rápida adicción en los seres humanos.

Debemos ingresar ahora en la cuestión que más nos preocupa como argumentadores: ¿Cómo evaluamos los argumentos por analogía? ¿Con qué criterios podemos determinar la fuerza inductiva de un argumento por analogía? Propondremos una serie de criterios útiles para guiar la tarea de evaluación de argumentos analógicos, pero la complejidad que presentan y la dependencia de presupuestos contextuales tácitos, limitan bastante su capacidad operativa. No obstante, ofrecen un excelente punto de partida para iniciar la tarea evaluadora – como veremos, utilizando algunos de los ejemplos que hemos puesto en la última actividad de taller-.

Primero, las propiedades semejantes en las entidades que se comparan deben ser relevantes para la propiedad que se infiere en la conclusión. Cuanto más relevantes sean, mayor será la semejanza entre las entidades que se utilizan en las premisas y la entidad a la que se alude en la conclusión, y mayor será la fuerza inductiva del argumento analógico. La propiedad “tener un alto nivel de colesterol” es relevante para la propiedad “morir de un ataque al corazón”; mientras que la propiedad “utilizar colonia *Diavolo*” o “ser amante del fútbol” no lo son. No todas las semejanzas que se pueden establecer entre dos entidades resultan relevantes. Decimos que una propiedad F es relevante para una propiedad G, si la presencia de F aumenta la probabilidad de que también esté presente G. En muchos casos, la relevancia se fundamenta en una relación causal entre F y G, como “estar infectado por el virus del sida” y “presentar una debilidad extrema en el sistema inmunológico”. En ese caso, la relación de relevancia es muy fuerte y puede ser establecida en cualquiera de las dos direcciones: de la causa al efecto, o del efecto a la causa. En muchas ocasiones, para evaluar apropiadamente un argumento por analogía se necesita conocer las leyes causales presupuestas por la disciplina en la que se formula la argumentación. Los argumentos analógicos con mayor fuerza inductiva son los que establecen semejanzas entre propiedades enlazadas causalmente. Pero hay muchas otras propiedades que son relevantes

para otras, sin que guarden este tipo de relación. Es importante destacar que la relevancia entre las propiedades semejantes y la propiedad inferida es una circunstancia que debe ser determinada caso por caso.

Pongamos un par de ejemplos para ilustrar la aplicación de esta primera regla:

Argumento I

- (1) El auto de Pérez es un Opel, modelo Corsa, recién salido de fábrica, pesa 300 kg., tiene una potencia de 200 caballos de fuerza y consume un litro de gasolina cada diez kilómetros.
- (2) El auto de González es un Opel, modelo Corsa, recién salido de fábrica, pesa 300 kg. y tiene una potencia de 200 caballos de fuerza.
- (C) El auto de González consume un litro de gasolina cada diez kilómetros.

Argumento II

- (1) El auto de Pérez es un Opel, color rojo, con tapizados de leopardo, faros antiniebla, un muñeco de Elvis en el cristal delantero y consume un litro de gasolina cada diez kilómetros.
- (2) El auto de González es un Opel, color rojo, con tapizados de leopardo, faros antiniebla, un muñeco de Elvis en el cristal delantero.
- (C) El auto de González consume un litro de gasolina cada diez kilómetros.

¿Cuál de estos dos argumentos por analogía posee mayor fuerza inductiva? Aunque no hubiéramos presentado todavía la primera regla para la evaluación de argumentos analógicos, saltaría a la vista que el argumento (I) es un argumento inductivo fuerte, mientras que el argumento (II) es un argumento que roza el ridículo de lo malo que es. Ahora, no sólo podemos realizar esta afirmación, sino que estamos en condiciones de fundamentar nuestra evaluación. La marca de un automóvil, su modelo, su peso, su potencia, su antigüedad, son relevantes para determinar la cantidad de combustible que consume; en cambio, el color, los

tapizados o los adornos, son absolutamente irrelevantes para determinar el consumo de un automóvil. Es importante percibir que la evaluación no depende solamente de los enunciados que forman el argumento analógico. El conocimiento tácito sobre el funcionamiento de los automóviles resulta crucial. Esta dependencia que tienen los argumentos inductivos, en relación con la información contextual presupuesta en su formulación, es lo que hace tan difícil aislar un conjunto de reglas que permitan determinar con precisión, y sin lugar a dudas, su fuerza inductiva.

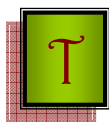


- Construir dos argumentos por analogía con distinta fuerza inductiva para apoyar la misma conclusión: uno fuerte y otro débil.
- Evaluar la fuerza inductiva de los ejemplos presentados anteriormente, empleando la primera regla para evaluar argumentos analógicos.

Segundo, se debe considerar la mayor cantidad posible de propiedades relevantes. Cuantas más propiedades se tomen en cuenta para establecer la semejanza entre las distintas entidades, mayor fuerza inductiva tendrá el argumento analógico. Esto no significa que se pueda establecer una relación numérica entre el número de propiedades semejantes a las que se aluden en las premisas y el grado de probabilidad de la conclusión. Pero, es importante percibir que muchos argumentos por analogía aumentan su probabilidad inductiva, si se incrementa el número de propiedades que se utiliza para comparar las distintas entidades en juego. Tomemos como ejemplo el argumento (I) relacionado con el consumo del automóvil de González, que tiene la siguiente estructura:

- (1) a y b tienen las propiedades F_1 , F_2 , F_3 , F_4 y F_5 .
- (2) a tiene además la propiedad G.
- (C) b tiene también la propiedad G.

Las propiedades semejantes entre los dos automóviles (*a* y *b*), a las cuales se alude en el argumento, son: la marca (F_1), el modelo (F_2), la antigüedad (F_3), el peso (F_4) y la potencia (F_5). Si pudiéramos considerar algunas propiedades relevantes más, podríamos aumentar la fuerza inductiva del argumento. Por ejemplo, si se afirmara también que Pérez y González conducen a la misma velocidad (F_6) y que utilizan el mismo tipo de carburante (F_7). Si se aumenta el número de propiedades relevantes utilizadas en la comparación, aumenta la fuerza inductiva del argumento por analogía. Es importante resaltar que esta regla alude al aumento en las propiedades *relevantes*. Si tomáramos como ejemplo el argumento (II) y aumentáramos la cantidad de propiedades irrelevantes para determinar el consumo de combustible de un automóvil– agregando la marca del equipo de música, el color del volante, el tipo de alfombras interiores, las pegatinas que adornan el cristal trasero, etc.- no lograríamos mejorar un ápice la fuerza inductiva de ese argumento analógico.



- Construir dos argumentos por analogía con distinta fuerza inductiva para apoyar la misma conclusión: uno fuerte y otro débil, y en los que la variación en su fuerza dependiera de la cantidad de propiedades semejantes tenidas en cuenta.
- Evaluar la fuerza inductiva de los ejemplos presentados en la primera actividad de taller de esta sección, empleando la segunda regla para evaluar argumentos analógicos.

Tercero, se debe comparar la mayor cantidad posible de entidades. La cantidad no resulta crucial en una analogía, pues a partir de la comparación con un solo objeto cuando la semejanza es muy relevante, se puede construir un argumento por analogía muy fuerte; pero, en muchos casos, puede hacer aumentar la fuerza inductiva de un argumento analógico en particular. Pensemos,

nuevamente, en los argumentos que utilizamos para ejemplificar la regla anterior, que tenían la misma estructura:

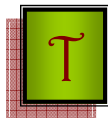
- (1) a y b tienen las propiedades F_1, F_2, F_3, F_4 y F_5 .
- (2) a tiene además la propiedad G.
- (C) b tiene también la propiedad G.

Si consideramos el primero de ellos, aquél que posee la mayor fuerza inductiva, veremos que el grado de probabilidad de su conclusión se podría aumentar, si se constatará la existencia de las mismas propiedades, además de en el automóvil de Pérez, en tres o cuatro vehículos más. Si el argumento (I) tuviera la siguiente estructura:

- (1) a_1, a_2, a_3, a_4, a_5 y b tienen las propiedades F_1, F_2, F_3, F_4 y F_5 .
- (2) a_1, a_2, a_3, a_4, a_5 tienen además la propiedad G.
- (C) b tiene también la propiedad G.

Este sería un argumento por analogía inductivamente más fuerte puesto que, al aumentar la cantidad de entidades que se comparan, aumenta la fuerza inductiva de la analogía, tal como indica la tercera regla.

Pero pensemos también en el argumento (II). Imaginémonos que pretendemos aumentar su fuerza inductiva agregando una gran cantidad de autos rojos, con tapizados de leopardo, muñequitos, etc., que tengan el mismo consumo de combustible por kilómetro recorrido. ¿Habríamos logrado ese objetivo transformando el argumento (II) en un argumento con una estructura como la que acabamos de presentar? La respuesta es no. En muchos casos, aunque aumentemos la cantidad de elementos que se tomen en cuenta para establecer entre ellos semejanzas, no mejoraremos la fuerza del argumento analógico.



- Construir dos argumentos por analogía, con distinta fuerza inductiva, para apoyar la misma conclusión: uno fuerte y otro débil, y en los cuales la variación en su fuerza dependiera de la cantidad de las entidades comparadas.
- Evaluar la fuerza inductiva de los ejemplos presentados en la primera actividad de taller de esta sección, empleando la tercera regla para evaluar argumentos analógicos.

Cuarto, las entidades a comparar deben ser lo más variadas posible en sus propiedades no relevantes. Con la diversidad de los casos que se comparan en un argumento por analogía, pasa lo mismo que con su cantidad. Cuanto más disímiles sean las entidades que se comparan en otras propiedades no relevantes para la analogía, mayor fuerza tiene el argumento. Esto es así, pues aumenta la probabilidad de que las semejanzas detectadas no se deban a meras coincidencias.

Pensemos nuevamente en el argumento (I) del consumo de combustible. Si supiéramos, además, que los automóviles que se comparan se utilizan en distinto tipo de terrenos y con climas muy diversos, eso aumentaría el grado de fuerza inductiva que estaríamos dispuestos a otorgar al argumento. Sin embargo, si supiéramos lo mismo en relación con el argumento (II), eso no nos haría cambiar la evaluación negativa. Esto pone de manifiesto algo a lo que ya hemos hecho alusión anteriormente: la aplicabilidad y utilidad de las reglas que estamos proponiendo sólo se pueden determinar caso por caso, teniendo en cuenta el contexto y el contenido de las premisas del argumento a evaluar.



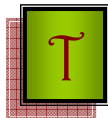
- Construir dos argumentos por analogía, con distinta fuerza inductiva, para apoyar la misma conclusión: uno fuerte y otro débil, y en los que la variación en su fuerza dependiera de la variedad de las entidades comparadas.
- Evaluar la fuerza inductiva de los ejemplos presentados en la primera actividad de taller de esta sección, empleando la cuarta regla para evaluar argumentos analógicos.

Quinto, el conjunto de las propiedades negativamente relevantes debe ser lo más pequeño posible. Decimos que la propiedad F es negativamente relevante en relación con la propiedad G, cuando la presencia de F disminuye la posibilidad de que G esté presente al mismo tiempo. El conjunto de las propiedades negativamente relevantes es un subconjunto de las propiedades, que hace que las entidades que se pretenden comparar sean distintas. Pero, a diferencia de aquellas que sólo aumentan la variedad de los casos considerados, las propiedades negativamente relevantes influyen en la fuerza del argumento, pues disminuyen la posibilidad de que a partir de las propiedades semejantes se pueda apoyar la existencia de la propiedad a inferir en la conclusión. Por ejemplo, en el argumento (I) del consumo de combustible, si además de las cinco propiedades que tienen en común el automóvil de Pérez y el de González, supiéramos que Pérez conduce a 30 kilómetros por hora de promedio, mientras que González viola permanentemente todos los límites de velocidad, esta propiedad negativamente relevante haría disminuir la fuerza inductiva del argumento. Dado que la velocidad a la que se conduce un automóvil es una propiedad relevante para determinar su consumo de combustible, y que no se encuentra en el conjunto de las propiedades semejantes, sino en aquel con el cual se establecen diferencias entre los dos casos, dicha propiedad constituye una propiedad negativamente relevante. La regla quinta establece que, cuanto mayor sea el número de propiedades negativamente relevantes que diferencien a las entidades que se comparan en un argumento por analogía, menor será el grado de fuerza inductiva que cabe atribuirle. Y a la inversa, cuanto menor sea la cantidad de propiedades negativamente relevantes, mayor será el grado de probabilidad que cabe atribuirle a la conclusión de un argumento analógico. Retomemos el ejemplo de la salida al cine:

(1) *La lista de Schindler* es una película y la dirigió Spielberg.

- (2) *El imperio del sol* es una película y la dirigió Spielberg.
- (3) *Inteligencia artificial* es una película y la dirigió Spielberg.
- (4) *La lista de Schindler* y *El imperio del sol* nos gustaron mucho.
- (C) *Inteligencia Artificial* también nos gustará mucho.

Si agregamos que, tanto *La lista de Schindler* como *El imperio del sol* gustaron mucho a nuestros amigos porque son películas basadas en hechos reales y ambientadas en la Segunda Guerra Mundial; mientras que *Inteligencia Artificial* es una película de ciencia ficción basada en el cuento *Pinocho* y ambientada en un futuro indeterminado, la fuerza inductiva del argumento disminuiría. Según el grado de relevancia que tuvieran en la determinación del gusto de nuestros amigos, un conjunto de propiedades negativamente relevantes formado por dos propiedades, como en este caso, podría –incluso– acabar con el grado de probabilidad que poseía anteriormente el argumento analógico. Tener en cuenta esta regla puede ser de mucha utilidad, cuando debemos rebatir un argumento por analogía.



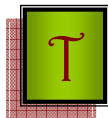
- Construir dos argumentos por analogía, con distinta fuerza inductiva, para apoyar la misma conclusión: uno fuerte y otro débil, y en los que la variación en su fuerza dependiera del tamaño del conjunto de propiedades negativamente relevantes presupuesto en su formulación.
- Evaluar la fuerza inductiva de los ejemplos presentados en la primera actividad de taller de esta sección, empleando la quinta regla para evaluar argumentos analógicos (inventando la información presupuesta que desconoce, si hiciera falta).

Sexto, cuanto más débil sea la conclusión de un argumento analógico, más fuerza inductiva tendrá el argumento. Esta regla refleja una característica común a todos los argumentos inductivos. Cuanto más específica es la conclusión, o cuando

con mayor alcance se la pretende defender, menor será la fuerza inductiva del argumento con el que se la apoya. Y a la inversa, cuanto más se debilita la conclusión, mayor grado de probabilidad tiene la inferencia. En los argumentos por analogía, esto puede apreciarse con claridad. Usaremos uno de los ejercicios que dimos en la primera actividad de taller de esta sección, el de Juan García y su enfermedad cardíaca hereditaria (ver supra, ejercicio 3). Podemos reconstruirlo de la siguiente manera:

- (1) El abuelo paterno de Juan García, su padre, el hermano de su padre, y el propio Juan García comparten las siguientes propiedades: tienen presión alta, ingieren una dieta alta en grasas, poseen un nivel alto de colesterol, no hacen ejercicio y fuman en exceso.
- (2) El abuelo paterno de Juan García, su padre, el hermano de su padre, murieron de un ataque al corazón cuando tenían cincuenta y cinco años.
- (C) Juan García morirá de un ataque al corazón a los cincuenta y cinco años.

La conclusión que se pretende apoyar con el argumento analógico es sumamente específica; no sólo se detalla en ella la enfermedad que desarrollará Juan García y se afirma que le causará la muerte, sino que, además, se especifica la edad en la que ocurrirá su deceso. Con independencia de la evaluación que podríamos hacer de este argumento, utilizando algunas de las cinco reglas presentadas hasta ahora, podemos afirmar que si debilitáramos la conclusión, la escasa fuerza inductiva de este argumento aumentaría de manera considerable. Si en lugar de la conclusión “Juan García morirá de un ataque al corazón a los cincuenta y cinco años” defendiéramos esta otra: “Juan García padecerá una enfermedad cardíaca después de los cincuenta años”, la fuerza inductiva de este argumento analógico sería muchísimo mayor que la que tiene en su forma actual.

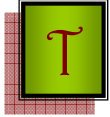


- Construir dos argumentos por analogía, con distinta fuerza inductiva, en los que la variación en su fuerza dependiera de la fuerza o debilidad de su conclusión.

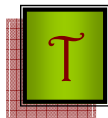
Resumiendo, estas son las seis reglas para evaluar *Argumentos por Analogía* (AN):

- R1-AN: las propiedades semejantes en las entidades que se comparan deben ser relevantes para la propiedad que se infiere en la conclusión.
- R2-AN: se debe considerar la mayor cantidad posible de propiedades relevantes.
- R3-AN: se debe comparar la mayor cantidad posible de entidades.
- R4-AN: las entidades a comparar deben ser lo más variadas posible en sus propiedades no relevantes.
- R5-AN: el conjunto de las propiedades negativamente relevantes debe ser lo más pequeño posible.
- R6-AN: cuanto más débil sea la conclusión de un argumento analógico, más fuerza inductiva tendrá el argumento.

La reconstrucción de argumentos por analogía, paso previo para poder aplicar muchas de estas reglas, es una actividad que exige, por lo general, incorporar mucha información tácita. En muchos casos, esta información puede ocupar largos párrafos –imagínense teniendo que explicar la evaluación que hicimos de argumento analógico sobre el consumo de combustible del auto de González a alguien que desconozca totalmente el funcionamiento de los automóviles-. En otras ocasiones, esta información solamente está disponible para aquellos que conozcan las leyes causales que rigen en las distintas áreas en las que se puede formular un argumento analógico. Por eso, la reconstrucción y la evaluación de argumentos inductivos y, en especial, de los argumentos por analogía, resulta en muchas ocasiones una actividad sumamente compleja.



- Reconstruir y evaluar la fuerza inductiva de los ejemplos presentados en la primera actividad de taller de esta sección, empleando las seis reglas antes mencionadas.



– Hacer explícita la estructura de los siguientes argumentos por analogía y evaluar su fuerza inductiva:

A. Si vemos una maquinaria sofisticada, sabemos que ha sido creada por un ser inteligente. El universo es una maquinaria sofisticada. Por consiguiente, no nos queda más remedio que reconocer que el universo ha sido creado por un ser inteligente, al que llamamos Dios.

B. Se ha sostenido que las películas de cine no están protegidas por el principio que establece la libertad de expresión pues el negocio de su producción, distribución y exhibición a gran escala genera ganancias privadas. No podemos estar de acuerdo con esta posición. Los libros, periódicos y revistas se venden en este país para generar ganancias y eso no los convierte en una forma de expresión que no esté protegida por el principio que establece la libertad de expresión. No existe ninguna razón para considerar que las acciones que buscan la obtención de ganancias deban tener efectos diferentes en el caso de las películas de cine. (Corte Suprema de los EEUU, *Burstyn v. Wilson*, 1952).

C. “Si examinamos el universo hasta donde llega nuestro conocimiento, vemos que presenta una gran semejanza con un organismo animal y parece actuar de acuerdo con un principio semejante de vida y movimiento. La continua circulación de materias en él no genera ningún desorden: el continuo desgaste de cada parte es incesantemente reparado; en todo el sistema se percibe una gran simpatía; y cada parte o miembro de él, al efectuar su propia tarea, opera en función de su propia conservación y la del todo. Infiero, por lo tanto, que el mundo es un animal y que Dios es su alma, que actúa por él y sobre él. (David Hume. *Diálogos sobre la religión natural*).

– Un grupo de apoyo a los derechos de los homosexuales solicita permiso para realizar un desfile a través de una ciudad con una alta proporción de fundamentalistas. El alcalde deniega el permiso alegando la posibilidad de que se produzcan actos de violencia, y la existencia de dos casos previos en los que se rechazó un permiso similar. En uno, un grupo neonazi solicitaba permiso para desfilarse en un poblado habitado mayoritariamente por judíos. En el segundo, el Klu Klux Klan quería desfilarse a través de un barrio negro. Los grupos de apoyo a los derechos de los homosexuales alegaron que se estaba violando su derecho a la libertad de expresión.

A. Construir un argumento por analogía para apoyar la decisión del alcalde de la ciudad.

B. Señalar algunas propiedades negativamente relevantes, con las cuales se podría apoyar la pretensión de los homosexuales.

B. Señale algunas propiedades negativamente relevantes con las que se podría apoyar la pretensión de los homosexuales.



- ¿Qué es un argumento inductivo?
- ¿A qué se llama *fuerza inductiva* de un argumento?
- ¿Por qué constituye un error definir los argumentos inductivos como aquellos que van “de lo particular a lo general”?
- ¿Qué relación existe entre fuerza inductiva y solidez de un argumento inductivo?
- ¿Qué es la probabilidad lógica o probabilidad inductiva?
- ¿Cuál es la estructura de un argumento por enumeración simple?
- ¿Cómo se mide la fuerza inductiva de un argumento por enumeración simple?
- ¿En qué consiste el problema de la justificación de la inducción?
- ¿Cuál es la estructura de un argumento estadístico?
- ¿Cómo se mide la fuerza inductiva de un argumento estadístico?
- ¿Qué es la analogía?
- ¿A qué se llama argumento por analogía?
- ¿Qué usos se puede hacer de la analogía?
- ¿Cuál es la estructura de un argumento por analogía?
- ¿Cómo se evalúa la fuerza de un argumento por analogía?

FALACIAS

Una colección incompleta de incorrecciones persuasivas



– Elucidar el concepto de “falacia” y presentar algunos casos paradigmáticos.

– Mostrar con algunos ejemplos cuándo se puede afirmar que un argumento es falaz.

– Identificar algunas formas comunes de falacias en contextos jurídicos.

¿Qué es una falacia?

Tradicionalmente se suelen definir las falacias como aquellos argumentos que resultan psicológicamente persuasivos pero que un análisis más detallado revela como incorrectos desde el punto de vista lógico (Copi y Cohen, 1995:

126)¹. La importancia de su estudio radica en que es necesario estar prevenidos y poder identificar las falacias pues, de lo contrario, podrían hacernos incurrir en errores al argumentar o, incluso, hacernos aceptar creencias sin buenas razones.

Un caso típico de falacia, mencionada en todos los libros sobre la materia, es la denominada “apelación a la autoridad”. En ella se pretende apoyar la verdad de la conclusión, valiéndose de una premisa en la que se afirma que una determinada autoridad ha dicho aquello que se pretende concluir. Por ejemplo: “Juan Pablo Montoya ha dicho que más vale comprar bonos que invertir en la bolsa, por lo tanto, más vale comprar bonos que invertir en la bolsa”. El único apoyo para la conclusión es la supuesta afirmación del corredor de autos, lo que puede resultar persuasivo (según el grado de fanatismo que aquél a quien vaya dirigido el argumento manifieste, en relación con el deportista en cuestión), pero que de ninguna manera puede ser considerado un buen argumento. Un análisis minucioso nos permite apreciar que no existe conexión entre lo que se afirma en las premisas y aquello que se pretende derivar a manera de conclusión. Lo que Montoya haya dicho resulta irrelevante en relación con lo que debería hacer un inversor con su dinero.

Aunque no pretendemos ingresar en polémicas teóricas -pues excederíamos los límites impuestos a este Módulo-, debemos señalar que esta caracterización dista de ser adecuada (Cf. Comesaña, 1998; Walton, 1989). Consideramos que una *falacia* no es (como se supone en su sentido tradicional), un argumento inherentemente erróneo o incorrecto, sino que debe evaluarse en cada caso particular a la luz del contexto donde aparece, y asociado a la violación de ciertas reglas implícitas que rigen la argumentación en tales contextos. Si bien la aclaración sobre la relatividad contextual del concepto de *falacia* parece indiscutible (ya lo insinuaba Aristóteles en los *Elencos Sofistas*), la forma de

¹ El término *falacia* se utiliza en algunas ocasiones para referirse a una creencia errónea, o a un enunciado falso. Por ejemplo, cuando alguien dice “sostener que el neoliberalismo es inevitable es una falacia”. En este capítulo no utilizaremos el término en este sentido coloquial, sino que intentaremos precisar la noción técnica de *falacia*, tal como se la entiende en los estudios de lógica informal.

identificar esas reglas resulta sumamente dificultosa, lo que impide la elaboración de una teoría general aplicable a cualquier contexto.

En nuestro caso, además, deberemos tener en cuenta las peculiaridades del contexto jurídico a la hora de explicar los distintos tipos de falacias que hemos seleccionado. Un error muy común, en este tema, es proyectar los resultados de estudios realizados sobre otros contextos argumentativos, sin prestar atención a las peculiaridades propias del discurso jurídico. El resultado puede ser catastrófico pues, muchos argumentos que en contextos científicos, por poner un ejemplo, resultan casos claros de falacias, en los jurídicos resultan ser no sólo habituales, sino indispensables formas de argumentar.

Para seguir con nuestro ejemplo, la *apelación a la autoridad* constituye un argumento muy común en la práctica jurídica. Los tribunales inferiores invocan a menudo las decisiones de tribunales superiores para apoyar sus fallos. La Corte invoca sus propias resoluciones del pasado como fundamento de sus decisiones. Los doctrinarios tratan de dotar a sus afirmaciones de la mayor cantidad de adhesiones entre los hombres ilustres de la disciplina de que se trate. Los textos que acompañan la sanción de las leyes del Estado, los debates previos a la sanción de normas generales, etc., son todas consideradas fuentes inagotables y valiosas de razones con las cuales se apoyan las conclusiones que se pretendan hacer valer en disputas interpretativas, precisamente por la autoridad del legislador de quien emanan. En otras palabras, la apelación a la autoridad no constituye una forma errónea de argumentar en todos los contextos posibles. En el campo del derecho constituye una forma correcta y habitual para apoyar ciertas afirmaciones, lo cual no significa que, a veces, no se pueda incurrir en un uso inadecuado o falacioso de este tipo de argumentos.

El desafío es establecer en qué casos, y bajo qué condiciones, los argumentos considerados tradicionalmente falacias, lo son también en el marco de una argumentación jurídica. Y eso es lo que pretendemos hacer en las próximas secciones con los casos que hemos seleccionado. El catálogo de falacias – o errores en la argumentación- que presentaremos es inevitablemente incompleto,

porque, como señalara De Morgan “no hay nada similar a una clasificación de las maneras en que los hombres pueden llegar a un error, y cabe dudar de que pueda haber alguna” (Copi, 1974: 81). Pero a pesar de su incompletitud, constituye una herramienta indispensable para el juez a la hora de evaluar sus propios argumentos y los que presentan las partes a su consideración.



- Construir tres argumentos que considere falaces y explicar por qué los evalúa de esa manera.
- Buscar algunos ejemplos reales de argumentaciones en las cuales crea detectar el uso de falacias. Justificar la respuesta.

Apelación a la ignorancia

Se llama *falacia de apelación a la ignorancia*, o *argumento ad ignorantiam*, a aquel argumento mediante el cual se pretende afirmar como conclusión que un enunciado es verdadero o falso, apoyándose en una única premisa en la que se sostiene que no se ha podido demostrar la falsedad (o verdad) del enunciado en cuestión.

Son ejemplos de este tipo de argumento los siguientes:

- (P) No se ha podido demostrar que las afirmaciones de la astrología sean falsas.
- (C) Las afirmaciones de la astrología son verdaderas.

- (P) Nadie ha demostrado jamás que los ovnis existan.
- (C) Los ovnis no existen.

En los dos ejemplos se puede observar cómo, de la constatación de la falta de evidencia en apoyo de una afirmación, se pretende derivar como conclusión su negación (o a la inversa, de la falta de prueba en apoyo de una negación se pretende sacar como conclusión la afirmación del enunciado negado). “Como no hay pruebas capaces de avalar la verdad de lo que dices, entonces lo que dices es falso”. O bien, “como no hay pruebas suficientes que apoyen la falsedad de lo que digo, entonces lo que digo es verdadero”. En ambos casos, se pretende inferir de la falta de conocimiento (de la ignorancia, de allí su nombre) sobre la verdad o falsedad de una afirmación, el conocimiento sobre el valor de verdad de la misma. Pero se olvida que, de la misma manera que no es posible transmutar el bronce en oro, tampoco se puede transmutar la ignorancia en conocimiento.

La estructura de la *falacia de apelación a la ignorancia* es la siguiente:

- (P) No hay pruebas que permitan afirmar que
P es falso.
- (C) P es verdadero.

O en su otra variante:

- (P) No hay pruebas que permitan afirmar que
P es verdadero.
- (C) P es falso.

Ejemplos muy comunes utilizados en los libros de lógica informal para ilustrar esta falacia son los siguientes:

- (P) No hay pruebas que permitan afirmar que
Dios no existe.
- (C) Por lo tanto, Dios existe.

O en su otra variante:

- (P) No hay pruebas que permitan afirmar que
Dios existe.
- (C) Por lo tanto, Dios no existe.

En los dos casos estamos en presencia de un argumento falaz; esto significa que, a pesar de que pueda parecer persuasivo en algunos contextos, en realidad no hay buenas razones en las premisas para aceptar la verdad de la conclusión. La premisa puede ser verdadera, pero de allí no se sigue que la conclusión también lo sea. La razón es que no existe conexión semántica entre lo que se afirma en la premisa y en la conclusión.



- Construir un argumento que incurra en la falacia presentada anteriormente.
- ¿Existe algún contexto en el que su ejemplo no se consideraría falaz? Justificar la respuesta.
- Buscar casos reales de argumentos en los que se cometa este tipo de incorrección. Justificar la respuesta.

Las falacias, por lo general, están relacionadas directa o indirectamente con la carga de la prueba de una afirmación. Por regla general quien hace una afirmación tiene que mostrar por qué dicha afirmación debe ser considerada verdadera. Debe probarla. En esos casos, se dice que el sujeto posee la carga de la prueba. Ahora bien, cuando alguien hace una afirmación sin ningún tipo de fundamento es muy fácil incurrir en la falacia de apelación a la ignorancia como respuesta. En esos casos, conviene ser consciente de las reglas que rigen el contexto de argumentación racional, y exigir a quien realice una afirmación sin fundamento, que exponga las razones por las que deberíamos aceptarla, y no contestarle diciendo que “como no lo ha probado, entonces lo que dice es falso”. Cuando alguien afirma algo sin justificarlo la respuesta más apropiada no es formular una negación igualmente injustificada, ni asumir indebidamente la carga de la prueba de dicha negación. Lo que se debe hacer es resaltar que no se ha brindado apoyo para dicha afirmación y reclamarlo antes de continuar la discusión. En muchos contextos resulta muy difícil mantener la calma. Por ejemplo, cuando

un paranoico afirma en nuestra presencia, y sin ningún fundamento, que es objeto de una demencial conspiración de la que somos parte, y transforma nuestra incapacidad para refutar sus dichos en ¡la única prueba en apoyo de la existencia de dicha conspiración! O cuando una pareja celosa nos endilga una infidelidad y se refuerza en su convicción inicial, solamente porque somos incapaces de demostrar que no ha sido cierto. En todos esos casos, hay que recordar que la apelación a la ignorancia es un argumento falaz, y no debemos utilizarlo como réplica, y también, que quien realiza una afirmación tiene la carga de probar su verdad.

En el contexto judicial existe un principio básico que obliga a considerar inocente a un sujeto acusado de cometer un delito, si no se puede probar su culpabilidad. El argumento, en estos casos, parece ser muy similar a la falacia que estamos analizando. “Como no hay pruebas suficientes para afirmar que has cometido un delito, entonces debemos concluir que eres inocente.” Pero en los casos en los que se aplica el principio procesal de inocencia, debemos hacer un análisis más cuidadoso, antes de sostener que los jueces utilizan falacias cada vez que rechazan una acusación por falta de pruebas suficientes. Estos típicos argumentos judiciales se pueden interpretar de dos maneras diferentes:

[I]

- (P) No hay pruebas que permitan afirmar que el sujeto K ha cometido abusos a menores de edad en su rancho.
- (C) Por lo tanto, el sujeto K no ha cometido abusos a menores de edad en su rancho.

[II]

- (P) No hay pruebas que permitan afirmar que el sujeto K ha cometido abusos a menores de edad en su rancho.
- (C) Por lo tanto, el sujeto K debe ser considerado jurídicamente inocente de la acusación de haber cometido abusos a menores de edad en su rancho.

Si los argumentos judiciales que se formulan en aplicación del principio de inocencia, se entienden de la primera forma, entonces estamos en presencia de una clara falacia de apelación a la ignorancia. Pues, de la falta de pruebas para apoyar la verdad del enunciado que afirma que K cometió abusos a menores de edad, no se puede inferir que no los haya cometido, esto es, que el enunciado que dice que “K ha cometido abusos a menores de edad”, sea falso. Pero los argumentos judiciales no son de este tipo, pues el juez no pretende afirmar como conclusión la verdad o la falsedad del enunciado que describe la conducta del imputado, sino que el enunciado que defiende como conclusión alude al estatus procesal que cabe atribuirle en virtud de la prueba recolectada en el proceso. El argumento utilizado, en esos casos, se asemeja a la segunda interpretación posible y, por ello, no se puede considerar una falacia de apelación a la ignorancia. Esto queda en evidencia de manera más clara cuando completamos la reconstrucción, al incorporar la premisa tácita –el principio procesal de inocencia–:

- (P) No hay pruebas que permitan afirmar que el sujeto K ha cometido abusos a menores de edad en su rancho.
- (PT) Si no hay pruebas que permitan afirmar que el imputado ha cometido el delito de que se le acusa, entonces debe ser considerado jurídicamente inocente.
- (C) Por lo tanto, el sujeto K debe ser considerado jurídicamente inocente de la acusación de haber cometido abusos a menores de edad en su rancho.

La conexión semántica entre las premisas y la conclusión se hace visible en esta reconstrucción completa. No estamos en presencia de la estructura que caracteriza a la falacia de apelación a la ignorancia. Esto no significa que, en muchos casos, algunos abogados, o incluso las partes, no incurran en ella al pretender derivar de una declaración procesal de inocencia una afirmación sobre la verdad o falsedad del contenido de la acusación. Michael Jackson, por poner un ejemplo reciente, fue declarado inocente de los cargos de abusos de menores que

se le imputaban por falta de pruebas suficientes. Esto tiene muchas consecuencias jurídicas fundamentales para la vida del cantante; la más importante de ellas es que no puede ser condenado y ha evitado pasar muchos años en la cárcel. Pero lo ocurrido en el juicio –esto es, la falta de evidencia que permitiera al jurado afirmar sin duda razonable que el contenido de la acusación era verdadera-, no permite hacer ninguna afirmación sobre la verdad de dicho enunciado: no se puede decir ni que era verdad que abusaba de menores, ni que era mentira que lo hiciera. En caso de que alguien formulara alguna de estas opiniones, y pretendiera apoyarlas sólo sobre la base de las actuaciones procesales, incurriría en un caso flagrante de falacia de apelación a la ignorancia.



- Buscar una sentencia en la que se aplique el principio de inocencia.
- Reconstruir sólo la parte de la argumentación en la que se emplea dicho principio.
- ¿Se incurre en la falacia de apelación a la ignorancia? Justificar la respuesta.

Apelación a la autoridad

Se denomina *falacia de apelación a la autoridad* (o *argumento ad verecundiam*) a aquel argumento en el cual la única premisa, expresa la opinión de una supuesta autoridad en determinada materia y, a partir de ella, se pretende defender como conclusión la verdad del contenido de dicha opinión. Pero no toda apelación a la autoridad conduce a un argumento falaz. De hecho, nuestro conocimiento sobre muchas áreas descansa sobre la confianza que nos merecen las

opiniones de ciertos expertos de quienes hemos aprendido. La apelación a la autoridad es falaz cuando la persona, cuya opinión se utiliza como única premisa, no tiene credenciales legítimas de autoridad sobre la materia en la que se esté argumentando. Más adelante veremos, con más detalle, las reglas que rigen la correcta apelación a la autoridad; antes, presentaremos algunos ejemplos.

[I]

- (P) La modelo Margarita Labella sostiene que la reelección presidencial es justa y necesaria.
- (C) Por lo tanto, la reelección presidencial es justa y necesaria.

[II]

- (P) Albert Einstein sostuvo que ninguna causa puede justificar una guerra.
- (C) Por lo tanto, ninguna causa puede justificar una guerra.

[III]

- (P) El premio Nóbel de literatura ha dicho que Estados Unidos está profundamente equivocado en su política internacional.
- (C) Por lo tanto, Estados Unidos está profundamente equivocado en su política internacional.

[IV]

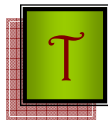
- (P) La Corte Constitucional ha fallado que los matrimonios homosexuales son inconstitucionales.
- (C) Por lo tanto, los matrimonios homosexuales son inconstitucionales.

Los cuatro argumentos presentados constituyen casos de apelación a la autoridad, pero no todos ellos son falaces. El primero es muy común en la actividad publicitaria. Se defiende la bondad de un producto –medida, política, servicio, etc.- sólo sobre la base de que algún famosillo o ídolo del momento así lo

afirma. Independientemente del éxito que pueda tener esta estrategia argumentativa en el campo comercial, al aumentar considerablemente las ventas, se trata de un ejemplo claro de falacia de apelación a la autoridad. Los dos casos siguientes son usos falaces pero más sutiles, y suelen emplearse más a menudo en contextos de argumentación racional. Una eminencia en cierto campo, por ejemplo la física o la literatura, no constituye por el sólo hecho de serlo una autoridad en otros dominios de conocimiento. Apoyar el pacifismo porque Einstein sostuvo que era la mejor opción política, por ejemplo, lleva a cometer una falacia. Sostener cierta interpretación de la teoría de la relatividad apoyándose en lo que Einstein dijo al respecto no lo es –al menos en la mayoría de los contextos argumentativos-. Finalmente, el ejemplo jurídico es un caso claro de apelación a la autoridad no falaciosa. Sostener el carácter inconstitucional de una disposición, citando en apoyo lo que la máxima autoridad sobre la materia ha dicho, no constituye una falacia. Este tipo de argumentos es muy corriente en la práctica jurídica, no solamente apelando a los tribunales superiores, sino también a figuras destacadas de la doctrina o a otros jueces de prestigio.

La estructura de la apelación a la autoridad es la siguiente:

(P) El sujeto A afirma P
(C) P



- Construir un argumento que incurra en la falacia presentada anteriormente.
- ¿Existe algún contexto en el que su ejemplo no se consideraría falaz? Justificar la respuesta.
- Buscar casos reales de argumentos en los que se cometa este tipo de incorrección. Justificar la respuesta.

Podemos tratar de sistematizar algunas reglas que nos permitan dirimir cuándo un *argumento ad verecundiam* constituye una falacia. Estas reglas no

brindan un método para determinar de forma inequívoca el carácter falacioso o no de una apelación a la autoridad en cualquier contexto en el que se emplee; constituyen una guía para llevar a cabo la evaluación, pero no permiten automatizarla. Debemos examinar caso por caso, teniendo en cuenta el contexto en el que se argumenta, para poder afirmar la existencia de un argumento falaz.

[1] Si la autoridad a la que se apela no es competente en la cuestión que se está discutiendo, el *argumento ad verecundiam* es falaz.

Esta regla es la que permite descalificar como falaces la apelación a la opinión de expertos en ciertos campos, o a la de gente talentosa en ciertas actividades, pero para apoyar como conclusión enunciados que no corresponden a la disciplina en la que descollan o sobre materias para las cuales no poseen ninguna calificación especial. Los ejemplos tomados de la publicidad, a los que hemos aludido al inicio del capítulo,, constituyen falacias en virtud de esta regla. Pero no todos los casos son tan claros como el de un futbolista citado en apoyo de una medida política o de un medicamento contra el cáncer de mama. La gran especialización que caracteriza al conocimiento en nuestras sociedades lleva a que ciertos sujetos sean expertos en ciertas ramas de su disciplina pero no en todas. ellas. Un físico de la atmósfera difícilmente puede ser citado como autoridad en una discusión sobre el principio de complementariedad cuántica, a pesar de ser un físico diplomado y la materia sobre la que se discuta sea la física. Un penalista tampoco resulta un experto en derecho de familia, a pesar de ser un jurista. Si bien estos casos son menos falaces que las manipulaciones publicitarias, también resultan argumentos de escasa solidez por constituir falacias de apelación a la autoridad.

[2] Si existe desacuerdo entre los expertos y se apela a uno de ellos sin dar cuenta de la discusión, el *argumento ad verecundiam* es falaz.

Es frecuente encontrar desacuerdos entre los expertos en determinadas materias. Economistas, psiquiatras, juristas, politólogos, filósofos... Todas las disciplinas poseen cuestiones en las cuales sus autoridades no se encuentran de acuerdo. En estos casos, se debe verificar que –efectivamente- estemos en presencia de un desacuerdo genuino entre legítimos expertos en una determinada cuestión, y no meramente ante un cruce de opiniones entre un experto y un sujeto que se hace pasar por experto. Pero, una vez confirmado este punto, entonces resulta falaz apoyarse sólo en la opinión de uno de los grupos en pugna, sin mencionar la existencia de la disputa y sin justificar por qué se ha adoptado dicha posición. En tales casos, se debe defender con argumentos adicionales la apelación a un grupo de expertos en lugar de a los otros; de lo contrario, corremos el riesgo de incurrir en una falacia de apelación a la autoridad.

En el terreno de la práctica judicial estamos en presencia de una situación similar a la descrita anteriormente, cuando las partes han encargado sendas pericias -sobre la cuestión técnica que sea- y los dictámenes periciales no son concordantes. En estos casos, el juez no puede apoyarse en uno de ellos sin justificar por qué ha desechado el restante, so pena de incurrir en un argumento falaz y, en consecuencia, de debilitar seriamente la fundamentación de su decisión.

[3] Si la discusión es entre expertos y se apela a la autoridad de un experto del mismo grado o de un grado inferior a quienes protagonizan la discusión, entonces el *argumento ad verecundiam* es falaz.

Esta regla se basa en que la autoridad es una propiedad que se presenta en grados. Un estudiante de derecho es una autoridad para los estudiantes de física, pero no lo es para sus profesores, y éstos, a su vez, pueden considerarse una autoridad respecto de sus alumnos pero no para otros especialistas de su área. Así como es difícil determinar, en ciertos casos, si un sujeto puede considerarse una autoridad o no, lo es más aún precisar el grado de autoridad que cabe atribuirle. Pero como dijimos al presentar estas reglas, esto es lo que lleva a tener que

evaluar, caso por caso, los argumentos antes de poder determinar su carácter falacioso y, sobre todo, lo que determina que dicha tarea no resulte mecánica.

Resulta falaz apelar a la autoridad de un experto del mismo grado de quienes protagonizan la discusión, o bien, de grado inferior, pero no lo es apoyarse en la opinión de expertos de grado superior. Por ejemplo, en la disputa entre Bohr y Einstein sobre cuestiones de física teórica, ninguno de los dos podía apelar a la opinión de otro físico para dirimir la cuestión, sin cometer una falacia. En la práctica jurídica es común que los jueces apoyen sus posiciones en lo dicho por otros colegas en sus sentencias. En estos casos, resulta legítimo apoyarse en autoridades de grado superior, e incluso, del mismo rango –y en la práctica judicial resulta un poco más sencillo determinar las jerarquías, pero constituye una falacia cuando la autoridad a la que se alude es de grado inferior a la autoridad de quien argumenta. En tales casos, no obstante, hay que tener cuidado de no confundir autoridad judicial con autoridad cognitiva. Puede que un sujeto sea una eminencia en cierta área especializada, pero que en la jerarquía judicial se encuentre en un grado inferior a quien pretenda hacer valer su opinión. En estos casos no estamos ante una falacia porque el sujeto sería citado como autoridad teórica y no como autoridad judicial. La mayoría de las apelaciones a la autoridad en materia judicial no son falaces pues, o bien se alude a la opinión de teóricos de reconocido prestigio, o bien a la de organismos jerárquicamente superiores, pero, al evaluarlas, conviene tener presente esta regla, porque pueden existir usos falaciosos no evidentes.

Una cuestión muy distinta es aceptar los argumentos formulados por otros jueces. En ese caso, la conclusión se apoya en el argumento formulado por la autoridad y no sólo en su opinión. Es muy común adherirse a las razones de un juez preopinante, por ejemplo. En esos casos, no estamos apelando a su autoridad –lo que sería *prima facie* falaz, según esta regla-, sino tomando sus argumentos. Si dichos argumentos son sólidos en boca de un colega, también lo serán en la nuestra. Pero su solidez no dependerá de quién haya sido el que los haya formulado antes, sino que, tal como haríamos para evaluar cualquier

argumentación, deberemos examinar la verdad de sus premisas y la corrección lógica de sus estructuras. No estamos en presencia de un argumento de apelación a la autoridad, o al menos, no como único soporte para nuestras afirmaciones.

- [4] Si la discusión es sobre una cuestión que no requiere un conocimiento especializado –o de habilidades especiales que no posea una persona común-, el *argumento ad verecundiam* es falaz.

No todas las cuestiones que se discuten requieren de un conocimiento especializado para ser resueltas. Incluso, cuando se argumenta en el marco de una disciplina establecida, como el derecho, pueden surgir disputas puntuales sobre aspectos no técnicos, frente a los cuales no se necesiten conocimientos especiales para fundar una posición. Gustos, posiciones valorativas o elecciones políticas, pueden no requerir más que ciertas dosis de sentido común. En esos casos, resulta falaz apelar a la autoridad, pues quien argumenta se encuentra en condición de ofrecer sus propias razones para que se acepten sus creencias al respecto. La práctica jurídica –y la vida académica- presenta un caso paradigmático de falacia por violación a la regla que estamos analizando: el sujeto que apoya sus opiniones de sentido común en una catarata de citas de autoridad, con la única finalidad de ocultar la falta de argumentos con que pretende defender su posición.

- [5] Si la materia sobre la que se discute no constituye una disciplina establecida -con expertos reconocidos-, el *argumento ad verecundiam* es falaz.

Esta regla descansa sobre la distinción entre disciplinas científicas o teóricamente reconocidas, y seudociencias o seudodisciplinas. La distinción es sumamente problemática pero conviene tenerla en cuenta. La astrología, la ovnilogía, la ciencia de la adivinación o de las runas, etc., son casos paradigmáticos de seudodisciplinas en las que muchos sujetos se autodenominan

expertos. Constituye una falacia la apelación a dichas autoridades, no porque no sepan sobre runas, por ejemplo, sino porque el conocimiento sobre runas no posee las características que definen otros campos del saber claramente establecidos, como la biología o la física. Sería impensable que un juez fundamentara una decisión apoyándose en la opinión de un reconocido experto en astrología, pero si tal cosa ocurriera, lo descalificaríamos por tratarse de un argumento falaz de apelación a la autoridad.



- Buscar en alguna sentencia judicial algún *argumento ad verecundiam* y reconstruirlo.
- Evaluar el ejemplo, empleando las cinco reglas antes mencionadas. ¿Es una falacia? Justificar la respuesta.

Falacias de apelación a la emoción

En las llamadas falacias de apelación a la emoción se agrupan una serie de argumentos que se caracterizan por movilizar ciertas emociones básicas en el auditorio, poseer un gran poder persuasivo, tender a anular la razón crítica buscando reacciones instintivas no razonadas, y que, tal como hemos dicho en la presentación general, no son inherentemente falaces –aunque en muchas ocasiones sí lo son, como cuando las premisas no guardan ninguna relación con la conclusión que se quiere fundar con ellas. En esta sección presentaremos el argumento de apelación al pueblo (que apela a la solidaridad grupal), el argumento de apelación a la fuerza (que moviliza el temor que puede producir el uso de la fuerza), y el argumento de apelación a la misericordia (que descansa sobre la emoción básica de la piedad).

Argumentum ad populum

El argumento de apelación al pueblo, o *argumentum ad populum*, se puede caracterizar como aquel en el que las premisas movilizan el entusiasmo masivo o los sentimientos populares, con el objeto de ganar asentimiento para su conclusión. En ellos, se afirma que la conclusión es verdadera porque todo el mundo o un grupo determinado de personas cree que es verdadera (o bien que, porque nadie sostiene su verdad, entonces es falsa). En estos casos, como en los anteriores que hemos analizado, no conviene desechar el empleo de este tipo de argumentos como si siempre fueran falaces. Para ello, debemos tener en cuenta el contexto en el que se formulan, la conclusión que se pretende afirmar y si, una vez reconstruidos, se puede percibir cierta conexión relevante entre premisas y conclusión.

Veamos, primero, algunos ejemplos.

- (P) Todo el mundo cree que es necesario dejar que el presidente pueda volver a ser elegido para ejercer el cargo en las próximas elecciones.
- (C) Es necesario dejar que el presidente pueda volver a ser elegido para ejercer el cargo en las próximas elecciones.

- (P) Ninguna persona de este país considera que las medidas del gobierno en este terreno sean ilegales.
- (C) Las medidas del gobierno en este terreno no son ilegales.

- (P) Todos los miembros de esta Cámara piensan que los matrimonios

- homosexuales no deben estar permitidos en nuestro país.
- (C) Los matrimonios homosexuales no deben estar permitidos en nuestro país.
 - (P) Ningún miembro de este partido que sea fiel a nuestros ideales sostendría que debemos dejar pasar esta oportunidad única.
 - (C) No debemos dejar pasar esta oportunidad única.

Las dos estructuras básicas que pueden presentar este tipo de argumentos son:

- (P) Todos aceptan que P es verdadero.
- (C) P es verdadero.

O en su otra variante:

- (P) Nadie acepta que P sea verdadero.
- (C) P es falso.

Este tipo de argumento puede ser razonable en algunos casos excepcionales –pensemos en el tercero de los ejemplos que hemos puesto anteriormente- pero, por lo general, ofrecen un apoyo sumamente débil a la verdad de la conclusión. Incluso, hay contextos en los que su utilización suma dos defectos: (1) falta de conexión entre premisas y conclusión; y (2) pretensión de estar ofreciendo un argumento concluyente, casi deductivo en apoyo de la conclusión. En esos casos, resulta falaz su utilización pues con ella se pretende reemplazar las razones que sí serían relevantes para sostener la conclusión y, además, se pretende enmascarar la absoluta falta de apoyo que se brinda en su defensa. El segundo ejemplo que pusimos es un caso de uso falaz del argumento. Se pretende defender la legalidad o ilegalidad de una medida (cuestión técnica de naturaleza jurídica), apelando a la manera como la gente sin formación jurídica opina sobre el problema. Las creencias de los ciudadanos sobre la constitucionalidad o legalidad de una medida,

son irrelevantes para determinar si efectivamente resulta inconstitucional o ilegal. No lo sería tanto si se apelara a lo que los jueces con competencia en la materia afirman, o a lo que todos los especialistas han dicho. Pero, en esos casos, el argumento se combina con una apelación a la autoridad del grupo cuya opinión se cita en apoyo, con lo cual la evaluación, para ese tipo de argumentos, requeriría el concurso de las reglas que hemos expuesto en la sección anterior.

El último ejemplo que hemos dado, ofrece una variante interesante puesto que se apela al sentimiento de pertenencia a un grupo. En esos casos, se trata de establecer una división del mundo entre “amigos” y “enemigos”, dejando, a quien intente argumentar en contra de la posición que se defiende con el argumento, en una situación de marginalidad en relación con el grupo de pertenencia. El argumento, a pesar de su debilidad, suele ser sumamente efectivo –según el tipo de auditorio al que vaya dirigido. Baste recordar cómo Ricardo III, cerca del final del drama de Shakespeare logra, mediante este ardid, consenso para asesinar a uno de los pocos personajes de la corte que no le eran incondicionales. Comenzó a narrar una historia sobre el origen mágico de sus malformaciones, incluyó a la amante del sujeto como la bruja encargada de producir el hechizo, y luego pidió apoyo para la sanción que había decidido ejecutar: al percibir la duda en el rostro del amante, remató la faena pidiendo que lo siguieran quienes no habían participado de tamaña traición. El otrora personaje fuerte del reino quedó solo en la mesa, sin entender cómo una reunión para discutir aspectos ordinarios de la corte se había transformado en un juicio sumarísimo, donde acababa de ser abandonado por algunos a los que creía amigos leales, y condenado a muerte con su anuencia. Pero no fue la fortaleza del argumento lo que decidió su suerte, sino el contexto en el fue emitido. A lo largo del Módulo hemos dicho que nuestra preocupación no debe ser lograr este tipo de efectividad persuasiva. Un procedimiento judicial en un Estado de Derecho constituye un contexto argumentativo muy distante del ambiente autoritario que se respiraba en la corte de Ricardo III. En nuestra situación, las buenas razones deben prevalecer sobre cualquier otra consideración emotiva o retórica. Es más, debemos estar alertas para no caer bajo su influjo

cuando las partes apelan a este tipo de argumentos, e incluso, cuestionar públicamente su utilización. Las decisiones judiciales deben estar apoyadas por argumentos sólidos para que se consideren justificadas y, para ello, no basta con persuadir. Hay que hacerlo con los mejores argumentos que podamos construir. Por lo tanto, debemos apelar a la razón y no dejarnos ganar por las emociones primarias que puedan movilizar –de manera inadecuada- ciertas estrategias argumentativas.



- Construir dos argumentos que incurran en la falacia presentada anteriormente, utilizando para ello los dos esquemas propuestos en el texto.
- ¿Existe algún contexto en el que el ejemplo dado no se consideraría falaz? Justificar la respuesta.
- Buscar casos reales en los que se haga un uso falaz de argumentos que apelan al pueblo. Justificar la respuesta.

Argumentum ad misericordiam

El argumento de apelación a la misericordia, o *Argumentum ad misericordiam*, constituye una variante del analizado anteriormente. En este caso, se pretende brindar apoyo a la conclusión, afirmando como premisas, ciertas circunstancias penosas en las que se encuentra (o se ha encontrado) quien hace la afirmación o aquel sobre quien se hace la aseveración. Dichas situaciones deben servir para movilizar en quien escucha o lee el argumento, los sentimientos de piedad o compasión. Altamente persuasivos, este tipo de argumentos no resultan inevitablemente falaces. Sólo lo son, cuando la conclusión que se pretende apoyar no guarda ninguna relación con las circunstancias penosas que se mencionan en las

premisas, o cuando con ellos se pretende distraer la atención sobre la falta de apoyo para la conclusión.

Consideremos los siguientes ejemplos.

- (P) El imputado es padre de tres hijos y único sostén del hogar, tuvo una terrible infancia y se encontraba sin empleo desde hace tres meses.
- (C) El imputado no ha cometido el hurto del que se le acusa.

- (P) El imputado es padre de tres hijos y único sostén del hogar, tuvo una terrible infancia y se encontraba sin empleo desde hace tres meses.
- (C) El imputado debe ser castigado con la pena mínima establecida por la ley para el delito del que se le acusa.

La estructura básica de este tipo de argumentos es:

- (P) Quien emite la afirmación P (o aquel de quien se habla en P) se encuentra en una penosa situación.
- (C) P es verdadera (o falsa).

Para evaluar si se trata de un uso falaz, debemos reconstruir el argumento y evaluar la conexión que existe entre lo que se afirma en las premisas y la conclusión. En el primer ejemplo, estamos ante un uso falacioso, pues se pretende apoyar como conclusión que el sujeto digno de piedad ha realizado, o dejado de hacer, ciertas acciones en el pasado. No es relevante para determinar si un hecho ha ocurrido -o si una acción constituye la comisión de un delito- la situación penosa en la que se encuentra quien hace la afirmación (o en la que se encontraba el sujeto sobre quien se la formula). Pero sí lo es, cuando con ello se pretende atenuar su responsabilidad, a los efectos de graduar la pena que le debe ser impuesta.



- Construir un argumento que incurra en la falacia presentada anteriormente.
- ¿Existe algún contexto en el que el anterior ejemplo no se consideraría falaz? Justificar la respuesta.
- Buscar casos reales de argumentos en los que se cometa este tipo de incorrección. Justificar la respuesta.

La lista de falacias analizadas en los libros dedicados al tema –ver bibliografía comentada– es mucho mayor. Pero, tal como hemos hecho en los capítulos anteriores, dedicados a la lógica deductiva y a la lógica inductiva, nuestra intención es presentar los aspectos básicos que se deben tener en cuenta para utilizar la herramienta teórica propuesta. No aspiramos a realizar exposiciones exhaustivas. En el caso de la lógica informal que se encuentra detrás de los contenidos de este capítulo, consideramos que los ejemplos dados, sirven de muestra para guiar al discente en la tarea de profundizar sobre sus conocimientos en la materia. Lo fundamental es no incurrir en el error –presente en muchas obras que tratan el tema– de pensar que los argumentos que se suelen denominar *falacias* lo sean siempre, con independencia del contexto en el que se usan, o de lo que se pretende defender como conclusión apelando a ellos. Para determinar si estamos ante una falacia debemos proceder con la cautela y la precisión manifiestas en las páginas precedentes, para los pocos ejemplos que decidimos tratar.



- ¿Qué es una falacia?
- ¿Cuál es la estructura del argumento de apelación a la autoridad?
- ¿Cuáles son las particularidades de los argumentos de apelación a la autoridad que se emplean en contextos jurídicos?
- ¿Cuáles son las reglas para evaluar los argumentos de apelación a la autoridad?
- ¿Cómo se caracterizan los argumentos de apelación a la ignorancia?
- ¿Qué relación existe entre los argumentos de apelación a la ignorancia y los argumentos jurídicos en los que se apela al principio de inocencia?
- ¿Cuál es la estructura de un argumento de apelación al pueblo?
- ¿En qué se diferencian los argumentos de apelación al pueblo y los argumentos que apelan a la misericordia?
- ¿Cuándo un argumento de apelación a la misericordia no resulta falaz?
- ¿Cómo se evalúa el carácter falaz, o no, de un argumentos?

CÓMO MEJORAR NUESTRAS ARGUMENTACIONES

*Construcción y exposición escrita y
oral de argumentaciones*



- Desarrollar las actividades que permiten construir mejores argumentos y argumentaciones.
- Identificar estrategias para presentar por escrito las argumentaciones de manera más efectiva.
- Presentar algunos consejos para mejorar las argumentaciones orales.

Es importante distinguir dos momentos en la argumentación. El primero, en el que el sujeto que debe argumentar construye los argumentos y subargumentos

con los que piensa apoyar alguna de sus afirmaciones, identifica las posibles objeciones, y cuestiona las posiciones rivales; en otras palabras, en el que decide la estructura de su futura argumentación. El segundo, en el que prepara la forma como la presentará a otros, sea a través de un escrito o de una exposición oral.

En los capítulos precedentes se ofrecieron elementos para analizar la estructura y solidez de argumentos y argumentaciones. Pero es importante prestar atención no sólo a su corrección, sino también a la manera como los presentaremos. En este último capítulo del Módulo propondremos una serie de pautas y consejos para realizar presentaciones escritas y orales más eficaces. En ambos casos, resulta crucial manejar las técnicas para reconstruir y evaluar argumentaciones; su dominio nos dará una herramienta fundamental para mejorar nuestras intervenciones argumentativas.

Hay que abandonar la tendencia a la improvisación, cuando se trata de defender racionalmente nuestras creencias. *Antes de escribir o hablar con la intención de argumentar es necesario saber qué posición se pretende defender, con qué argumentos y qué solidez poseen.* Por ello, este capítulo está dividido en tres partes: en la primera, se ofrecen técnicas para ayudar a generar la materia prima de la argumentación (cuestión a tratar, tesis a defender, definiciones de los términos centrales, argumento central, subargumentos, etc.); en la segunda, se dan consejos para guiar la elaboración de una presentación escrita de la argumentación; y en la última, se presentan pautas para auxiliar en la labor de preparar una argumentación oral.

La construcción de la argumentación

Argumentamos cuando necesitamos convencer a otros – o convencernos- de la verdad de un enunciado. Esta necesidad aumenta cuando sabemos que esa

afirmación es capaz de generar controversias. Los desacuerdos son un rasgo característico de la práctica jurídica; son los que ponen en marcha los procesos judiciales y los que alimentan las polémicas teóricas. En la mayoría de las ocasiones, los juristas argumentamos para defender posiciones que sabemos no son compartidas por nuestros oponentes, lo cual nos obliga a ingresar en discusiones y polémicas. Es importante examinar el contexto habitual en el que se desarrolla la mayor parte de las argumentaciones jurídicas, antes de lanzarse a argumentar.

Desacuerdos

La noción “desacuerdo” alude, de forma genérica, a la defensa de dos enunciados opuestos sobre una misma cuestión. Dos sujetos están en desacuerdo sobre una cuestión X si se comprometen, respectivamente, con la defensa de dos enunciados que no pueden ser verdaderos al mismo tiempo, como respuesta a dicha cuestión. Pongamos un ejemplo imaginario:

K: Debemos arrojar la bomba atómica sobre una ciudad japonesa para acelerar su rendición y poner fin a la guerra.

L: No debemos arrojar la bomba atómica sobre una ciudad japonesa para acelerar su rendición y poner fin a la guerra.

En este fragmento, la cuestión o pregunta que genera el desacuerdo entre K y L es “¿Deben los EEUU arrojar la bomba atómica sobre una ciudad japonesa para acelerar su rendición y poner fin a la guerra?”. K se compromete con la defensa del enunciado “EEUU debe arrojar la bomba atómica sobre una ciudad japonesa para acelerar su rendición y poner fin a la guerra”, mientras que la posición de L es que “EEUU no debe arrojar la bomba atómica sobre una ciudad japonesa para

acelerar su rendición y poner fin a la guerra”. El enunciado con el que se compromete K se opone al enunciado que defiende L; ambos no pueden ser verdaderos al mismo tiempo. Si siguiéramos escuchando la conversación imaginaria entre K y L, veríamos que el resto de los enunciados que profirieran K y L, en el marco del desacuerdo, constituirían en gran parte las premisas de los argumentos con los cuales apoyarían la verdad de sus respectivas posiciones.

Podemos hacer algunas precisiones conceptuales para diferenciar distintos tipos de situaciones a los que se puede llamar de forma genérica desacuerdos. Clasificaremos los desacuerdos en disputas, polémicas y debates. El objetivo de la clasificación es hacer hincapié en la complejidad de la argumentación que cabe esperar en cada uno de los tipos de desacuerdo que distingamos. Todas las variantes pertenecen al género de los desacuerdos, por lo que poseen los elementos constitutivos que señalamos anteriormente: una cuestión común y dos posiciones opuestas como respuesta.

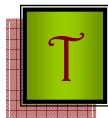
Llamaremos *disputas* a aquellas situaciones en las que los participantes tienen conciencia de protagonizar un desacuerdo. Para ello, deben poder identificar los principales argumentos con los que se ha defendido (o se podría defender) la posición del oponente, y deben argumentar para mostrar sus deficiencias. No es necesaria la identificación física del rival. Cuando aludo a la “posición del oponente” me refiero a los argumentos formulados (o formulables) por quienes han defendido el enunciado opuesto al que pretenden defender en la disputa. Emplearemos la expresión *polémicas* para aludir a un tipo especial de disputas, aquellas en las que los oponentes son personas físicas y han materializado su desacuerdo mediante intercambios lingüísticos históricamente existentes.

Con el sentido que asignamos a los términos “desacuerdo” y “disputa” es perfectamente posible sostener que dos sujetos están en desacuerdo sin que exista disputa alguna entre ellos. Esta sería la situación en la que se encontrarían dos sujetos que formularan argumentos en defensa de enunciados opuestos, respectivamente, pero al hacerlo no tuvieran en cuenta las razones de su adversario. En sus argumentaciones no se podrían hallar argumentos dirigidos a

mostrar, ni la incorrección de los argumentos, ni la falsedad de las premisas, con las que el otro defiende su pretensión. Resumiendo, las disputas se podrían caracterizar como *desacuerdos dialógicos*, esto es, desacuerdos que reproducen la estructura de un diálogo ideal entre sus protagonistas. En estos términos, una *polémica* requiere que se haya producido un *diálogo rea*” entre sus protagonistas – aunque de hecho no se conozcan.

Cuando el diálogo entre los sujetos que están en desacuerdo se produce mediante una interacción cara a cara, diremos que se ha producido un *debate*. El debate es un tipo de polémica en el que los intercambios lingüísticos entre sus protagonistas se producen en el mismo lugar y tiempo. Esto permite que los sujetos interroguen a sus adversarios, consiguiendo así su compromiso con enunciados a partir de los cuales pueden luego construir argumentos para refutar sus posiciones. El mejor ejemplo de la forma como se suelen desarrollar los debates, lo encontramos en los diálogos socráticos de Platón. Sócrates acorrala a sus oponentes valiéndose, por lo general, de sus propios dichos. En una polémica en la que los sujetos intercambian argumentos a la distancia –espacial o temporal- generalmente no se admite este tipo de interacción.

Las disputas –polémicas y debates- son muy comunes en la práctica jurídica; basta con pensar en aquellas que dan lugar a la formación de procesos judiciales. Cada una de las partes debe preocuparse no sólo por argumentar en defensa de su pretensión, sino también de ofrecer buenas razones al órgano decisor para que rechace las de su contraria. El jurista puede suponer lo que su oponente dirá, y construir una refutación para esa hipotética argumentación (disputa), o puede encontrarse en la situación en la que deba responder a un escrito en el que su adversario ya haya planteado sus razones y deba contestarlas (polémica). Los juicios y vistas orales, así como los interrogatorios, son el campo propicio para la interacción cara a cara entre los oponentes (debate).



- ¿Qué tipo de desacuerdo es el que protagonizaron K y L?
- Inventar: un desacuerdo, una disputa, una polémica y un debate sobre cualquier tema de interés.
- Buscar un ejemplo real de desacuerdo y clasificarlo. ¿Su estructura argumentativa responde a lo que cabe esperar en ese tipo de desacuerdos?

Para analizar un desacuerdo –cualquiera sea la variante que asuma- debemos determinar con precisión la cuestión sobre la que giran las posiciones rivales. Esto requiere formular de forma completa la pregunta que, a nuestro entender, haya motivado el desacuerdo. Este paso es importante, pues los textos producidos en el seno de un desacuerdo no suelen explicitar la cuestión sobre la que se discute, sino que ella debe ser inferida a partir de lo que las partes afirman. En muchas ocasiones, en el fragor de un debate, los participantes pueden perder de vista la cuestión que los divide, o incluso saltar de una a otra, haciendo imposible el desarrollo de una argumentación racional. También debemos formular de manera completa los dos enunciados opuestos con los que se comprometen sus protagonistas. Cuando la cuestión no se ha explicitado, conviene comenzar la tarea de reconstruir el desacuerdo, poniendo en claro los enunciados que defiende cada uno de los oponentes. La cuestión será aquella pregunta a la que se puede responder con ellos.

Examinemos el siguiente ejemplo imaginario:

K: La guerra contra el terrorismo ha cambiado el escenario político global de manera irremediable. Las democracias no pueden luchar con las manos atadas por restricciones que presuponen un compromiso básico con sus principios fundamentales; compromiso que los terroristas no solamente no comparten sino que se muestran empeñados en derribar. Por lo tanto, las medidas antiterroristas que se adopten deben ser juzgadas sólo por su eficacia para ganar la guerra al terror, y no teniendo en cuenta las inevitables restricciones a los derechos fundamentales que puedan traer aparejadas su adopción.

Con formato: Tabulaciones:
159,75 pto. Izquierda

L: Comparto la preocupación de K por la seguridad de nuestros ciudadanos, así como la magnitud del desafío que nos plantea el terrorismo internacional. Pero, creo que lo que nos diferencia de nuestros enemigos es que la democracia debe aceptar combatirlos con una mano atada. Los derechos fundamentales se reconocen a todos los seres humanos, no dependen de la reciprocidad, ni de la buena conducta. Por ello, las medidas antiterroristas deben ser juzgadas teniendo en cuenta su adecuación al sistema de derechos y garantías, y ninguna medida que lo viole se puede considerar justificada.

La cuestión que se está debatiendo, a pesar de no ser formulada explícitamente, es: ¿Se puede justificar la violación de derechos individuales para hacer más eficaz la lucha contra el terrorismo internacional? La respuesta de K es afirmativa, la de L negativa. Tal como las formulan, se excluyen mutuamente; no pueden ser ambas verdaderas al mismo tiempo. Es posible también entender este desacuerdo como dependiendo de otro más general en torno a la cuestión: ¿Cómo se deben juzgar las medidas tomadas en la lucha contra el terrorismo internacional? Sobre esta última, K y L también se muestran en oposición: el primero, afirma que se deben juzgar teniendo en cuenta principalmente su eficacia; y, el otro, dice que se deben juzgar según su compatibilidad con el sistema de derechos y garantías individuales. El breve fragmento presentado admite varias interpretaciones.

Hay que destacar que la tarea de reconstruir un desacuerdo no es mecánica, sino interpretativa, por lo cual requiere una dosis de creatividad por parte de quien la realiza. Es por ello que pueden surgir desacuerdos sobre cuál es la mejor manera de entender un desacuerdo. Una vez reconstruido el desacuerdo, estamos en condiciones de preguntarnos por quién tiene las mejores razones. Para tal efecto, deberemos reconstruir los argumentos con los que se defienden los enunciados opuestos y evaluarlos, o bien, podemos pasar a la acción y emitir nuestra opinión sobre la cuestión, desarrollando una argumentación para apoyarla. Pero, antes,

debemos estar seguros de que el desacuerdo en el que ingresaremos es genuino, y no meramente aparente - con los que resulta muy común toparse.

Diremos que estamos ante un *desacuerdo genuino* cuando encontremos los siguientes elementos:

- (1) una misma cuestión o pregunta a la que los protagonistas pretenden dar solución,
- (2) la defensa de dos enunciados opuestos como respuesta a esa pregunta, y
- (3) que los sujetos que están en desacuerdo utilicen las expresiones lingüísticas, con las que identifican la cuestión y formulan sus respectivas posiciones, con el mismo significado.

Cuando falta cualquiera de estos elementos diremos que, en realidad, nos encontramos con un *desacuerdo no genuino*. Hay situaciones que tienen toda la apariencia de un desacuerdo, pero cuando se las analiza en detalle se puede apreciar que el desacuerdo en realidad no es genuino, bien porque cada uno de los protagonistas se está refiriendo a una cuestión diferente, o bien, porque los enunciados que formulan no son incompatibles; pueden ser ambos verdaderos al mismo tiempo.

Imaginemos que entramos en un bar y nos encontramos a dos sujetos discutiendo acaloradamente en estos términos:

F: Vos no sabés nada de fútbol. El jugador que más goles metió fue Alonso.

P: A mí me venís con esa, si en las estadísticas de la revista deportiva *El Dibujo* aparece claramente quién fue el tipo que hizo más goles de penal, y fue Palermo.

F: Yo digo en primera, papá, en primera.

P: ¿Y donde te creés que pateaba los penales Palermo?

¿Estamos en presencia de un desacuerdo genuino? No, porque no están discutiendo sobre una misma cuestión. *F* pretende responder la pregunta “¿qué

jugador hizo más goles jugando en primera división?”, mientras que *P* se empeña en contestar a la cuestión “¿qué jugador hizo más goles de penal jugando en primera división?”. A pesar de las apariencias, estamos ante un desacuerdo no genuino. Las afirmaciones con las que se comprometen los protagonistas no resultan opuestas, pues pueden ser las dos verdaderas al mismo tiempo.

Pero la razón que con más asiduidad lleva a entablar desacuerdos no genuinos es la ausencia del tercer elemento. Para que exista un desacuerdo se necesita un mínimo de acuerdo entre sus protagonistas: deben *hablar el mismo idioma*. La ausencia de este requisito suele pasar desapercibida en muchas ocasiones, pues los sujetos utilizan las mismas palabras pero, sin saberlo, lo están haciendo con distintos significados. En ese caso, hablamos de un tipo especial de *desacuerdos no genuinos*, los llamados *desacuerdos meramente verbales*. Su detección requiere un esfuerzo de análisis mucho mayor del que debemos realizar para descubrir desacuerdos no genuinos, como el propuesto en el ejemplo anterior.

Un *desacuerdo meramente verbal* no es fácil de reconocer, pero cuando uno logra hacerlo, debe proceder a disolverlo. Para ello, basta con especificar los diferentes sentidos con los que usan las palabras claves los contendientes, mostrando cómo esto hace que sus afirmaciones no sean opuestas, o bien, que respondan a diferentes cuestiones. Demostrar que un desacuerdo que tiene toda la apariencia de ser genuino, en realidad es un desacuerdo meramente verbal, requiere un esfuerzo argumentativo importante por parte del intérprete. Los protagonistas del desacuerdo no son conscientes del carácter verbal de su desacuerdo. El empleo de las mismas palabras genera la apariencia de estar hablando de lo mismo. Por ello, lo primero que se debe hacer es identificar la expresión lingüística ambigua que genera esa apariencia, para luego mostrar cómo el uso con dos significados distintos permite afirmar que, en realidad, lo que parecía un desacuerdo genuino no era otra cosa que un desacuerdo meramente verbal. No basta con señalar la existencia de expresiones ambiguas en el seno de un desacuerdo. Se debe mostrar cómo ellas llevan a los participantes a no tratar la

misma cuestión, o a no emitir enunciados opuestos como respuesta a ella. Veamos un ejemplo simple:

- F: He leído en el periódico de hoy que en Argentina hay cinco millones de desempleados, según la Oficina Oficial de Estadísticas del Estado.
- P: Creo que te equivocas, pues el Informe Anual de la Comisión de Seguimiento Económico dice que hay quince millones de empleados. Si somos treinta millones de habitantes, y sólo quince millones están empleados, eso significa que hay unos quince millones de desempleados.

La cuestión sobre la que se muestran en desacuerdo F y P es “¿Cuántos desempleados hay en Argentina?”. El enunciado que defiende F es “Hay cinco millones de desempleados en Argentina”, mientras que P afirma “Hay quince millones de desempleados en Argentina”. Todo parecería indicar que estamos en presencia de un desacuerdo genuino. Pero si prestamos atención a las razones que esgrimen en la discusión, podemos percibir que utilizan la expresión “desempleo” con dos sentidos diferentes. Para F “desempleo” se define como el número de personas que, pudiendo trabajar, no tienen trabajo. Para P, en cambio, “desempleo” alude al número de personas que no trabaja –lo que incluye bebés, niños, ancianos, etc. El desacuerdo no es genuino, porque si reemplazáramos la expresión “desempleo” en los enunciados aparentemente opuestos por las respectivas definiciones, veríamos que pueden ser ambos verdaderos al mismo tiempo. El uso de las mismas palabras genera la apariencia de desacuerdo pero, una vez que ponemos de manifiesto los distintos sentidos con que cada uno de los participantes las entiende, se puede mostrar con cierta facilidad el carácter meramente verbal del desacuerdo.

Para resumir lo dicho, podemos presentar los pasos a seguir para disolver un desacuerdo meramente verbal, de la siguiente manera:

- DES1: Identificar la cuestión sobre la cual versa el desacuerdo, formulando la pregunta de manera completa.
- DES2: Formular los enunciados opuestos que, en respuesta a dicha cuestión, defiende cada uno de los participantes.
- DES3: Detectar la expresión lingüística que se utiliza de forma ambigua.
- DES4: Expresar los dos significados con los que se utiliza dicha expresión.
- DES5: Mostrar cómo el uso de un significado diferente por parte de los protagonistas, los lleva a no discutir sobre la misma cuestión, o bien a afirmar enunciados que en realidad no son opuestos, sino que pueden ser los dos verdaderos al mismo tiempo.

En aquellos casos en los que se detecta un desacuerdo meramente verbal, y se procede a disolverlo, siempre queda abierta la alternativa de enfrentar directamente la cuestión que suscitó la discusión. En esos casos, podemos intervenir en un desacuerdo genuino sobre una cuestión verbal, como por ejemplo: *¿Cómo se debe entender la expresión “desempleo”?* En estas situaciones, las posiciones enfrentadas proponen y defienden distintas definiciones para los términos en cuestión. Las definiciones aportan claridad a nuestras argumentaciones, evitando desacuerdos no genuinos o disputas imprecisas, o incluso, pueden ser el propio objeto de discrepancia, como ocurre muchas veces en el ámbito jurídico. ¿Qué se debe entender por “lesión”, o por “bienes imprescindibles para la subsistencia”, o por “derechos fundamentales”. En todos estos casos, los desacuerdos surgen porque los contendientes defienden distintas definiciones para esos términos técnicos. Por tal razón, dedicaremos más adelante un apartado a los criterios que permiten evaluarlas, pero antes debemos decir algo más sobre la cuestión o las cuestiones sobre las que se puede argumentar.



– Reconstruir los siguientes desacuerdos y determinar si se pueden considerar desacuerdos genuinos.

1. A: Los argumentos para oponerse a la guerra contra Irak son muy poco sólidos porque se basan en premisas que son en su mayoría falsas.

B: Los argumentos para justificar la guerra contra Irak carecen de la más mínima coherencia y están fundados en datos sumamente imprecisos.

2. A: La única manera de derrocar a un tirano es declarándole la guerra.

B: Existen otros mecanismos para derrocar a un tirano además de la guerra, como las negociaciones y presiones económicas.

3. A: Los bombardeos con bombas inteligentes permiten disminuir el número de víctimas entre la población civil.

B: Los bombardeos con bombas inteligentes generan víctimas inocentes entre la población civil.



– Reconstruir los siguientes desacuerdos y determinar si son genuinos o no, en este caso, disolver aquellos que resulten desacuerdos meramente verbales.

1. A: El profesor Petete es uno de los investigadores más productivos de esta facultad. Ha publicado más libros y artículos que el resto de sus colegas.

B: Considero que el profesor Petete no es un investigador productivo. Es muy didáctico en clase, pero nunca ha generado nuevas ideas en toda su carrera.

2. A: Las ganancias de la empresa el año pasado fueron de dos millones de dólares.

B: Te equivocas, las ganancias de la empresa el año pasado apenas llegaron a los setecientos mil dólares.

3. A: No seas faldero, no le pidas consejo a tu esposa para decidir sobre este asunto. Utiliza tu propio criterio.

B: Tienes razón, utilizaré mi propio criterio, pero éste me indica que no puedo decidir sobre este asunto sin consultar a mi esposa.

4. A: Los políticos son todos unos ladrones.

B: No es cierto, Pedrito es político y no es un ladrón.

Antes de terminar esta sección propondremos la primera regla para la construcción de argumentaciones:

RC1: Debemos analizar el tipo de desacuerdo en el que nos veríamos envueltos si formulamos la argumentación que tenemos en mente desarrollar y no incurrir en desacuerdos no genuinos, para poder delimitar con la mayor precisión posible su alcance y para anticipar cuál debería ser su estructura.

La cuestión

Hay que distinguir el tema sobre el que se argumentará, de la cuestión en particular que se pretende abordar. Para ello, conviene formular la cuestión sobre la que se argumentará como una pregunta específica que se pretenda contestar sobre el tema. Por ejemplo, sobre el tema “la guerra de Irak” se pueden plantear cuestiones de diverso tipo: ¿La guerra de Irak fue una guerra justa?, ¿Cuál fue el costo de la guerra de Irak?, ¿La guerra de Irak se llevó a cabo en violación del derecho internacional?, ¿Qué se debe entender por “guerra justa”? Cada una de estas preguntas lleva a tratar cuestiones muy diferentes y a elaborar argumentaciones de distinta naturaleza: valorativa, en la primera; empírica, en la segunda; jurídica, en la tercera; y verbal, en la cuarta. En tal sentido, conviene formular la cuestión sobre la que quiere argumentar, utilizando expresamente una oración interrogativa y con la mayor precisión posible. Es más conveniente centrarse en una cuestión precisa y construir una argumentación más sólida, y no tratar muchas cuestiones al mismo tiempo, ofreciendo una fundamentación insuficiente para cada una de las respuestas que se pretenda defender.

Hay que prestar atención a las preguntas complejas, pues tienen la apariencia de constituir un solo interrogante, aunque, en realidad, sean dos. Por ejemplo: *¿Las películas de Hollywood aumentan los comportamientos violentos en los jóvenes y su promiscuidad sexual?* Esta pregunta es compleja, a pesar de estar expresada por una sola oración interrogativa. Contiene dos preguntas distintas: *¿Las películas de Hollywood aumentan los comportamientos violentos en los jóvenes?* y *¿Las películas de Hollywood aumentan la promiscuidad sexual en los jóvenes?* En estos casos, hay que dividir la pregunta compleja y decidir si se pretende argumentar sobre ambas cuestiones, o si se prefiere elegir sólo una de ellas.

También hay que reflexionar sobre la relevancia o el interés que presenta la cuestión sobre la que se argumentará. Pensar por qué es importante, interesante o necesario tratar de dar una respuesta a la pregunta que ha elegido. Esto es fundamental para no proponer disputas innecesarias o irrelevantes, sobre todo, en el marco de un proceso judicial donde otras cuestiones pueden ser la clave para la resolución del caso.



- Sobre un tema elegido, formular por escrito todas las preguntas posibles.
- Clasificarlas según su naturaleza en: fácticas, valorativas, verbales o jurídicas.
- Ordenarlas por la relevancia o interés que tengan en relación con el tema.

La regla que resume parte de lo dicho se puede formular de la siguiente manera:

RC2: Se debe identificar con precisión la cuestión o cuestiones sobre las que se argumentará, determinando su naturaleza (fáctica, valorativa, verbal, jurídica) y su relevancia.

La tesis central

Toda argumentación gira en torno a una afirmación (o grupo de afirmaciones) que constituyen las ideas principales que en ella se pretenden defender. La tesis central es la respuesta que se ofrecerá a la cuestión sobre la cual se ha decidido argumentar y ocupará el lugar de la conclusión del argumento central. Por consiguiente, es importante poner por escrito de manera clara, precisa y completa el enunciado que constituya la respuesta a la pregunta que ha elegido con anterioridad. Debemos estar seguros de que el enunciado sea una respuesta para su pregunta, que la pregunta y la respuesta estén relacionadas: que en su formulación se usen los mismos conceptos centrales y que al leerlas juntas no quede ninguna duda de que el enunciado a defender se debe considerar una respuesta al interrogante inicial. Esto puede ser decisivo para la coherencia interna de la futura argumentación.



- T – Tomar las preguntas formuladas en la actividad anterior y pensar en las distintas respuestas que se podrían formular frente a cada una de ellas.
- T – Seleccionar una para cada cuestión y formularla de manera clara, precisa y completa.

La regla en este caso es:

RC3: Formule de manera clara, precisa y completa la (o las) tesis central(es) de su futura argumentación.

Conceptos centrales

Para precisar el alcance de la cuestión a tratar y de la tesis a defender, conviene definir los conceptos centrales que se emplean en su formulación. En la pregunta *¿La guerra de Irak fue una guerra justa?*, los conceptos centrales son: *guerra de Irak* y *guerra justa*. También, en el inicio de esta parte, dijimos que la herramienta fundamental para evitar incurrir en desacuerdos meramente verbales era la definición. Antes de plantear una cuestión problemática conviene precisar el alcance en el empleo de las palabras claves, sobre todo, cuando éstas presentan una dosis importante de imprecisión en el lenguaje vulgar. Definir es indicar el significado de un término, y esa tarea se puede realizar de distintas maneras. Por eso, conviene detenernos a considerar con más detalle la cuestión.

Las palabras son símbolos, están en lugar de aquello que significan. La relación entre una palabra y lo que significa no es una relación natural, sino convencional. “Mesa” está en lugar de esa cosa con cuatro patas y una tabla que sirve para apoyar objetos en ella; por un acuerdo entre todos aquellos que la empleamos para comunicarnos. Esto no implica que en los lenguajes naturales que cuentan con una larga historia, como el español, el inglés o el alemán, se puedan cambiar arbitrariamente esas convenciones. Pero alcanza para reconocer que, cuando de emplear palabras se trata, tenemos un grado importante de libertad para estipular su significado. Podríamos convenir, por ejemplo, que “mesa” significara, a partir de ahora, “cosa con patas que sirve para sentarse”. La única precaución que deberíamos tomar, para que nuestros allegados nos entendieran cuando habláramos, es informarles de esa decisión. Pero lo más cómodo, sin lugar a dudas, es emplear esa libertad de estipulación sólo en casos excepcionales, cuando una situación especial lo requiriera. Por ejemplo, cuando inventamos una palabra para utilizarla con la finalidad de aludir a algún fenómeno nuevo, o cuando

necesitamos emplear una palabra muy imprecisa en un contexto que exige un grado mayor de precisión.

Conocemos el significado de una palabra cuando somos competentes para utilizar las reglas que rigen su uso. Esas reglas, que solemos emplear sin necesidad de explicitarlas, indican en qué condiciones debemos utilizar las palabras; señalan las características que debe reunir un objeto o situación para que se le aplique la palabra en cuestión. De esa manera, también contienen la información que nos permite determinar cuándo está mal empleada. Somos hablantes competentes de un lenguaje cuando sabemos usar apropiadamente esas reglas. Pero para usar las palabras en situaciones normales no necesitamos conocer el contenido de las reglas que empleamos. Tan sólo cuando surge algún inconveniente para determinar si una palabra se aplica o no a un objeto o situación, recurrimos a las definiciones. Definir es expresar mediante otras palabras la regla tácita que determina en qué condiciones se aplica una expresión lingüística. Se llama *definiendum* a la expresión cuyo significado se pretende indicar, y *definiens* al conjunto de palabras con el que se indica la regla tácita que rige su uso. El *definiendum* y el *definiens* se deben poder intercambiar sin alterar el sentido, ni el valor de verdad de los enunciados en los que se emplean.

Por ejemplo, consideremos el siguiente enunciado “está prohibido ingresar al parque con barriletes”. Mientras no surgieran dudas sobre el alcance dado a “barrilete”, la gente comprendería y aplicaría la prescripción sin dificultades. Algunas veces, el guarda del parque debería recordar la prohibición a aquellos que pretendieran ingresar al parque con sus barriletes. Pero, si alguien pidiera explicaciones sobre el significado de “barrilete”, el guarda podría darles la siguiente indicación: “es un trozo de tela o papel unido a varas que se sujeta con un hilo y se lo puede hacer volar”. El *definiendum*, en este caso, es “barrilete”, la palabra cuyo significado se quiere saber. El *definiens*, el conjunto de palabras con las que se hace explícita la regla tácita que señala en qué condiciones se aplica la expresión es “trozo de tela o papel unido a varas que se sujeta con un hilo y se lo puede hacer volar”. Si reemplazamos el *definiendum* por el *definiens*, el sentido

del enunciado prescriptivo debe ser el mismo, en este caso, “está prohibido ingresar al parque con barriletes”, debe poder ser dicho sin alterar el alcance de la prohibición de la siguiente manera: “está prohibido ingresar al parque con trozos de tela o papel unidos a varas que se sujetan con un hilo y se los puede hacer volar”.

Que el *definiendum* y el *definiens* actúen como sinónimos no nos debe hacer pensar que la definición es una operación que impide aumentar nuestro conocimiento sobre el lenguaje. Saber usar una regla no siempre exige el conocimiento del contenido total de esa regla. Para ello, basta con emplearla de forma exitosa en situaciones de comunicación normales. Por eso, cuando explicitamos el contenido total de la regla que rige el uso de una expresión lingüística, nuestro conocimiento de los presupuestos que hacen posible la comunicación aumenta. Una definición, a pesar de estar formada por un conjunto de palabras equivalentes o sinónimas de la expresión a definir, nos permite aumentar la información que conocemos sobre nuestro lenguaje.



- Definir las siguientes palabras: “jugador compulsivo”, “teléfono”, “evolución”, “democracia” y “derecho”.

En una definición se deben tratar de mencionar todas las características definitorias del *definiendum*. Se entiende por *característica definitoria* a toda propiedad que si está ausente de la cosa, cualidad, relación o situación, hace que no le sea aplicable la palabra a definir. La mejor manera de saber si estamos ante una característica definitoria es preguntarnos si se aplicaría la palabra en el caso de que la cosa o situación careciera de ella. Si a pesar de no poseer esa propiedad, la expresión se aplicase de todas formas, eso significa que no se trata de una característica definitoria, sino de una propiedad concomitante o accesorio. En una definición hay que incluir solamente las características definitorias del

definiendum. Así, en una definición de “casa” resultan características definitorias, entre otras, “que sea una construcción” y que “sirva para albergar a seres humanos”. Pero la propiedad “que posee techo de tejas”, por ejemplo, a pesar de estar presente en muchas casas, es una propiedad que si falta no afecta la aplicación del término. Por eso, se la puede considerar una propiedad accesorio.

En muchas ocasiones resulta de utilidad proceder mencionando, en primer lugar, el género al que pertenecen las cosas o situaciones a las que se aplica la expresión, para luego señalar las características que permiten diferenciar dentro de ese conjunto amplio a las cosas o situaciones a las cuales se aplica la expresión. Este tipo de definiciones se llaman definiciones *por género y diferencia específica*. Por ejemplo, se puede definir “perro” como “mamífero que ladra”. En esta definición se señala, en primer término, el género al que pertenecen las cosas a las cuales se aplica la palabra (mamíferos), y luego, la característica que permite distinguir a los perros de los otros animales que también se consideran mamíferos (que ladra).



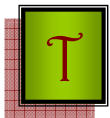
- Definir, por género y diferencia específica, las siguientes palabras: “automóvil”, “grúa”, “velero”, “amor” y “dolor”.

A continuación daremos cuatro reglas que pueden resultar de utilidad a la hora de evaluar una definición. Estas reglas se aplican a las definiciones, mediante palabras equivalentes y definiciones por género y diferencia específica.

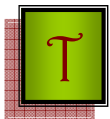
- DEF1: La definición debe incluir sólo las características definitorias, no debe ser ni muy amplia, ni muy estrecha.
- DEF2: La definición no debe ser circular, el *definiendum* no debe aparecer en el *definiens*.
- DEF3: La definición no debe ser formulada en términos imprecisos, oscuros, ni figurativos.

DEF4: La definición no se debe formular en términos negativos –aludiendo a las características que no tiene que poseer un objeto para que el *definiendum* se le aplique- cuando se puede hacer de manera afirmativa –señalando las características que debe tener un objeto para que se le aplique el *definiendum*-.

Tomemos algunos ejemplos para ilustrar el funcionamiento de estas reglas. Imaginemos que alguien define “teléfono” como “instrumento de comunicación”. ¿Qué podemos decir de esta definición teniendo en cuenta las reglas antes mencionadas? La definición es demasiado amplia, pues el género instrumento de comunicación incluye muchos otros objetos además de los teléfonos (DEF1). Si modificáramos esa definición y dijéramos que “teléfono” significa “instrumento de comunicación para hacer llamadas a larga distancia”, estaríamos en el problema opuesto. La definición resulta demasiado estrecha, pues los teléfonos internos, por ejemplo, quedarían excluidos del campo de aplicación de la expresión cuando, en realidad, forman parte de ella (DEF1). Empleando la segunda regla, podríamos cuestionar una definición de “jugador compulsivo” que dijera “dícese de la persona que juega compulsivamente”. En la medida que el *definiendum* es utilizado en el *definiens* la definición es circular (DEF2). Pasando a la tercera regla, si alguien definiera “red” como “cualquier cosa hecha de intersticios vacíos”, podríamos cuestionarlo por violar la dicha regla. Se trata de una definición que emplea términos imprecisos y oscuros (DEF3). Por último, si se definiera “perro” como “animal doméstico que no es ni un gato, ni un canario”, podríamos cuestionarla por adoptar una forma negativa cuando perfectamente podría haber sido formulada de manera afirmativa (DEF4). La evaluación de una definición puede combinar varias de estas reglas, como por ejemplo, en el último de los casos mencionados, donde además de violar la regla cuatro, se trataba de un caso claro de definición demasiado amplia, de acuerdo con lo establecido en la regla uno.



- Evaluar las definiciones formuladas en el primer ejercicio de esta sección, siguiendo las cuatro reglas antes mencionadas.



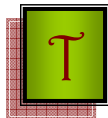
- Evaluar las siguientes definiciones, tomadas de Hospers (1967), empleando las cuatro reglas presentadas anteriormente:

- Ave: vertebrado con plumas.
- Fanático: el que redobla sus esfuerzos después de haber olvidado su propósito.
- Árbol: la mayor de las plantas.
- Liberal: persona que valora la libertad.
- Casa: edificio destinado a habitación humana.
- Crepúsculo: período entre el día y la noche.
- Movimiento: cambio de posición respecto a la superficie terrestre.
- Cubo de basura: cubo usado como recipiente para los desperdicios.
- Libro: lo que tiene papel, cubiertas y letras de imprenta.
- Ecuador: línea imaginaria que se extiende alrededor de la tierra a mitad de camino entre los dos polos.
- Matrimonio: prostitución legalizada.
- Izquierda: opuesto a derecha.
- Religión: lo que se hace en el tiempo libre.
- Miércoles: el día que sigue al martes.
- Bomba: instrumento usado para sacar agua desde debajo de la superficie terrestre.
- Comer: ingerir por la boca.
- Corazón: órgano que bombea sangre por el cuerpo.

Toda palabra *designa* el conjunto de características que debe tener una cosa para que se le aplique, y *denota* el conjunto de todos los objetos que poseen dichas características. La designación de “ciudad” podría expresarse de la siguiente manera: “asentamiento poblacional de más de mil habitantes”, mientras que su denotación –esto es, la lista de cosas a las que se aplica la expresión – sería “Nueva York, Bogotá, Buenos Aires, Madrid, Londres, Pasto, etc.”. La designación y la denotación mantienen una relación inversa. Cuantas más características definitorias se indican en una definición, menos objetos pueden

reunirlas todas, y a la inversa, si se señalan sólo unas pocas características definitorias, la lista de objetos a los que se aplica el término aumenta. Si a la designación de “ciudad” le agregáramos algún elemento más, como por ejemplo, “que además cuente con un aeropuerto internacional”, entonces la denotación del término disminuiría, pues deberíamos quitar a Pasto de nuestra lista. A mayor designación menor denotación, y viceversa.

Las definiciones que analizamos, en la primera parte de esta sección, son las llamadas definiciones por designación. Pero también se puede indicar el significado de una expresión, mencionando la lista de objetos a los que se aplica. En tal caso, se formula una *definición por denotación*. Este tipo de definiciones pueden cumplir una función muy importante. Muchas veces, constituyen el mínimo acuerdo que existe en relación con la aplicación de un término. Por ejemplo, se puede definir “músico romántico” por denotación, enumerando el conjunto de sujetos a los que se aplica el término “Wagner, Brahms, Mahler, etc.”. Esta lista puede ser aceptada por una gran parte de los especialistas, quienes, no obstante, no se pueden poner de acuerdo en las características definitorias del término “romántico”. Hay muchas discusiones sobre la designación del término “filosofía” pero, a pesar de los desacuerdos que existen en ese aspecto, la mayoría de los especialistas incorpora, a la denotación del término, el mismo conjunto de obras. En el derecho se apela a las definiciones por denotación con bastante asiduidad. Por ejemplo, los tratados internacionales sobre el tráfico de estupefacientes definen “estupefacientes” por denotación, esto es, listando todas aquellas sustancias que a los efectos de la aplicación de dichos convenios se consideraran estupefacientes. Los reglamentos deportivos suelen definir las “sustancias dopantes” de la misma manera.



- Construir una definición por designación y otra por denotación, para los siguientes términos: “rockero”, “país”, “político”, “corrupto”, “animal”, “deporte”.

Para terminar este capítulo quisiéramos hacer una última distinción. Llamaremos *definiciones lexicográficas* a aquellas que aspiran a formular las reglas de uso que, de hecho, rigen el empleo de una expresión en una comunidad lingüística determinada. Este tipo de definiciones son verdaderas o falsas, según reflejen correctamente, o no, las reglas que se emplean en un determinado lenguaje. En cambio, las llamadas *definiciones estipulativas*, sugieren que se emplee una expresión de determinada manera. No aspiran a informar sobre los usos que de la expresión hacen los hablantes, sino que proponen utilizarla de determinada manera. Estas propuestas de significado no son ni verdaderas, ni falsas, tan sólo pueden resultar más o menos útiles, según el objetivo con el que se proponen. Las definiciones contenidas en textos legales son, por lo general, estipulativas, cuya finalidad es la de reducir la imprecisión de ciertos términos del lenguaje natural, a los efectos de evitar conflictos en el momento de aplicar ciertas normas. En esos casos, no tiene sentido sostener que las definiciones que propone el legislador sean verdaderas o falsas. Cuando no se definen expresamente los términos en un texto normativo, es común entender que el legislador ha optado por el significado corriente que esos términos poseen en el lenguaje vulgar de la comunidad. Por ello, se suelen atribuir significados a las expresiones con las cuales se formulan las normas jurídicas, empleando definiciones lexicográficas, lo que puede dar lugar a un desacuerdo genuino en relación con su verdad o falsedad. Pero cuando en el lenguaje vulgar los términos no definidos por el legislador no poseen un significado preciso, los encargados de aplicar esas normas deben formular definiciones estipulativas que eliminen tales imprecisiones. Esta es una de las formas más habituales en la que los jueces crean derecho (cf. Bulygin, 1991).

RC4: Se deben definir los conceptos centrales cuando resulte necesario para precisar la cuestión o el alcance de nuestras afirmaciones.

Argumentos, objeciones y refutaciones

Antes de determinar la estructura y contenido de nuestra futura argumentación, conviene considerar todos los posibles argumentos que se pueden formular en defensa de la tesis central que hemos decidido apoyar. Una técnica que puede resultar útil, cuando no se nos ocurre la variedad y cantidad de razones que desearíamos es la llamada *escritura libre*. Consiste en escribir durante diez minutos todo lo que se nos ocurra sobre la cuestión elegida, especialmente las razones que se podrían esgrimir para defender la respuesta elegida. Piense, en particular, por qué alguien debería aceptar la respuesta que usted va a defender para la cuestión. En este paso, no intente criticar sus ideas o pensamientos. Lo que está intentando es tener algo (cualquier cosa) por escrito, no importa si son ideas desconectadas, primeras impresiones o tentativas para relacionar algunas cuestiones. Generar un montón de ideas en esta etapa puede ayudarle a desarrollar un trabajo más rico en pensamientos propios. Siempre se puede descartar el material irrelevante luego.

Lea lo que haya escrito (mediante la técnica mencionada, o pensando en los argumentos que podría utilizar) y seleccione los enunciados que se relacionan directamente con la respuesta que va a defender como tesis central en su argumentación. Fíjese, especialmente, en aquellos formulados con los conceptos centrales que ha identificado –o con sinónimos, según las definiciones que haya empleado. Elija aquellos que considere que den mejor apoyo a su tesis central. Observe si se trata de enunciados que conjuntamente apoyan la conclusión, o si, cada uno por separado, ofrece un apoyo independiente. Si se da esto último, tendrá un argumento distinto en torno a cada una de las premisas independientes detectadas. Revíselas por separado y ponga de manifiesto los posibles enunciados

tácitos en los que se apoyen. Cada conjunto de premisas independientes con sus respectivos enunciados tácitos que ahora se ha hecho explícitos, constituye un argumento central diferente en apoyo de su tesis central. El ejemplo propuesto a continuación, permitirá comprender mejor lo dicho.

Supongamos que alguien piensa presentar el siguiente argumento central para apoyar como tesis central el enunciado “La guerra de Irak fue una guerra justa”:

P1: La guerra de Irak se llevó a cabo para derrocar a un tirano.

P2: La guerra de Irak se desencadenó cuando se agotaron todas las vías pacíficas para resolver el conflicto.

C: La guerra de Irak fue una guerra justa.

Los dos enunciados con los que se pretende construir el argumento central, en realidad, son enunciados que, por separado y de forma independiente, dan apoyo a conclusión y, que a su vez, requieren de algunos enunciados tácitos con los cuales conjuntamente se podrían formar dos argumentos distintos para apoyar la misma conclusión. Quedarían de la siguiente manera:

Argumento central1

P1: La guerra de Irak se llevó a cabo para derrocar a un tirano.

P2: Una guerra que se lleva a cabo para derrocar a un tirano es siempre una guerra justa.

Argumento central2

P1: La guerra de Irak se desencadenó cuando fracasaron todas las vías pacíficas para resolver el conflicto.

P2: Una guerra que se desencadena cuando fracasan todas las vías pacíficas para resolver un conflicto es siempre una guerra justa.

C: La guerra de Irak fue una guerra justa.

El argumento central es el que tiene como conclusión la respuesta a la cuestión elegida. Si hay más de un argumento central, en todos los casos la

conclusión será el mismo enunciado pero cambiarán las premisas. Conviene desarrollar uno o dos argumentos centrales, y preocuparse por apoyar con subargumentos todas sus premisas, y también las premisas de esos subargumentos. La argumentación debe desarrollarse no sólo horizontalmente, sino principalmente en sentido vertical. En esta etapa de elaboración no conviene dejar ninguna premisa tácita, y hay que tratar de defenderlas todas por separado.

Para que haya una argumentación no basta con tener argumentos cuya conclusión sea nuestra tesis central. Debemos construir subargumentos para apoyar las premisas del argumento central o argumentos centrales. Para ello conviene ser meticuloso en esta fase del proceso. Defienda con argumentos las premisas del argumento central (o argumentos centrales). Deje en claro qué premisa está defendiendo, y hágalo de a una por vez. Realice las mismas actividades que llevó a cabo para desarrollar el argumento central y tenga las mismas precauciones. Sigamos con el ejemplo propuesto en el punto anterior

Subargumento1

P1: Irak estaba gobernado por Sadam Hussein desde hacía varias décadas.

P2: La guerra de Irak se llevó a cabo para derrocar a Sadam Hussein.

P3: Sadam Hussein era un tirano.

C (P1 del Argumento central1): La guerra de Irak se llevó a cabo para derrocar a un tirano.

Subargumento2

P1: Las únicas vías pacíficas disponibles para resolver el conflicto de Irak eran el bloqueo y las inspecciones de la ONU.

P2: El conflicto de Irak se intentó resolver mediante un bloqueo.

P3: El bloqueo fracasó.

P4: El conflicto de Irak se trató de resolver mediante inspecciones de la ONU.

P5: Las inspecciones de la ONU fracasaron.

P6: La guerra de Irak se desencadenó cuando fracasaron el bloqueo y las inspecciones de la ONU.

C (P1 del Argumento central2): La guerra de Irak se desencadenó cuando fracasaron todas las vías pacíficas para resolver el conflicto.

Subargumento3

P1: La Segunda Guerra Mundial se llevó a cabo para derrocar a un tirano y fue una guerra justa.

P2: Las Guerras contra Napoleón se llevaron a cabo para derrocar a un tirano y fueron guerras justas.

P3: La Guerra Revolucionaria Cubana se llevó a cabo para derrocar a un tirano y fue una guerra justa.

C (P2 del Argumento central1): Una guerra que se lleva a cabo para derrocar a un tirano es siempre una guerra justa.

Subargumento4

P1: La Segunda Guerra Mundial se desencadenó cuando fracasaron todas las vías pacíficas para resolver el conflicto y fue una guerra justa.

P2: La Primera Guerra del Golfo se desencadenó cuando fracasaron todas las vías pacíficas para resolver el conflicto y fue una guerra justa.

P3: La Guerra de Secesión Norteamericana se desencadenó cuando fracasaron todas las vías para resolver el conflicto y fue una guerra justa.

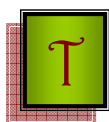
C (P2 del Argumento central2): Una guerra que se desencadena cuando fracasan todas las vías pacíficas para resolver un conflicto es siempre una guerra justa.

Una vez terminado este proceso, tome las premisas de los subargumentos y repita la operación. En el ejemplo anterior, se tendrían que construir quince nuevos subargumentos que apoyarían, cada uno como conclusión, a cada una de las quince premisas de los cuatro subargumentos presentados. Conviene que en la etapa de preparación genere todos los argumentos que se le ocurran, así podrá seleccionar los mejores para incluir en su futura exposición.

Evalúe la solidez de cada uno de sus argumentos, y realice los cambios necesarios antes de su presentación. Reconstruya su argumentación con la misma metodología con la que se enfrenta a los textos argumentativos de otros, y emplee los mismos criterios de evaluación. Sea riguroso e inflexible en esta etapa, piense que los errores que usted no detecte los percibirán quienes escuchen su argumentación y los emplearán para cuestionar la tesis central que intente defender. Verifique que todas las premisas que emplee sean verdaderas, aceptables

o razonables (según el tipo de enunciado de que se trate). Controle la estructura lógica de sus argumentos aplicando la lógica deductiva, la lógica inductiva o la lógica informal, según cada caso. No tema hacer los cambios y ajustes necesarios para mejorar la comprensión y la solidez de su argumentación. Este es el momento, luego será demasiado tarde.

Debe anticipar cuáles serán las posibles objeciones que se podrían esgrimir contra sus argumentos, y tratar de responder a cada una de ellas con nuevos argumentos. De la misma manera, deberá especular sobre la posible argumentación de su rival buscando sus puntos débiles y generando posibles argumentos para apoyar sus críticas. Si ya conoce los argumentos a los que se opondrá, deberá reconstruirlos y evaluar su solidez con las técnicas presentadas en el Módulo, y formular los argumentos para refutarlos.



- T –Evaluar la solidez y las posibles objeciones que se podrían formular a la argumentación sobre la guerra de Irak, presentada anteriormente. Responder a las posibles críticas.
- T – Especular sobre los argumentos que alguien podría formular para apoyar la tesis contraria a la defendida, en el ejemplo hipotético de la guerra de Irak. Reconstruirlos, evaluarlos y refutarlos.

RC5: Se deben construir argumentos y subargumentos para apoyar la tesis central.

RC6: Se debe evaluar la solidez de nuestros propios argumentos.

RC7: Se deben anticipar las posibles objeciones que se podrían formular a nuestros argumentos y responderlas.

RC8: Se deben pensar cuáles serían los argumentos con lo que se podría defender la posición contraria (si no han sido formulados) y reconstruirlos si el rival ya dio a conocer sus ideas.

RC9: Se debe evaluar la solidez de los argumentos que apoyan la posición rival y señalar sus debilidades.

La presentación escrita de la argumentación

Cuando decidimos escribir una argumentación, no debemos olvidar que ella presupone un desacuerdo – real o hipotético- con un oponente. La argumentación debe convencer a nuestros lectores, para lo cual debe remover sus dudas, anticipar sus críticas y responderlas adecuadamente.

El escrito debe ser comprensible para aquellos a quienes va dirigido. Por eso, es importante anticipar las características de sus lectores potenciales: sus conocimientos, su receptividad a la tesis central que piensa defender, sus prejuicios. También hay que tener presentes las formalidades impuestas por el medio de comunicación elegido: no es lo mismo un escrito judicial que una nota para un periódico, por ejemplo. Independientemente de estas peculiaridades, todo escrito debe ser coherente, claro y conciso.

En la parte precedente dimos guías para elaborar los argumentos y estructurarlos en una argumentación. En ese momento, hicimos un llamamiento a hacer explícitos todos los aspectos implícitos, a los efectos de someterlos a un cuidadoso escrutinio. En el momento de escribir, en cambio, no se deben hacer explícitas todas las premisas que forman nuestros argumentos. Si así lo hiciéramos, correríamos el riesgo de parecer pedantes, y casi con seguridad

seríamos sumamente irritantes para nuestros lectores. Se debe encontrar un equilibrio entre lo implícito y lo explícito, de modo que no comprometa la comprensibilidad del texto.

Incluso, la tesis central o la cuestión no necesitan ser etiquetadas como tales, para que el lector pueda identificarlas. Pero debemos estar seguros que el texto no deja lugar a dudas sobre cuáles son y que nuestra redacción no genera confusiones al respecto. En el siguiente ejemplo podemos apreciar cómo una redacción inadecuada puede dar lugar a una incertidumbre legítima respecto de cuál es la tesis que se pretende defender en el texto y cuál la premisa que la apoya:

Tony es un tipo especial. Siempre tiene una palabra afectuosa para decirte.

Este texto se puede interpretar de dos maneras diferentes:

[I]

(Premisa) Tony es un tipo especial.

(Concl.) Por lo tanto, siempre tiene una palabra afectuosa para decirte.

[II]

(Premisa) Tony siempre tiene una palabra afectuosa para decirte.

(Concl.) Por lo tanto, Tony es un tipo especial.

El consejo general es que, al redactar el primer borrador del texto argumentativo, seamos lo más explícitos posible. En el momento de revisar el documento se pueden introducir los elementos implícitos e indirectos, siempre que no lleven a confusiones como la ilustrada anteriormente. La tesis central que defendemos y las razones en las que se apoyan, deben quedar muy claras para el lector –sea que las hagamos explícitas en el texto o que las dejemos sugeridas.

Al redactar el texto argumentativo no siempre debemos utilizar un lenguaje descriptivo. Podemos apelar a otras formas retóricas para hacer más atractivo el

escrito. Pero, nuevamente, debemos cerciorarnos de que la presentación escogida no vuelve confusa nuestra argumentación, o lo que es peor, la haga perder solidez. Veamos el siguiente ejemplo, en el que se presenta, en primer lugar, el argumento que se ha pensado desarrollar y, luego, se contraponen dos formas retóricamente diferentes de estructurarlo, sin variar ninguno de sus aspectos fundamentales.

Argumento:

(P) El personaje del padre muere a los diez minutos de película.

(C) Que el director contrate a un actor famoso para interpretar al padre es un derroche de dinero y de talento.

Presentación lineal conclusión-premisas:

“Es un derroche de dinero y de talento que el director contrate a un actor famoso para interpretar el papel del padre, porque el personaje muere a los diez minutos de película”.

Presentación más retóricamente más atractiva:

“¿Qué director podría elegir a un actor famoso para el papel del padre? A los diez minutos de película el padre muere. ¡Qué derroche de dinero y talento!

Tener clara cuál será la estructura de nuestra argumentación es importante, incluso, antes de emprender la redacción del primer borrador, aunque también podemos reconstruirla a partir del mismo para proceder a su evaluación. Se puede argumentar: (1) respondiendo a los argumentos formulados efectivamente por otros sujetos (disputas y debates); o bien (2) presentando la tesis sin tener en cuenta lo que otros han dicho sobre ella, o lo que piensan quienes leerán el texto.

En el primer caso, se pueden adoptar dos posiciones: (1.1) adoptar una tesis contraria a la defendida por nuestro oponente y dejar que las diferencias emerjan por su cuenta; o (1.2) tomar la posición del rival y señalar las flaquezas de su argumentación – sin intentar apoyar la tesis contraria. En el segundo caso, no significa que no especulemos sobre posibles objeciones a nuestra posición, o sobre

hipotéticos argumentos para apoyar la tesis contraria, pero ésto no altera la estructura general de la argumentación, que en todos los casos se dirige a apoyar la verdad de la tesis central seleccionada.

Ser capaz de diagramar la estructura de una argumentación –propia o ajena– es una habilidad muy útil para evaluar la solidez, anticipando críticas para responderlas en el texto o generándolas, según el caso. Para ello, conviene representar cada enunciado con un círculo, estableciendo mediante una flecha la relación inferencial entre ellos.

En líneas generales, toda argumentación escrita tiene una introducción, un núcleo argumentativo y una conclusión. En la introducción debemos presentar el tema, la cuestión, resaltar su interés y anticipar nuestra tesis central. Si el escrito es muy largo –un libro, por ejemplo– puede ser útil adelantar los pasos que seguiremos en la argumentación. El núcleo debe contener los argumentos con los que apoyamos nuestra tesis, la respuesta a las posibles objeciones, y las críticas a los argumentos rivales –reales o hipotéticos. No hay un orden preestablecido para ordenar estos elementos, pero el texto tiene que ser claro, conciso y evitar las confusiones en el lector. Por último, en la conclusión, se suele recordar al lector cuál es la idea que queremos que quede en su mente al terminar la lectura. No se agregan nuevos datos, ni argumentos, sólo se recapitula y se da fin al escrito.



– Tomar un texto en el que se formule un argumento y tratar de presentar el mismo argumento –sin perder claridad ni solidez– pero mediante un escrito diferente. Repetir la operación dos veces más.

La presentación oral de la argumentación

Antes de iniciar la preparación de una presentación oral, debemos preguntarnos en qué tipo de desacuerdo nos veremos inmersos. Podemos plantear nuestra argumentación en el marco de un desacuerdo, cuando nos invitan a

exponer sobre un tema y no a identificarnos con nuestros oponentes. O en una disputa, en la que nuestro rival pudo haber emitido sus argumentos previamente o lo hará en el mismo acto. Pero la situación que cambia radicalmente la forma de encarar la preparación es la de vernos inmersos en un debate, esto es, en una interacción cara a cara con el oponente. En un procedimiento judicial escrito protagonizamos una disputa, pero en aquellos actos procesales en los que el legislador ha incorporado la oralidad, es muy probable que nos encontremos inmersos en un debate. ¿Por qué es tan importante saber en que tipo de desacuerdo participaremos? La estructura de nuestra argumentación varía (tal como lo indicamos anteriormente) pero, sobre todo, cambian las presiones que deberemos resistir durante la etapa de preparación, e incluso, en el desarrollo de la argumentación.

Durante la preparación de la presentación oral no debemos dedicarnos exclusivamente a aquello que queremos defender y a cómo lo haremos. Debemos pensar en lo que podemos esperar de la otra parte. La preparación requiere un dominio muy grande sobre el tema objeto de la disputa, pero también un intento serio por ponerse en la piel del contrincante para anticipar sus objeciones y sus argumentos. Esto nos dará la flexibilidad necesaria para poder reaccionar ante la futura intervención. Tenemos que ser concientes de que, a pesar de nuestros esfuerzos de preparación, siempre pueden sorprendernos. Por ello no conviene leer nuestra intervención oral, ni llevarla escrita en su totalidad. Debemos tratar de prepararla de forma oral desde un comienzo. Si el oponente esgrime un argumento que no hemos previsto –o nos lanza una objeción que no pensamos que formularía- debemos estar en condiciones de pensar en ella rápidamente y tratar de contestarla. En tal sentido, el dominio en las técnicas de reconstrucción y evaluación de argumentos nos será de suma utilidad. Lo peor que se puede hacer es responder a los argumentos que nosotros creímos que formularía, y no a los que efectivamente ha esgrimido. Si actuamos de esa manera, terminaremos cometiendo una falacia casi con seguridad: la falacia de la conclusión inatinerante. Esto es,

ofrecer argumentos en los que las premisas no se relacionan con la conclusión que se pretende apoyar con ellas.

También debemos estar atentos a los posibles cambios de cuestión que, intencionadamente o no, pueda generar la otra parte. Y sobre todo, debemos evitar, por todos los medios, ingresar en disputas meramente verbales. Hay que responder con claridad a los argumentos del contrario, exponer con precisión los propios y no demorarnos innecesariamente.

Las herramientas para analizar la estructura de la argumentación serán muy útiles también en este terreno porque nos permitirán reconstruir nuestra propia argumentación, para detectar las posibles objeciones y tener preparada la respuesta a dar. En estos casos, podemos actuar de dos maneras durante la presentación: (1) esperar a que se formule la objeción, y entonces contestarla con aplomo; o (2) incorporarla directamente en nuestra intervención, presentándola como posible objeción y replicándola. Se debe decidir, antes de comenzar, cuáles irán a un sitio y cuáles al otro. La primera, tiene como ventaja que, si el rival efectivamente formula la objeción, uno ofrece una imagen muy solvente contestando rápidamente y con gran precisión. Pero si lo que podríamos contestar es muy importante para comprender el alcance de nuestra argumentación, corremos el riesgo de no anticiparlo y que el oponente finalmente no formule la objeción. En relación con la segunda, la ventaja es que podemos dejar al contrincante sin argumentos antes de comenzar a hablar. Pero también podemos arrinconarlo y forzarlo a realizar objeciones que no hemos previsto, puesto que se le han agotado las que había pensado previamente.

Durante la etapa de preparación de la argumentación se habrán generado muchos argumentos diferentes. Al decidir cuáles se incorporarán en la presentación oral, debemos centrarnos en unos pocos argumentos –los más sólidos- y reforzarlos con subargumentos, en lugar de presentar muchos pero de forma superficial. Hay que decidir cuándo se criticarán los argumentos del contrario: antes de ofrecer los nuestros, después, o alternándolos (en este caso, cuidándonos mucho de no generar confusión). Los mejores argumentos deben

dejarse para el principio o para el final de cada segmento, pues es donde generan el mayor efecto sobre el auditorio.

Debemos presentar la tesis central con precisión, definiendo los términos centrales, si es necesario. No hay que olvidar que en una presentación argumentativa (oral o escrita) hay más elementos que argumentos y subargumentos. Hay que introducir la información básica para situar la cuestión, hay que hacer una introducción y cerrar con una conclusión.

En la introducción debemos ganarnos la atención del auditorio. Se puede apelar a una experiencia personal, a una cita interesante, a una anécdota, etc. Pero debemos tener en cuenta siempre que aquello que escojamos debe tener una relación estrecha con lo que luego se dirá en la exposición. Es bueno anticipar la tesis que se defenderá y, en caso de ser una intervención muy larga, conviene resumir los pasos a seguir. No hay que hacerse el gracioso, ni intentar ganarse al auditorio siendo chabacano. Se pueden evitar las formalidades extremas, pero siempre con un nivel aceptable de corrección.

En la conclusión se debe plasmar lo más importante de nuestra argumentación en la mente del auditorio; no hay que incorporar nuevos datos, ni nuevos argumentos; no debemos repetir argumentos completos; debe ser clara y atractiva y dar una sensación de final muy claro (hay que evitar tener que finalizar diciendo “bueno, terminé”). Si es posible retomar los elementos que se citaron en la introducción, mejor, pues transmite una sensación de cierre sumamente apreciable.

No hay que descuidar los nexos entre los distintos tipos de argumentos que formulamos en la parte central de la presentación. A veces, se desatienden esas conexiones y se genera una confusión muy grande en la audiencia. Deben poder seguirnos fácilmente, pero no aburrirlos. No hay que temer repetir las cosas durante la intervención oral. Hay que ajustarse a la ocasión y al auditorio. Debemos respetar el tiempo que nos han dado.

Es conveniente no escribir la intervención, pero si fuera necesario por la formalidad del acto, hay que practicar su lectura en voz alta para darle vivacidad a

la intervención. De lo contrario, aunque seremos muy precisos, nadie se enterará de ello pues se habrán desconectado de nuestra presentación al poco tiempo de iniciarla.

El siguiente esquema presenta una sugerencia para ordenar nuestras argumentaciones orales:

1. Introducción: Presentar la cuestión, anticipar la respuesta y definir los conceptos centrales.
2. Presentación del (o los) argumento(s) central(es).
3. Exposición de los subargumentos.
4. Anticipar objeciones a nuestra argumentación y responderlas.
5. Especular sobre los posibles argumentos para defender la tesis opuesta a la nuestra y mostrar su falta de solidez.
6. Recapitulación: recordar la tesis central defendida y los argumentos centrales.

Salvo la introducción y la recapitulación final, el resto de la argumentación puede ser organizada de distinta manera. Pero conviene recordar que debemos evitar confundir al auditorio sobre cuáles son nuestros argumentos, cuáles son respuestas a posibles objeciones y cuáles son críticas a las argumentaciones de los demás.



- Tomar un texto argumentativo y pensar en dos formas distintas para hacer una presentación oral, sin alterar sustancialmente sus argumentos.

BIBLIOGRAFÍA SELECCIONADA Y COMENTADA

Presentamos a continuación una serie de libros que pueden resultar interesantes para profundizar en algunas de las cuestiones analizadas en el Módulo, así como para ingresar en ciertos temas que por razones de espacio debimos dejar sin tratar –i.e. teorías de la argumentación jurídica, lógica deóntica, tópica y retórica, etc-. Nos hemos ceñido a obras publicadas en castellano, que se pueden encontrar con relativa facilidad en librerías especializadas.

- Alchourrón, Carlos y Bulgryn, Eugenio. *Introducción a la metodología de las ciencias jurídicas y sociales*, Bs. As., Astrea, 1975 277 págs. Edición original, *Normative Systems*, Viena-Nueva York, Springer Verlag, 1971.

Una obra imprescindible en la que los autores emplean la lógica para tratar el problema de las lagunas jurídicas. No es un libro introductorio, a pesar del título con que fue editado en castellano. El título original, *Sistemas normativos*, resulta más adecuado a su contenido. Valiéndose de la noción de sistema deductivo de Tarski, los autores elucidan, en primer lugar, el concepto de *sistema normativo*, para dar luego una definición de *sistema jurídico*. Con ella, pueden ofrecer una explicación razonable de los distintos sentidos con que se emplea la expresión laguna en la teoría jurídica: lagunas normativas, lagunas de conocimiento, lagunas de reconocimiento y lagunas axiológicas. Puede ser de utilidad consultar

algunos de los ensayos reunidos en Alchourrón y Bulygin (1991) antes, durante y después de la lectura de esta obra fundamental.

- Alchourrón, Carlos; Méndez, José; y Orayen, Raúl (eds.), *Lógica*, Madrid, Trotta, 1995, 366 págs.

El volumen 7 de la Enciclopedia Iberoamericana de Filosofía constituye una rigurosa introducción a la lógica formal. Está compuesta por distintos artículos dedicados a la lógica clásica y también a las principales lógicas no-clásicas. Contiene un ensayo de Eugenio Bulygin sobre lógica deóntica en el que se trata su desarrollo histórico, el lenguaje formal que la caracteriza y el estado actual de la disciplina. El volumen incluye una extensa bibliografía sobre los distintos temas, en la que abunda la presencia de especialistas iberoamericanos.

- Atienza, Manuel, *Teorías de la argumentación jurídica*, Madrid, CEC, 1991, 268 págs.

Una de las mejores introducciones a las teorías de la argumentación escritas en castellano. El lector interesado podrá encontrar en ella una presentación rigurosa de las teorías de la argumentación jurídica de Viehweg, Alexy y MacCormick. También las propuestas de Toulmin y Perelman, este último defensor de lo que denomina una “nueva retórica”. Las abundantes referencias bibliográficas le permitirán profundizar en la corriente que le resulte más interesante.

- Bonorino, Pablo Raúl y Peña Ayazo, Jairo Iván, *Filosofía del Derecho*, Bogotá, Consejo Superior de la Judicatura-Universidad Nacional de Colombia, 2002, 123 págs.

Permite conectar el tema del razonamiento jurídico y la argumentación judicial con las cuestiones más profundas de filosofía del derecho a las cuales se encuentran íntimamente enlazadas. Se resalta la importancia del concepto de derecho para la identificación de los materiales normativos a utilizar, como de premisas normativas en un razonamiento judicial. El último capítulo contiene un breve resumen de este Módulo.

- Comesaña, Juan Manuel, *Lógica informal. Falacias y argumentos filosóficos*, Bs. As., Eudeba, 1998, 146 págs.

Una de las pocas obras publicadas en castellano sobre el tema. Presenta los principales enfoques en torno a las llamadas “falacias no formales”, y analiza algunos ejemplos tradicionales a la luz de la bibliografía reciente sobre la cuestión. Se debe tener en cuenta que la identificación de un argumento como falaz depende, en gran medida, del contexto en el que se formula. Muchas formas consideradas falaces en otros dominios pueden ser tipos de argumentos razonables en la práctica jurídica. Si se tiene esto presente, es una obra que introduce de forma amena en una perspectiva de suma importancia para el jurista práctico.

- Copi, Irving Marmer y Cohen, Carl, *Introducción a la lógica*, México, Limusa-Noriega, 1995, 700 págs. Traducción de Edgar Antonio González Ruiz y Pedro Chávez Calderón. Edición original, *Introduction to Logic*, 8va. Edición, New York, Mac Millan, 1990.

Versión actualizada de un libro clásico para introducirse al estudio de la lógica formal, de la lógica informal y de la lógica inductiva. Contiene una gran variedad de ejercicios, muchos de ellos con sus soluciones. En esta nueva edición se ha incorporado un capítulo especial dedicado a los argumentos producidos en contextos jurídicos (capítulo 15), que puede resultar rudimentario e insuficiente para quienes estén familiarizados con la temática. La traducción de ediciones anteriores, publicada en Buenos Aires por Eudeba (Copi, 1974) está mejor lograda, y el contenido central del libro –falacias no formales, deducción, inducción y probabilidad– se mantiene en líneas generales. Sólo le faltan los agregados relacionados con los desarrollos recientes de la lógica informal, y el capítulo especial sobre la lógica y el derecho. Puede resultar más difícil de conseguir.

REFERENCIAS

BIBLIOGRÁFICAS

- Alchourrón, Carlos y Bulgyin, Eugenio. 1975. *Introducción a la metodología de las ciencias jurídicas y sociales*. Bs. As: Astrea.
- . 1991. *Análisis lógico y derecho*. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.
- Atienza, Manuel. 1991. *Teorías de la argumentación jurídica*. Madrid: CEC.
- Ballard, J. G. 2002. *Super-cannes*. Barcelona: Minotauro.
- Bochenski, J. M. 1966. *Historia de la lógica formal*. Madrid: Gredos.
- Bonorino, Pablo Raúl. 2002. “Sobre las reglas de la sana crítica”, *Anuario de la Facultad de Derecho de Orense*, 2.
- Bulygin, Eugenio. 1966. “Sentencia judicial y creación de derecho”, *La Ley*, 124. Reditado en Alchourrón, Carlos E. y Bulygin, Eugenio, *Análisis lógico y derecho*. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales, 1991, pp. 355-369.
- Comanducci, Paolo. 1999. *Razonamiento jurídico. Elementos para un modelo*. México: Fontamara.
- Comesaña, Juan Manuel. 1998. *Lógica informal, falacias y argumentos filosóficos*. Buenos Aires: Eudeba.
- Copi, Irving M. 1974. *Introducción a la lógica*, Bs. As.: Eudeba.
- Copi, Irving M. and Carl Cohen. 1995. *Introducción a la lógica*. México: Limusa.
- Damer, T. Edward. 2001. *Attacking Faulty Reasoning, A Practical Guide to Fallacy-Free Arguments*, Toronto: Wadsworth.
- Deaño, Alfredo. 1989. *Introducción a la lógica formal*. Madrid: Alianza.
- Feteris, Eveline T. 1999. *Fundamentals of Legal Argumentation. A Survey of Theories on the Justification of Judicial Decisions*, Dordrecht, Kluwer.
- García Amado, Juan Antonio. 1988. *Teorías de la tópica jurídica*, Madrid:
- Garrido, Manuel. 1997. *Lógica simbólica*. Madrid: Tecnos.
- Gustason, William. 1994. *Reasoning from evidence. Inductive logic*. New York: Macmillan College Publishing Company.

- Landes, David S. 2000. *La riqueza y la pobreza de las naciones. Por qué algunas son tan ricas y otras son tan pobres*. Barcelona: Crítica.
- Peña Ayazo, Jairo Iván. 1997. "Lógica y razonamiento jurídico", *Pensamiento Jurídico*, 8, pp. 7-24.
- Perelman, Chaim. 1979. *La lógica jurídica y la nueva retórica*. Madrid: Civitas.
- Perelman, Chaim y Olbrechts-Tyteca, L. 1989. *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Madrid: Gredos.
- Russell, Bertrand. 1978. *Los problemas de la filosofía*, Barcelona: Labor.
- von Wright, Georg Henrik. 1957. "Deontic logic", en *Logical studies*, London: Routledge & Kegan Paul, pp. 58-74.
- . 1980. "Problems and prospects of deontic logic", en Evandro Agazzi (ed.), *Modern logic. A survey, historical, philosophical, and mathematical aspects of modern logic and its applications*, Dordrecht-Boston-London: Reidel, pp. 399-423.
- Walton, Douglas N. 1989. *Informal logic. A handbook for critical argumentation*. Cambridge-New York: Cambridge University Press.