

Stephen Toulmin  
Richard Rieke - Allan Janik

# Una introducción al razonamiento

*Traducción*

*José Gascón*

Palestra Editores  
Lima — 2018

# Derecho & rgumentación

Consejo Editorial  
Manuel Atienza Rodríguez  
Susan Haack  
Michele Taruffo  
Luis Vega Reñón

Editor  
Pedro P. Grández Castro

## Una introducción al razonamiento

Stephen Toulmin | Richard Rieke | Allan Janik

*Palestra Editores: Primera edición impresa, enero 2018*

*Primera edición digital, enero 2018*

Traducción de la obra original: *AN INTRODUCCION T5O REASONING*, Macmillan Publising CO., Inc., segunda edición, Nueva York, 1984.

©STEPHEN TOULMIN | RICHARD RIEKE | ALLAN JANIK

© 2018: PALESTRA EDITORES S.A.C.

Plaza de la Bandera 125 - Pueblo Libre

Tel. (511) 6378902 | 6378903

palestra@palestraeditores.com | www.palestraeditores.com

© De la traducción de José Gascón

Diseño de carátula:

Alan Omar Bejarano Nóblega

ISBN: 9786123250256

---

Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta obra, bajo ninguna forma o medio, electrónico o impreso, incluyendo fotocopiado, grabado o almacenado en algún sistema informático, sin el consentimiento por escrito de los titulares del Copyright.

---

**Parte II**  
**PRIMER NIVEL DE ANÁLISIS:**  
**LA SOLIDEZ DE LOS ARGUMENTOS**

# Capítulo 2 - Introducción

En este momento debemos hacernos con un patrón de análisis y un vocabulario para identificar y describir las fortalezas y las debilidades de los argumentos. Estos son los instrumentos básicos que necesitaremos para comprender en qué consiste la crítica racional de los argumentos. Las siguientes preguntas son importantes:

- ¿Cuál es el “punto de partida” natural de un argumento?
- ¿Cuál es su “destino” apropiado?
- ¿Qué tipos de procedimientos debe seguir?
- ¿Qué serie de etapas atravesará un argumento y cuáles son las relaciones entre etapas sucesivas?
- ¿Qué tipos de preguntas debemos hacer y qué tipos de pruebas debemos emplear al comprobar si un argumento concreto está completamente razonado?

## LOS ELEMENTOS DE TODO ARGUMENTO

En los Capítulos 3-6, nos ocuparemos uno por uno de cuatro conjuntos de preguntas. Nos fijaremos, sucesivamente, en cuatro elementos que pueden encontrarse en todo argumento completamente explícito. Estos son (1) las tesis y descubrimientos, (2) las bases, (3) las garantías y reglas, y (4) los respaldos. Vamos a explicar brevemente qué son estos cuatro tipos de elementos y cómo están conectados.

1. *Tesis (claims)*. Cuando nos embarcamos en un argumento, siempre hay algún “destino” al que podemos llegar por nosotros mismos como un descubrimiento, o al que alguien nos puede invitar a llegar, como una aserción; y el primer paso al analizar y criticar el argumento es comprender el carácter preciso de ese destino. El primer conjunto de preguntas es:

¿Sobre qué estamos discutiendo exactamente? ¿Cuál es nuestra postura en esta cuestión? ¿Y con qué postura debemos considerar la posibilidad de estar de acuerdo como resultado del argumento?

2. *Bases (grounds)*. Una vez aclarada la tesis, debemos considerar qué tipo de fundamento se requiere para que una tesis de este tipo concreto pueda ser aceptada como sólida y fiable. Por tanto, el siguiente conjunto de preguntas tendrá que ver con estos fundamentos:

¿En qué información se apoya? ¿En qué bases se fundamenta su tesis? ¿Dónde debemos empezar nosotros para ver si podemos dar el paso que propone y de este modo terminar estando de acuerdo con su tesis?

En función del tipo de tesis en discusión, estas bases pueden incluir observaciones experimentales, asuntos de conocimiento común, datos estadísticos, testimonios personales, tesis establecidas previamente u otros “datos fácticos” similares. Pero, en cualquier caso, la tesis en discusión no puede ser más fuerte que las bases que proporcionan su fundamento.

3. *Garantías (warrants)*. Sin embargo, saber en qué bases se fundamenta una tesis es solo el primer paso para juzgar su solidez y fiabilidad. A continuación debemos comprobar si esas

bases realmente proporcionan un auténtico apoyo para esta tesis en particular y no son simplemente información irrelevante que no tiene nada que ver con la tesis en cuestión — diseñada para “darnos gato por liebre”, por ejemplo—. El siguiente conjunto de preguntas es:

Dado ese punto de partida, ¿cómo justifica el paso de esas bases a esa tesis? ¿Qué camino toma para ir desde ese punto de partida hasta ese destino?

De nuevo, el tipo de respuestas que podemos esperar de este conjunto de preguntas dependerá del tipo de tesis en discusión. El paso de las bases a las tesis está “garantizado” (justificado) de maneras diferentes en el derecho, en ciencia, en política y en cualquier otro lugar. Las garantías resultantes toman la forma de leyes de la naturaleza, principios jurídicos y legislación, reglas heurísticas, fórmulas de ingeniería, etc. Pero, en cualquier caso práctico, será necesaria una garantía apropiada para que el paso de las bases a la tesis sea fiable.

4. *Respaldo (backing)*. No puede confiarse completamente en las garantías por sí mismas. Cuando ya sabemos en qué regla o ley o en qué fórmula o principio se apoya un argumento, puede plantearse el siguiente conjunto de preguntas:

¿Es realmente seguro dar ese paso? ¿Nos lleva esta ruta al destino requerido de manera segura y fiable? Y, ¿qué otra información general tiene para respaldar su confianza en esta garantía en concreto?

Las garantías en que nos apoyamos para autorizar argumentos en diferentes campos de razonamiento precisan de correspondientes tipos diferentes de respaldo: las leyes jurídicas deben haber sido promulgadas de forma válida, las leyes científicas deben haber sido comprobadas concienzudamente, etc. Por tanto, aparte de los hechos concretos que sirven como bases en un argumento determinado, tenemos que encontrar el conjunto general de información, o respaldo, que presupone la garantía a la que se apela en el argumento.

De este modo, las tesis incluidas en los argumentos reales están bien fundamentadas solo si se pueden ofrecer en su apoyo suficientes bases de un tipo apropiado y pertinente. Estas bases deben estar conectadas con las tesis por garantías fiables y aplicables, que a su vez puedan ser justificadas apelando a un respaldo suficiente del tipo pertinente. En los restantes capítulos de la Parte II nos ocuparemos de desarrollar estas cuestiones y definiciones.

### **Un primer argumento de muestra**

Para resumir las diferentes formas en que las tesis, las bases, las garantías y el respaldo entran en nuestros argumentos (y “encajan” en ellos), piense en la siguiente declaración.

Ya es lunes, y el jueves pasado fue Acción de Gracias. Por ley, Acción de Gracias nunca puede caer antes del 23 de noviembre. *Así que* nos quedan menos de treinta días para hacer las compras de Navidad.

Aquí hay una *tesis* final, que es:

Nos quedan menos de treinta días de compras.

Es sustentada, en primer lugar, señalando hechos concretos, o *bases*, que son relevantes para ella, por ejemplo:

Hoy es el lunes después de Acción de Gracias.

A continuación, llamando la atención sobre una generalización que conecta estas bases con la

tesis, y que sirve como *garantía* para usar las primeras y apoyar la segunda:

Acción de Gracias nunca puede ser antes del 23 de noviembre.

Y, finalmente, indicando el fundamento, o *respaldo*, del que depende la fiabilidad de esa garantía general:

La fecha de Acción de Gracias está establecida por una ley del Congreso.

En los siguientes cuatro capítulos, veremos cada uno de esos elementos (tesis, bases, garantías y respaldo) uno por uno, para ver cómo se juntan para formar argumentos que puedan ser aceptados como *sólidos*.

## Capítulo 5 - Garantías y reglas

*“Entiendo lo que dices sobre los 49 y sin duda hay algo de eso. ¿Pero es una combinación de defensa y ataque realmente el punto crucial en un ganador de la Super Bowl?”*

*“Quizá haya una cierta relación emocional entre King Kong y la chica. ¿Pero qué valor tiene eso frente a todos los inverosímiles sinsentidos antiempresariales de la segunda parte de la película?”*

*“¿No hay nada más que deba decirnos sobre el problema con el servicio de comidas? ¿Un equipo lavavajillas defectuoso es algo que podría explicar una epidemia de tales proporciones?”*

*“Eso no me parece un argumento. Sin duda podríamos obtener un tipo de interés mucho mayor con bonos privados sin mucha pérdida de liquidez.”*

Ahora el interlocutor pide garantías, es decir, enunciados que indiquen cómo los hechos con los que estamos de acuerdo *están conectados con* la tesis o conclusión que se ofrece. Estos enunciados de unión llaman la atención sobre las formas *generales* de argumentar *acordadas previamente* que se aplican en el caso concreto, y en las que se confía como algo cuya fiabilidad está bien establecida.

Supongamos que  $P$  ha presentado un conjunto considerable y significativo de información fáctica como bases ( $B$ ), asumiendo que ese es todo el “apoyo” que se necesita para establecer su tesis inicial ( $T$ ). Llegados a esta fase, la atención crítica de  $I$  se aparta de las bases mismas y empieza a enfocarse más bien en la naturaleza de este paso de  $B$  a  $T$ ; es decir, en las implicaciones ocultas en la palabra *por tanto* del enunciado “ $B$ , por tanto  $T$ .”

Dicho de manera coloquial, la pregunta central ya no es “¿Qué es lo que tienes para sostener eso?” sino que ahora es “¿Cómo llegas ahí?” El interlocutor,  $I$ , debe ahora indagar sobre la regla o procedimiento general en que el proponente,  $P$ , se está apoyando al presentar el paso de  $B$  a  $T$  como un paso fiable que es seguro dar. Fíjese en dos cosas:

1. Normalmente la tarea del proponente es convencernos no solo de que era legítimo para él adoptar la tesis inicial *para sí mismo* sino también de que deberíamos compartirla y por tanto confiar en ella *nosotros mismos*. Dicho de otra forma, argumenta porque quiere que *estemos de acuerdo con él*.
2. Aunque la tesis que presenta ( $T$ ) y el conjunto de bases que ofrece en su apoyo ( $B$ ) son bastante particulares y específicos —habla, por ejemplo, de las posibilidades para este año y del estado actual de este o aquel equipo de fútbol específico— normalmente tendrá que justificar el paso *de  $B$  a  $T$*  presentando consideraciones más generales, por ejemplo, cómo les suele ir a los equipos de fútbol en general, no solo *este* año sino *cualquier* año.

### LA NATURALEZA DE LAS GARANTÍAS

En este punto, consideremos el nuevo término *garantía*, que usaremos aquí al comentar el paso de las bases a las tesis. Piense este simple ejemplo:

P: ¡Yo debo elegir el helado hoy!

I: ¿Por qué dices eso?

P: Jack eligió ayer y Jill antes de ayer.

I: ¿Y qué?

P: Todos deberíamos tener nuestro turno para elegir.

En este intercambio, la proponente, *P*, respalda primero su tesis inicial (“¡Es mi turno!”) presentando su base fáctica concreta, *B* (“Jack eligió ayer y Jill antes de ayer”), y entonces, cuando el interlocutor, *I*, plantea dudas, *P* pasa a ofrecer otro enunciado de un tipo más general: “Todos deberían elegir por turno.” Este último enunciado produce el efecto de autorizar el paso de *B* (el turno) a *T* (la elección). De hecho, podemos entenderlo como “Siempre que le toque el turno a alguien, puede concluirse que es el momento de que actúe”. A tal enunciado general que autoriza el paso se le llama garantía.

### **Tipos de garantías**

En diferentes áreas de discusión, las garantías en las que se apoyan los argumentos son de diferentes tipos y adoptan nombres diferentes. En los temas prácticos, podemos referirnos a ellas como (por ejemplo) reglas generales: “Al buscar un presupuesto para espacio de oficina en el centro de la ciudad, puede contar con que será de \$300 el metro cuadrado.” En áreas más teóricas, podemos hablar de principios, o en algunos casos de leyes de la naturaleza. En otras partes apelamos a valores, costumbres o procedimientos aceptados.

Como una primera aproximación, si un argumento completo está diseñado para producir un resultado concreto entonces los hechos o bases que van en el argumento son como los *ingredientes* de una tarta o un guiso. La garantía entonces es la *receta* general que se usa para combinar esos ingredientes de modo que resulten en el producto final.

Esta comparación tiene dos ventajas. En primer lugar, nos ayuda a ver que siempre que presentamos un argumento hacemos uso de un procedimiento, o una forma de argumentar, de cuya fiabilidad general ya estamos seguros. La garantía de nuestro argumento es lo que nos autoriza a estar seguros de que, en este caso concreto, el paso de las bases a la tesis es un paso de un tipo generalmente fiable. En este sentido, es como las instrucciones de una receta, que se pretende que sirvan para *cualquier* caja de huevos o *cualquier* paquete de azúcar.

En segundo lugar, esta comparación nos ayuda a ver que la elección que hacemos de los hechos que usamos como bases para apoyar una determinada tesis es siempre selectiva. Como decíamos, los hechos tienen que ser *pertinentes* para poder sustentar una tesis. Por lo tanto, cuando emprendemos la tarea de construir un argumento, las cosas que ya sabemos son como el contenido de nuestra despensa. Tenemos que saber qué *tipo* de argumento necesitamos construir antes de decidir cuáles de esos hechos debemos presentar y usar como bases. Es decir, el carácter de las formas *generales* de argumentar en las que nos apoyamos determina la pertinencia de determinados hechos para determinadas tesis.

### **Las garantías como procedimientos generales**

El modo de argumentar de manera segura, por tanto, depende de las ideas generales que ya dominamos en el correspondiente campo de discusión. Nos aproximamos a todas las situaciones con concepciones previas sobre el tipo de asunto en cuestión: sobre cómo podemos argumentar, pensar,

interpretar y/o tratar tales cosas. Así, las formas generales de pensar y actuar que llevamos a las situaciones nuevas nos comprometen a aceptar ciertas garantías como definitivas de las maneras establecidas de argumentar en tales áreas.

En otras palabras, la diferencia entre las bases y las garantías (los hechos y las reglas) es una diferencia *funcional*. A veces esta diferencia se oculta, porque usamos la palabra *todos* en ambos contextos, y lo hacemos de forma bastante diferente. Por ejemplo, al comienzo del año académico surgen preguntas sobre si todos los niños que empiezan el primer grado tienen todas las vacunas necesarias. Puede que entonces yo informe, como una cuestión de hecho, que *todos* los niños de mi familia han sido vacunados: es decir, que *todos y cada uno* de los niños ha sido vacunado. La enfermera del colegio, por otro lado, está interesada —como una cuestión general— en que todos los nuevos niños en el colegio deben estar vacunados, es decir, que *cualquier* niño debe haber sido vacunado para ser admitido en el colegio. Sin duda, las reglas generales que se aplican a *cualquier* niño deben aplicarse a *cada* niño *concreto*. Pero sigue habiendo una diferencia funcional entre la forma en que entendemos la palabra *todos* en una regla general y la forma en que la entendemos en un informe sobre los miembros de una colectividad.

Al fijarnos en la idea de bases, nos damos cuenta de lo necesario que es, al construir un argumento eficaz, decidir por adelantado con qué hechos estamos dispuestos a comprometernos, al menos para los propósitos de ese argumento. Lo que vale para los hechos concretos que sirven como ingredientes del argumento también vale para los procedimientos generales en los que nos apoyamos para los propósitos del argumento. Solo podemos construir un argumento eficaz si ya sabemos en qué formas generales de argumentar vamos a apoyarnos, y que vamos a emplear, en este caso particular.

### Las garantías como autorizaciones

Al igual que con *tesis* y con *bases*, el término *garantía* (*warrant*) es suficientemente natural y conocido para usarlo en este contexto. Históricamente, el término inglés *warrant* siempre ha tenido asociaciones cercanas tanto con la noción de una *autorización* o *permiso* como con la de *garantía*. Cuando un monarca medieval otorgaba a uno de sus súbditos algún título nobiliario o posición de poder, el documento que autorizaba a ese individuo a llevar a cabo las funciones de su puesto se llamaba *garantía real* (*royal warrant*). Y la continuación del uso del término *warrant* en el sentido habitual de “*arrest warrant*” (*orden de arresto*), entregada a la policía por un juez en nombre del Estado, es un vestigio de esa antigua práctica. En este respecto, el significado del término, tal como se usa en el trabajo policial, indica lo que implica mostrar que el paso de *B* a *T* es defendible racionalmente, pues su efecto es señalar qué es lo que “autoriza” o “legitima” dicho paso. (“Si hay humo, *está autorizado a inferir* que hay fuego.”)

Fíjese en que las maneras coloquiales de hablar ya hacen uso de algunas palabras relacionadas. Por ejemplo, en inglés comúnmente se objeta que una tesis está *unwarranted* (*injustificada*):

ESPOSA AL MARIDO CELOSO: “Solo me viste caminar hasta la parada del autobús con uno de los hombres de mi oficina, y enseguida saltas a la conclusión de que estaba teniendo una aventura clandestina: esa inferencia está bastante *injustificada* (*unwarranted*).”

Aquí la esposa usa la ausencia de una “garantía” satisfactoria como razón para objetar al argumento del marido. Su única base, *B* (“Ella está caminando por la calle con un hombre que no reconozco”), es insuficiente para legitimar la tesis o conclusión, *T* (“Ella está teniendo una aventura clandestina con este hombre”). Así que el paso de *B* a *T* está claramente “injustificado”, si es que no

es manifiestamente irracional. Pues, cuando analizamos el auténtico contenido del argumento, vemos que se apoya en una garantía implícita pero evidentemente inverosímil:

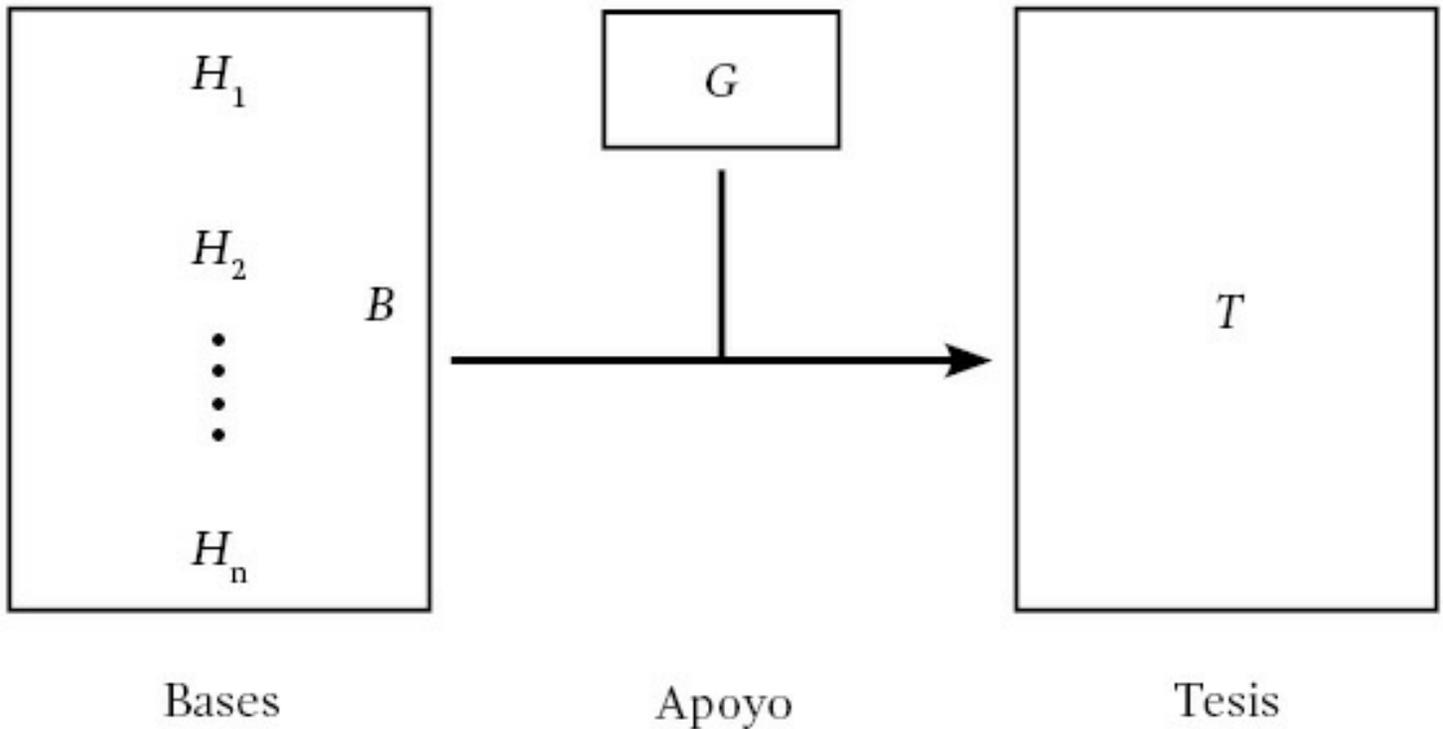
“Si se ve a una mujer caminando por la calle con un hombre que su marido no conoce, *se puede concluir que* ella está teniendo una aventura clandestina con ese hombre.”

¿Por qué decimos que la garantía implícita del marido es *evidentemente* inverosímil? O, por hacer la misma pregunta de manera más general, ¿cómo distinguimos las garantías para argumentar de  $B$  a  $T$  que son fiables y creíbles de las que no sirven y son inverosímiles? Trataremos esta pregunta general en el siguiente capítulo, donde consideraremos la noción de *respaldo*. Por el momento, nuestra tarea inmediata es considerar de qué manera los diferentes tipos de garantías desempeñan su papel en la argumentación práctica en los diferentes tipos de empresas y argumentos humanos.

## **EXTENDIENDO EL PATRÓN DE ANÁLISIS**

Podemos fijar más claramente la tarea esencial de una garantía en el marco de la argumentación añadiendo una característica al patrón de análisis preliminar que introdujimos en el capítulo anterior. Allí simplemente mostrábamos la tesis del proponente,  $T$ , conectada con sus bases,  $B$ , por una simple flecha. Ahora podemos indicar también que el paso de  $B$  a  $T$  se da del modo autorizado por la garantía,  $G$  (Imagen 5-1).

## De acuerdo con la garantía



“Hay acuerdo en  $H_1, H_2, \dots, H_n$ ”;

“Dados hechos del tipo  $H_1, H_2, \dots, H_n$ , se puede extraer una conclusión como  $T$ ”;

“Así que  $T$ ”

**IMAGEN 5-1**

La cuestión es esta: Dentro de los diversos contextos de las diferentes empresas humanas, ¿a qué tipos de enunciados generales se puede apelar para proporcionar la “autoridad racional” necesaria para conectar un conjunto específico de bases,  $B$ , con la correspondientemente tesis o conclusión específica,  $T$ ? Una vez que un proponente,  $P$ , ha presentado su conjunto particular de bases o razones,  $B$ , ¿qué más debe presentar como respuesta a las preguntas críticas de  $I$  para mostrar que su conclusión,  $T$ , está *justificada*?

### **ALGUNAS GARANTÍAS TÍPICAS**

Veamos las formas en que funcionan las garantías en varios campos de argumentación diferentes. Ya hemos visto un uso coloquial de tales garantías en el contexto de una conversación cotidiana.

“Es mi turno.” ( $P$ )—“Aquel de quien sea el turno debe elegir.” ( $G$ )—“Así que yo debo elegir.” ( $T$ ).

Por supuesto, una garantía de este tipo solo nos da una regla o un procedimiento burdo aunque efectivo, y podemos esperar encontrar reglas y conexiones mucho más fuertes en otros tipos de casos. Ya hemos visto la diferencia entre garantías universales completamente fiables y generalizaciones aproximadas aunque efectivas, y eso puede llevarnos a considerar en este punto la fuerza de expresiones calificadoras tales como *muy probablemente*, *con toda probabilidad* y *presumiblemente*. Este es un tema al que volveremos en la Parte III.

### En ciencia e ingeniería

Es preferible que nos concentremos primero en los casos en los que las garantías son fiables y exactas. Tales ejemplos se pueden encontrar con más facilidad en campos de argumentación profesionales tales como la ciencia natural y el derecho. Los científicos e ingenieros, por ejemplo, a menudo emplean fórmulas matemáticas exactas y generales, con cuya ayuda calculan los valores de magnitudes desconocidas a partir de los valores de otras variables relacionadas que ya conocen.

Suponga que un ingeniero está diseñando un puente que debe ser capaz de aguantar camiones de veinte toneladas. Tendrá que averiguar qué tamaño de vigas de determinado material se requiere para sostener el balasto del puente. Para este propósito, tiene a su disposición ciertas ecuaciones establecidas que vinculan las dimensiones de las vigas de acero de varias formas con su límite de rotura, o flexión.

Así que, cuando el ingeniero presenta su conclusión,  $T$  —“Debemos usar vigas estándar en I de al menos un metro de altura”— apoyará esa tesis de dos formas diferentes. Citará los hechos específicos pertinentes sobre la ubicación del puente que se necesita y sus materiales como bases,  $B$ , y además apelará a la fórmula general que relaciona la tensión de rotura de una viga con su forma y sus dimensiones, y usará esta fórmula como garantía ( $G$ ) para el argumento de  $B$  a  $T$ . (Vea la Imagen 5-2.)

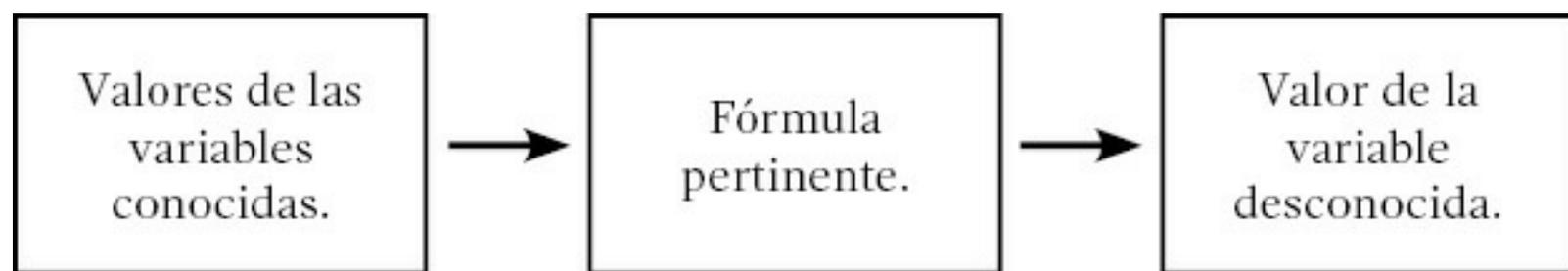


IMAGEN 5-2

### En derecho y ética

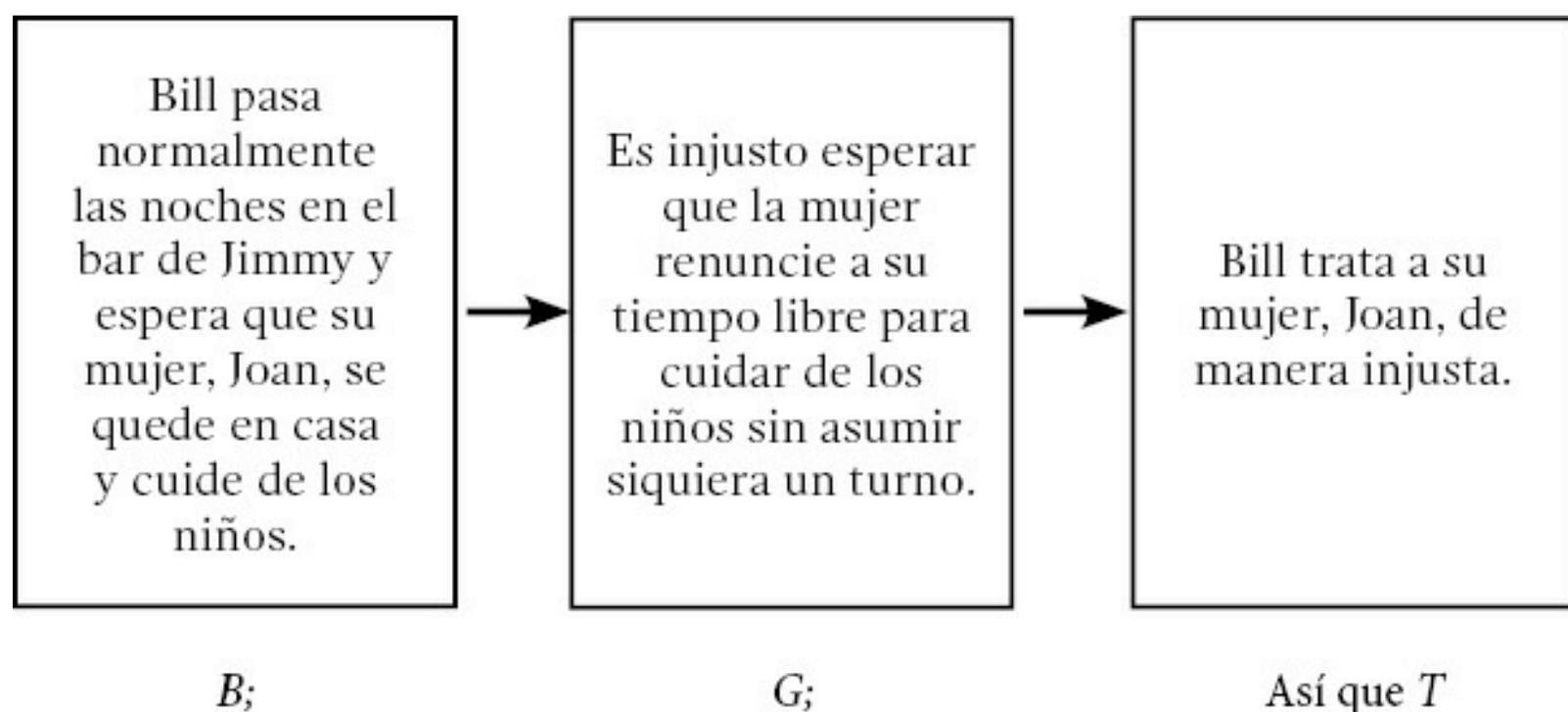
Las situaciones que surgen en el campo jurídico nos proporcionan ejemplos de un tipo similar. Suponga que los “hechos” en un caso determinado no están en disputa:

Usted dejó su coche en una plaza de aparcamiento junto a un parquímetro mientras iba a la tienda por una botella de leche. Pero, en lugar de poner monedas en el parquímetro, solo dejó las luces intermitentes encendidas. Había cola en el mostrador y el recado le llevó mucho más tiempo de lo que esperaba. En consecuencia, para cuando salió de la tienda, la policía de tráfico ya le estaba poniendo una multa.



dado un conjunto determinado de hechos específicos, *B*.

De nuevo, en algunos casos cotidianos y sencillos, el papel de los “principios morales” en las discusiones éticas es similar al de las leyes y las reglas en los argumentos judiciales (vea la Imagen 5-4).



**IMAGEN 5-4**

Una vez más, por supuesto, la conclusión o tesis *T* en tal caso solo es “presunta”. Si no hay nada más que destacar en las relaciones entre Bill y Joan, entonces los hechos citados indican que el comportamiento de Bill es muy injusto. Pero una mejor comprensión del modo en que Bill y Joan han decidido vivir juntos sus vidas podría “rebatir” esa presunción.

Fíjese en una cosa de este ejemplo ético. Tal como está, no hay nada en su estructura y sus procedimientos que lo distinga de un argumento del derecho, de la ciencia o de otro sitio. En este respecto, el hecho de que las cuestiones y las tesis éticas impliquen “valores”, en sí mismo, no hace que el argumento quede fuera del dominio de las cuestiones racionalmente discutibles y las tesis racionalmente defendibles. El patrón básico —“*B; G; así que T*”— se aplica aquí exactamente igual que en cualquier otro sitio.

## **EL ÁMBITO DE LAS GARANTÍAS**

En algunas áreas de las actividades y las investigaciones humanas, hay disponibles procedimientos de decisión exactos y fiables para validar conclusiones o para defender tesis sobre la base de un conjunto dado de datos indiscutidos, o bases. El derecho, la ciencia y la ingeniería son tres conocidas empresas en las que esto ocurre normalmente, pero no son las únicas. Siempre que exista un cuerpo de conocimientos totalmente establecido y articulado que pueda ser transmitido por profesores a alumnos a través del aprendizaje —como es el caso generalmente del arte y las ciencias— habitualmente se reconocen tales garantías y se hace uso de ellas.

En otros campos, no obstante, puede que sea más difícil articular todas las garantías que se

emplean en los argumentos en forma de leyes, reglas o principios explícitos. Veamos dos ejemplos bastante diferentes de esta dificultad.

### En medicina

El arte de la medicina clínica no se puede reducir a fórmulas tan fácilmente como los negocios o la ingeniería civil. Desde su posición junto a la cama de un paciente enfermo, el médico puede detectar señales o indicios mínimos que puede usar justificadamente como pistas de cuál es el problema del paciente. Sin embargo, puede que el doctor no sea capaz de relacionar el significado de esas señales con un principio general de un tipo que pueda figurar en un manual o un libro de texto de medicina. En tal situación, no es sorprendente que el médico diga: “En mi experiencia, una palidez de ese tipo alrededor de las sienes *puede indicar* algún tipo de infección vírica, y en este tipo de caso me inclino a pensar que es así.” Puede que el médico no sea capaz de explicar exactamente a qué “tipo” de palidez y a qué “tipo” de caso se está refiriendo; en este sentido, por tanto, puede que el argumento esté incompleto.

Ante la ausencia de explicaciones o pruebas establecidas para distinguir los casos en los que la palidez alrededor de las sienes está producida por un virus, los médicos tienen que confiar en su propia “experiencia” acumulada pero inarticulada (vea la Imagen 5-5).

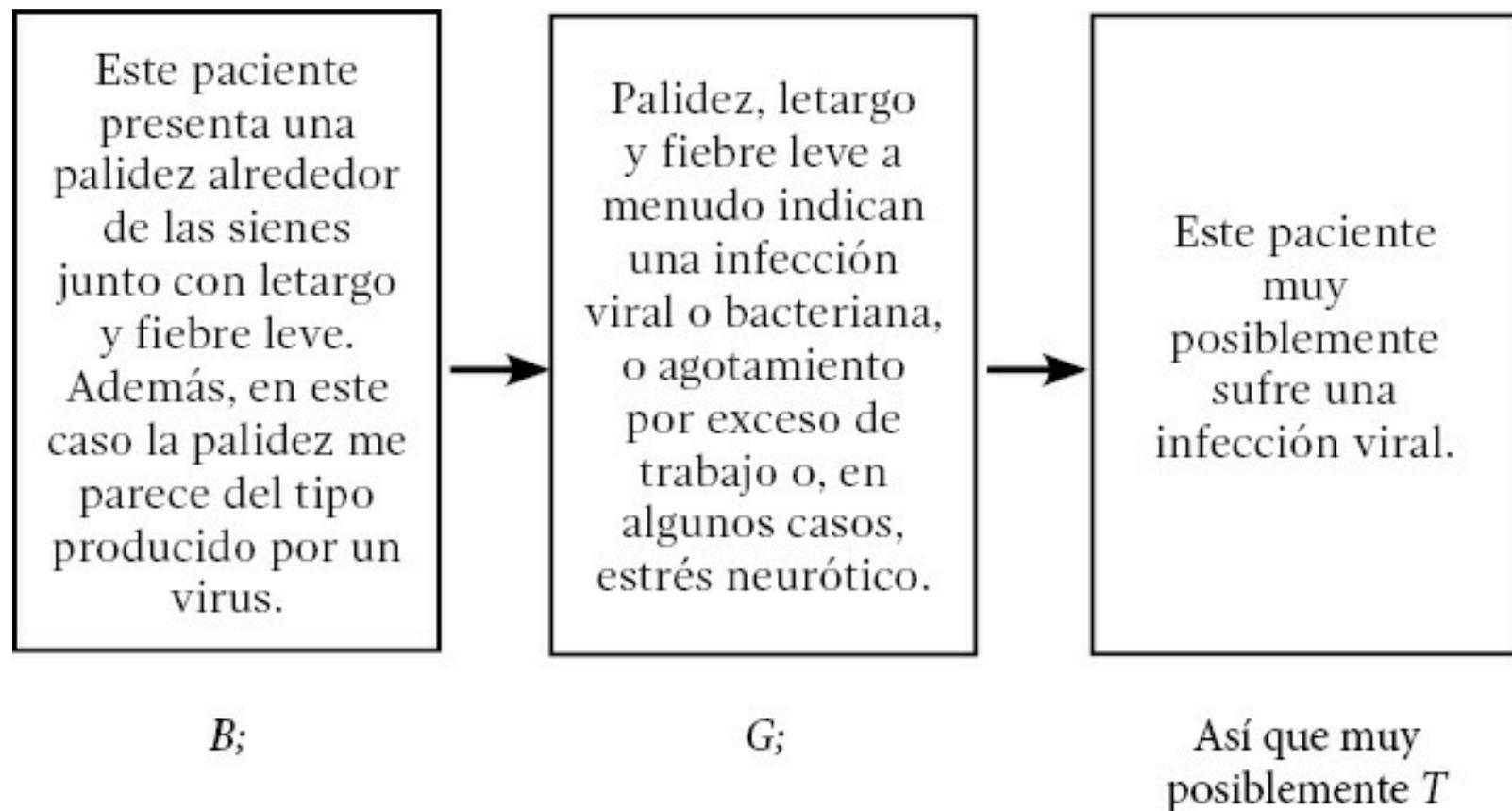


IMAGEN 5-5

Por supuesto, en esta situación algunas personas pueden cuestionar si el médico tiene realmente “buenas” razones —por no hablar de un argumento “sólido”— para concluir que este paciente tiene una infección viral. Ciertamente, si dos médicos que estén familiarizados con ese paciente “leen” la palidez alrededor de las sienes de manera diferente, puede que no haya forma de que uno de ellos

pueda convencer al otro de que cambie de opinión. Y, a menudo, los médicos pueden admitir que sus diagnósticos están de hecho basados en corazonadas —a qué les “huelen” los casos— de modo que puede que prefiramos reservarnos un juicio en lugar de dejarnos convencer simplemente por esa palidez ambigua alrededor de las sienas.

Si el Dr. Bernard tiene la corazonada de que este tipo de palidez es propia de un *virus* y no de *exceso de trabajo*, entonces *se puede aceptar que probablemente sea un virus*.

Tal garantía no es tan convincente como las garantías a las que estamos acostumbrados en el derecho o en ingeniería, pero puede ser suficiente para justificar la aceptación de la conclusión en cuestión (vea la Imagen 5-6).

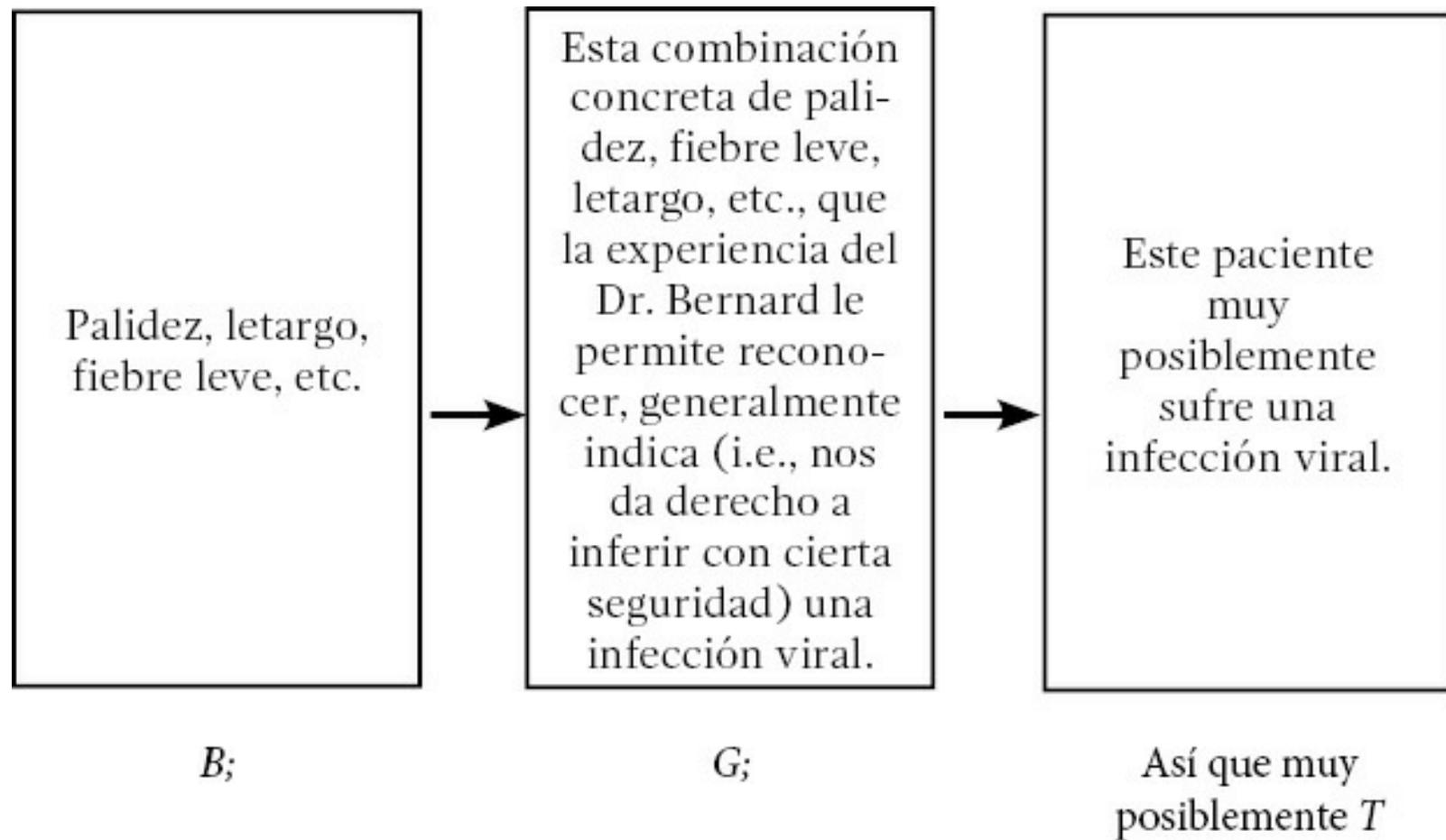


IMAGEN 5-6

### En estética y psicología

En otros campos de discusión y argumentación, hay incluso menos margen para formular garantías exactas. En las discusiones estéticas, por ejemplo, no indicamos datos, hechos o bases indiscutidas para apoyar nuestras tesis estéticas con la esperanza de conectar *B* con *T* por medio de una fórmula o un cálculo estricto. En lugar de ello, al criticar obras de arte, nuestro objetivo es aclarar las implicaciones de la tesis misma. De este modo, podemos procurar justificar nuestras tesis mostrando de qué manera están fundamentadas en una percepción refinada de los detalles pertinentes de la obra misma.

A cualquiera que afirme, por ejemplo, que la versión de *King Kong* de 1976 trata las relaciones psicológicas entre Kong y la chica secuestrada, Dwan, de manera más sutil y convincente que la

versión original se le puede pedir razones para ese juicio. Por ejemplo, uno podría decir:

En la versión original, la heroína no tiene más que una única reacción estereotipada ante King Kong. Siempre que él aparece, ella grita y corre. En la nueva versión, Dwan reacciona ante Kong de formas muy variadas: al principio con terror, desde luego, pero después es más juguetona y simpática, y en ocasiones incluso asume el papel de su hija favorita.

En consecuencia, las relaciones entre los protagonistas se desarrollan de forma bastante genuina y plausible a medida que avanza la película. En especial, cuando finalmente matan a King Kong, la tristeza de la heroína es un resultado comprensible de toda la trama.

Aquí, explicar el fundamento de la tesis original (“La nueva versión es psicológicamente más sutil”) implica *mostrar* las sutilezas más que *inferirlas*. En consecuencia, en las discusiones estéticas, la función normal de las bases o las razones de *P* no será llamar la atención sobre rasgos de (hechos sobre) la película en cuestión de los que *I* no se había dado cuenta. En lugar de ello, estas bases normalmente recordarán a *I* cosas que ya sabe, aunque no las haya considerado significativas. Al aceptar los rasgos en cuestión como razones que apoyan la tesis original, puede por tanto que lo que *I* responda no sea “No *sabía* eso antes” sino “Ahora entiendo lo que *quieres decir*” —no “Ahora veo que tu tesis *estaba bien justificada*” sino “Ahora veo que tu tesis *tiene mucho sentido*”—.

Algunas tesis y argumentos psicológicos cotidianos comparten esta característica de las tesis y los argumentos estéticos. Suponga que *P* hace una afirmación sobre el carácter, las intenciones o el estado mental de alguien. De nuevo, *I* puede ponerla en cuestión —“¿Qué razones tienes para decir que él es vago y egoísta?”— y *P* puede responder a esta exigencia de “razones” recordando al interlocutor los rasgos pertinentes (o “hechos”) del comportamiento pasado o las actitudes presentes de esa persona. Al igual que en la crítica estética, estos rasgos se citarán en apoyo de la tesis en disputa como algo que *ejemplifica* su aplicación detallada.

Piense, por ejemplo, en el siguiente escenario:

P: Esa pose de Jack de esmero total es un poco sospechosa.

I: ¿Cómo puedes decir que es una pose? Pero si lleva trabajando muy duro en eso durante los últimos meses, o incluso años.

P: Eso es cierto. ¿Pero no te das cuenta de lo selectivo que es en las cosas que *escoge* para trabajar? Siempre son cosas que le dan alguna fama o reputación especial, no simplemente la satisfacción de hacer su trabajo. Ponlo en la posición de tener que hacer un trabajo minucioso —por no hablar de tareas más ingratas— y cambiará la historia. ¿Cuándo fue la última vez que lo viste ofrecerse a ayudar cuando el resto del personal estaba bajo presión, por ejemplo? ¿Desde luego no le va mucho eso de hacer cosas buenas sin que se note!

I: Bueno, ya veo lo que quieres decir. Tal vez haya conseguido engañarme y le esté dando demasiado mérito. (Vea la Imagen 5-7.)

Una y otra vez,  
Jack ha escogido  
trabajar duro en  
proyectos visibles  
públicamente  
y nunca ha  
completado  
tareas que  
requieran mucho  
trabajo duro poco  
visible.

$B;$

Alguien que solo  
busca trabajar  
en lo que es  
recompensado no  
es esmerado.

$G;$

La apariencia  
general de Jack  
de trabajo duro  
y esmero es solo  
una pose.

Así que  $T$

### IMAGEN 5-7

En este diálogo, algunos de los hechos sobre los que  $P$  llama la atención de  $I$  puede que no se conocieran previamente, pero la fuerza del argumento no depende de eso. Por el contrario, en esta situación la principal tarea de  $P$  es establecer la existencia de un *patrón* sistemático en la conducta de Jack, y los hechos que señala sirven como ilustraciones de este patrón: usa ese patrón para dar a todos los hechos en cuestión un nuevo significado. Así que, incluso aunque  $I$  conociera todos ellos previamente, sigue siendo posible que  $P$  los conecte de una forma nueva. Esto da más poder de convicción a la tesis original al destacar el patrón en cuestión. En tal caso, de nuevo lo natural será (como en estética) que  $I$  admita la tesis original, no diciendo “No sabía eso” o “Esa es una prueba válida”, sino diciendo “Ahora entiendo lo que quieres decir” o “Eso tiene mucho sentido”.

### RESUMEN

En conclusión, podemos resumir brevemente esta discusión inicial sobre las *garantías*. Al pasar de una empresa racional y un foro de razonamiento a otro, o de un tipo de argumento a otro, encontramos muchos tipos diferentes de enunciados generales que hacen la función de garantías. Es decir, muchos tipos de enunciados generales autorizan las inferencias por medio de las cuales diferentes conjuntos de información específica (datos, hechos pertinentes, variables conocidas, rasgos significativos, etc.) son presentados como apoyo racional para las tesis.

En las ciencias naturales, esta función es realizada por las leyes generales de la naturaleza y similares. En contextos judiciales, es realizada por las leyes parlamentarias, los precedentes y las reglas. En medicina, es realizada por las descripciones de diagnósticos, y así sucesivamente en otros campos. Estudiaremos las características más importantes de las garantías que se usan en diferentes empresas y foros más adelante, en la Parte VI.

Por el momento, lo que nos interesa son las similitudes entre ellas, es decir, la función compartida

que todos esos diferentes tipos de enunciados generales realizan en un tipo u otro de argumento. Todos ellos nos autorizan o nos obligan a aceptar que unos tipos específicos de tesis, como *T*, se siguen de —o, como mínimo, son apoyadas por— un conjunto inicial de información, como *B*, que se presenta como razones o bases para las tesis.

## Ejercicios

I. Identifique las garantías a las que se apela en los siguientes argumentos. No todas estarán explícitas en los argumentos mismos.

1. Durante algunos periodos, como entre 1936-1939 y 1949-1953, es insuficiente describir a la U.R.S.S. como totalitaria. Era de hecho lo que podría llamarse una sociedad del terror, en la que ningún ciudadano, sin importar su posición o su grado de lealtad hacia el régimen, podía sentirse seguro.

El panorama de la política soviética me recordaba a una pintura surrealista; se llenó de figuras fantasmagóricas de traidores, saboteadores y enemigos de clase.

Quienes fueran una vez personajes del partido, del gobierno y de las fuerzas armadas fueron “desenmascarados”, y en muchos casos fueron coaccionados para admitir públicamente que eran agentes de Hitler, de los militaristas japoneses, de la inteligencia británica o (después de la guerra) de los imperialistas estadounidenses y los sionistas.

Boston *Globe*

2. Cuanto más duro trabajan algunas personas menos parecen conseguir. Esto no es un axioma sino un hecho. Usted conoce a esos hombres y mujeres que son esmerados, enérgicos, ansiosos. Su producción, sin embargo, en lugar de ser rentable, es la suficiente para ocuparse de sus necesidades y obligaciones o están al borde del colapso económico.

Algunas de las grandes mentes del mundo se han ocupado de este tema y han sido incapaces de diseñar una fórmula específica que ayude a los trabajadores a desarrollar una competencia económica infalible. El problema es que las fórmulas sociales y económicas no tienen en consideración la compleja estructura del alma humana, mientras que la astrología sí. Y si se permitiera a la astrología solucionar algunos de los misterios sociales y económicos del mundo actual quizá hubiera muchos menos.

La respuesta a casi cualquier problema está escrita en el cielo y, hasta que se encuentre un método más simple y preciso, ¿por qué no analizar su problema de acuerdo con la astrología?

Revista *Horoscope Guide*

3. El Doble Knight es un sistema infalible para aumentar sus probabilidades de ganar en esas rifas y sorteos que siempre están organizando las asociaciones benéficas. Desde que perfeccioné mi técnica, he ganado una caja de licor (dos veces), una botella de licor, un juego infantil y, más recientemente, un billete de \$50. En el lenguaje del béisbol, estoy en 5 de 7... La mecánica del Doble es incluso más simple que las matemáticas de la rifa. Usted simplemente dobla la papeleta [diagonalmente] y la deposita en la caja, tras haber preparado las maletas para ese popular viaje a París para dos que espera ganar. La razón por la que el Doble funciona es que su papeleta ocupa un área mayor en la caja que las otras papeletas y por tanto es más probable que sea escogida.

Thomas S. Knight, Jr., *Money magazine*

4. Aunque la mayoría de los economistas están prediciendo una mayor inflación en la economía de

los EEUU este año, no todas las señales apuntan en la misma dirección. Clifton B. Luttrell y Nie A. Stevens, economistas del Banco de la Reserva Federal de San Luis, un bastión monetarista que no es conocido por su optimismo sobre la inflación, ven unos precios agrícolas mayoristas esencialmente estables para el resto de 1978. Y creen que un impulso a la producción alimentaria mantendrá el aumento de los precios de los supermercados cerca del 4% del año pasado, a pesar del fuerte aumento del coste de la producción y la venta de comida.

Señalando un nivel récord durante esta década de existencias remanentes, los economistas de San Luis esperan que los precios de los cereales sean estables este año. Y el llenado de las reservas de California podría mantener bajos los precios de la verdura durante una buena temporada.

*Revista Business Week*

5. Los conductores de autobús han usado el biorritmo con un significativo descenso en los accidentes. Una de las principales aerolíneas ha usado los biorritmos en sus pilotos para una mayor eficiencia. Los atletas profesionales han usado esos mismos ritmos para mejorar mucho su juego. El biorritmo puede predecir incluso el sexo del hijo de una mujer embarazada con una precisión del 75%. Si la mujer está alta físicamente cuando concibe tiene una probabilidad del 75% de dar a luz a un niño. Si está alta emocionalmente al dar a luz, es probable que sea una niña.

Hombre prevenido vale por dos: Cuando usted conoce las fechas de sus días malos, puede ser más cuidadoso y evitar errores costosos. En sus días buenos, puede enfrentarse a esas cosas importantes de la vida con mayor probabilidad de éxito. El biorritmo es para los estudiantes, los ejecutivos, los cazadores, los atletas, las amas de casa, los trabajadores en fábricas, los conductores, los empleados, los niños y los abuelos. Todos se beneficiarán de un gráfico de biorritmos.

Anuncio del Bio-Institute

6. La temporada de Carew fue fenomenal. No solo consiguió 24 puntos más que nunca antes y coqueteó con una media de bateo de .400, sino que también completó 100 carreras y anotó 128. Obtuvo un récord de 38 dobles y batió 16 triples.

*Revista Baseball Illustrated*

7. Larry J. Hillis, de Altus, Okla, informó a la Administración Nacional de Seguridad del Tráfico en las Carreteras de que, en una distancia de 33.189 km, su nuevo coche ha tenido 11 llantas radiales con cinturones de acero Uniroyal. Un pinchazo tres días después de comprar el coche; dos más reemplazadas en 20.000 km; cuatro llantas rotas y agrietadas en las bandas laterales y el aro exterior.

“Todo el tiempo ha sido el mismo problema con las llantas”, escribió Hillis, “que se rompen y se agrietan alrededor del aro exterior, se doblan en los extremos y se ajustan inadecuadamente.”

Insistió en que mantenía los neumáticos “adecuadamente inflados y rotados, equilibrados y alineados”. Creemos que hay un defecto en alguna parte.

*Boston Globe*, sección automovilística

8. Los operadores de los complejos de esquí suizos, conscientes del reciente veloz descenso del dólar, están diciendo a los estadounidenses que el momento para esquiar en Suiza es la primavera, cuando los días son más largos y las tarifas más bajas.

Desde la mitad de marzo hasta el final de la temporada de esquí, los paquetes con todo incluido

cuestan entre un 15% y un 20% menos que al inicio del invierno, excepto durante las vacaciones de Semana Santa. Este año se espera bastante esquí en los Alpes después de la Semana Santa.

Revista *Business Week*

9. Los superpetroleros son uno de los símbolos del último cuarto de este siglo. Son la respuesta inevitable e indispensable a las necesidades energéticas del mundo. Japón, que se encuentra en la peor situación, no posee petróleo propio y lo que consigue debe ser transportado miles de kilómetros desde el golfo Pérsico. Los petroleros son la única forma de llevarlo hasta allí. Así que los superbarcos son tan importantes para los países industrializados consumidores de petróleo como lo son para los millonarios propietarios de barcos. Los ecologistas con los que he hablado admiten que los petroleros son necesarios. Y eso hace que sea tan importante resolver las cuestiones de seguridad y ambientales.

Revista *Skeptic*

10. Rara es la persona que no se siente mejor tras una buena llorera, ya que es una de las formas básicas de expresión personal —tanto de alegría como de tristeza—. Los psicólogos nos dicen que las personas que reprimen continuamente su impulso de llorar pueden llegar a ponerse enfermas. Algunos psiquiatras dicen que el asma y otras reacciones alérgicas pueden aflorar en los niños a quienes se les dice constantemente que no lloren.

Revista *Glamour*

II. Comente las siguientes garantías. ¿De qué temas se ocuparán comúnmente? Construya argumentos basados en una apelación a las mismas.

1. Mantener las promesas es el primer requisito del comportamiento ético.
2. Las fuerzas estratégicas de los Estados Unidos existen con el propósito de disuadir de una guerra. (¿Cómo podría funcionar este enunciado en una discusión sobre el desarrollo de sistemas de armamento nuevos y costosos?)
3. Se debe permitir la libertad de expresión de todas las religiones en una democracia. (¿Cómo podría funcionar esta regla en una discusión sobre las actividades de, por ejemplo, la Iglesia Moon?)
4. La piscina del club está restringida a los miembros y sus invitados.
5. Elegir el propio estilo de vida es lo que significa la libertad.
6. Las personas que están tan disgustadas como para asesinar no se verán disuadidas durante mucho tiempo por la falta de una pistola.
7. Dios hizo a las personas para que tuvieran hijos; es natural tenerlos.
8. Los lanzadores zurdos son más efectivos contra bateadores diestros.
9. El objetivo del castigo a los criminales es la disuasión del crimen.
10. El límite de velocidad en áreas densamente pobladas es 25 kilómetros por hora.

**Parte III**  
**SEGUNDO NIVEL DE ANÁLISIS:**  
**LA FUERZA DE LOS ARGUMENTOS**

## Capítulo 8 - Introducción

Las relaciones que hemos examinado en la Parte II tienen que ver, de una forma u otra, con la pregunta “¿Cómo encajan las partes de este argumento?” Que un argumento sea *sólido* o no depende de si las conexiones que se requieren entre las partes de ese argumento están presentes o no *en absoluto*. Una conclusión que no tiene base, o una inferencia que no está justificada, o una garantía que no está respaldada, *no es ninguna* conclusión, inferencia o garantía. Los argumentos que la incorporen serán totalmente incorrectos.

No obstante, una vez que se ha demostrado la presencia de las conexiones requeridas, puede plantearse otro conjunto de preguntas. Estas preguntas adicionales tienen que ver con la *fuerza* de las conexiones de las que depende el argumento. Si se admite que hemos construido un argumento que es suficientemente *sólido*, en la medida de lo posible, ¿cuánto *peso* tendrá? A partir de lo que se ha dicho hasta ahora, uno podría tener la impresión de que todos los argumentos fundamentados racionalmente son *total e incondicionalmente* sólidos o flojos. Puede parecer como si el material de apoyo que se presenta en los argumentos debe ser total e incondicionalmente suficiente para apoyar la tesis o debe fracasar completamente en apoyarla.

Sin embargo, la separación de las preguntas sobre *solidez* de las preguntas sobre *fuerza*, como hemos hecho aquí, no es más que una primera simplificación. Claramente, en la vida real, las “garantías” de nuestros argumentos no autorizan de manera absoluta los pasos de determinadas “bases” a determinadas “tesis”. En muchas situaciones tenemos que ocuparnos de tesis, argumentos y líneas de razonamiento en los que la fiabilidad es algo menos que absoluta. Solo en los argumentos abstractos de las matemáticas puras nuestros enunciados pueden ser unidos por relaciones de “necesidad absoluta”. En todos los dominios prácticos, las conexiones de las que tenemos que ocuparnos están más o menos *calificadas* y más o menos *condicionadas*. Si siempre esperáramos hasta que pudieran construirse argumentos absolutamente rigurosos para poder actuar con una seguridad razonable, seríamos superados por los acontecimientos antes de tener la ocasión de actuar. En la práctica, por lo tanto, a menudo es razonable basar nuestras conclusiones en pruebas que no son absolutamente perfectas. En tales casos, no presentamos nuestras tesis como *formalmente* irrefutables sino más bien como *prácticamente* fuertes o fiables.

Incluso cuando las conexiones que nuestros argumentos incorporan sean sólidas en sí mismas, a menudo estará justificado que nos apoyemos en esos argumentos solo *generalmente*, no necesariamente o invariablemente, o *en ciertas condiciones* en lugar de absoluta e incondicionalmente.

Entonces, ¿cómo pensamos y hablamos sobre la fuerza de los argumentos, a diferencia de su solidez? En la Parte III veremos cuatro grupos de cuestiones. Empezaremos por fijarnos en las expresiones *calificadoras* que comúnmente se emplean para señalar el grado y el tipo de certeza que acompaña a diferentes tesis. Algunas garantías nos llevan invariablemente hasta la conclusión requerida; otras lo hacen frecuentemente, pero no con una fiabilidad del 100 por ciento; otras más lo hacen bastante a menudo, y así sucesivamente. En consecuencia, presentamos algunas conclusiones como lo que es *ciertamente* el caso, otras como lo que es *probablemente* el caso, y otras más como

lo que es *muy posiblemente* el caso. Hay toda una serie de adverbios y expresiones adverbiales que tienen funciones características en diferentes tipos de argumentos prácticos.

En segundo lugar, nos fijaremos en cómo se deja margen para las *condiciones* y las *excepciones* en la presentación crítica y la discusión de tesis o argumentos. Algunas garantías nos llevan hasta las conclusiones requeridas incondicionalmente, otras lo hacen en todos los casos normales y otras lo hacen solo en circunstancias excepcionales. En consecuencia, presentamos nuestras conclusiones como lo que es *presumiblemente* el caso, como lo que es *normalmente* el caso, o como lo que es *ocasionalmente* el caso. De nuevo, hay toda una serie de términos y expresiones que tienen usos característicos, que indican el modo en que la fuerza de nuestros argumentos depende de las circunstancias y las condiciones de su presentación. En particular, tendremos que prestar una atención especial a la noción de *salvedad*. Muy a menudo, presentamos argumentos que tenemos razones para creer que son fuertes, pero no enunciamos explícitamente todas las condiciones y asunciones en las que se apoya esa seguridad. Simplemente por tener razones para creer que las condiciones se dan, tenemos derecho a *presumir* que la conclusión de nuestro argumento es verdadera. Si ahora alguien puede demostrar que de hecho una de nuestras asunciones es incorrecta, puede que simplemente al señalar ese hecho altere nuestras conclusiones. (Podemos decir que su objeción *rebate* nuestra presunción original.)

En tercer lugar, nos fijaremos en las ideas relacionadas de *carga de la prueba* y de *incertidumbres*. En muchas situaciones prácticas tenemos que tomar decisiones de una manera que sea racionalmente defendible, ya sea en ausencia de suficiente información o incluso en presencia de información que señale en direcciones opuestas. Cuando las pruebas son insuficientes, puede no obstante que sea irracional suspender el juicio porque hay prioridades prácticas urgentes que exigen una acción rápida y oportuna. A menudo es razonable comenzar por asumir una conclusión determinada en ausencia de pruebas de lo contrario. De la misma forma, cuando las pruebas están en conflicto, a menudo es razonable comenzar por asumir una o dos posturas posibles hasta que esos conflictos se resuelvan.

Finalmente, tendremos que fijarnos, en términos más generales, en el modo en que los argumentos prácticos encajan en sus contextos de uso y qué se quiere decir al hablar de su “pertinencia”. El análisis crítico de argumentos concretos (como descubriremos) nos lleva finalmente de vuelta a un examen de las diferentes empresas humanas para cuyos propósitos comunes sirven estos argumentos. En última instancia, solo podremos comprender mejor qué proporciona a la argumentación práctica su fuerza y poder racional al investigar de qué modo sirve para los propósitos tanto de actividades profesionales especializadas tales como el derecho o la ciencia como de nuestras vidas cotidianas no profesionales y nuestras necesidades de “sentido común”.

## UN EJEMPLO

Un paciente se presenta en la consulta de su médica con dolor de garganta, dolor de cabeza y una nariz congestionada que no se le despeja. La médica reconoce que los síntomas están frecuentemente asociados con una infección bacteriana del tracto respiratorio superior y su primera inclinación es recetarle penicilina. ¿Por qué? Porque se ha visto que la penicilina frecuentemente es eficaz contra las infecciones del tracto respiratorio superior. En la receta de la médica está implícito el siguiente argumento:

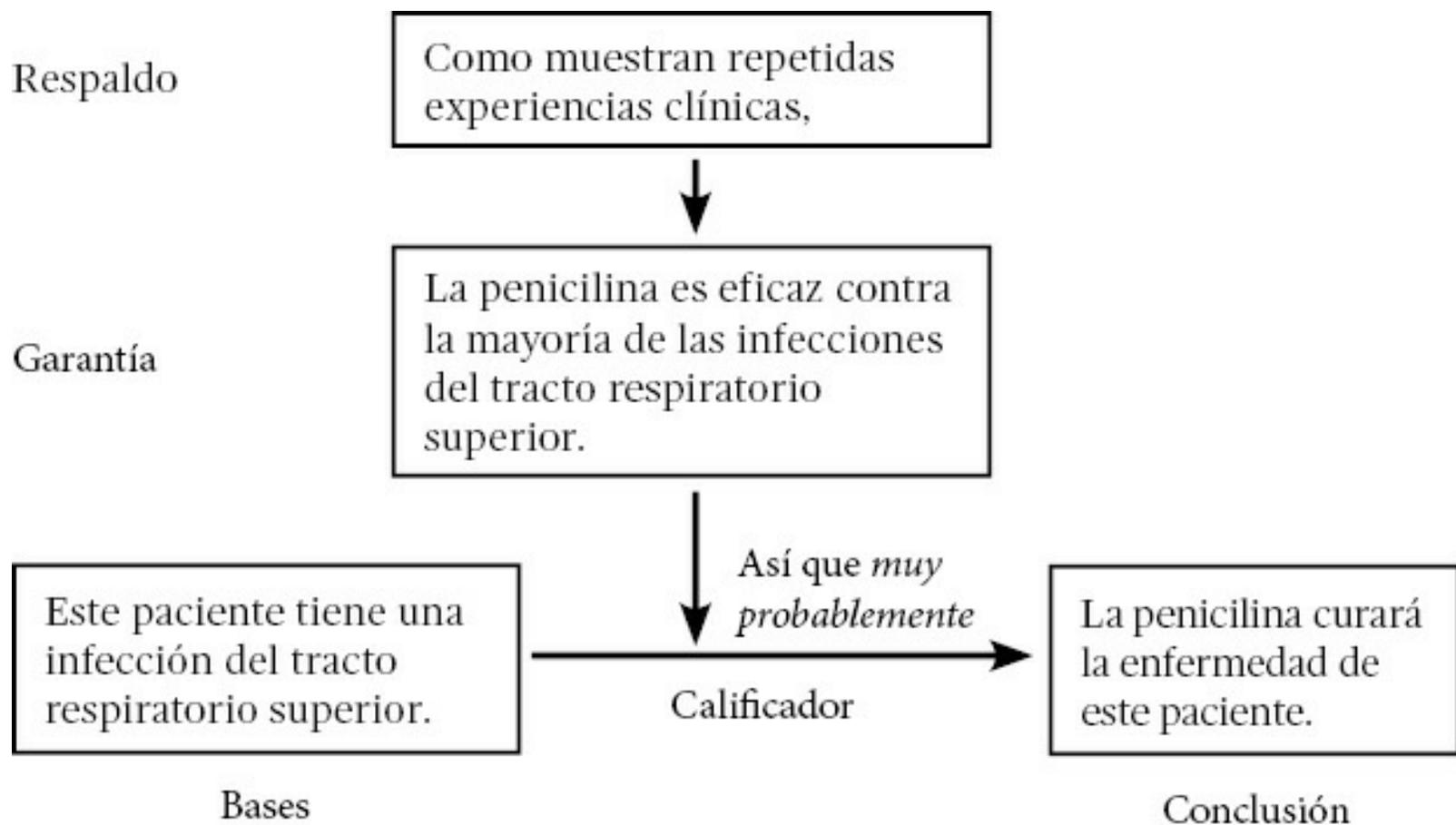
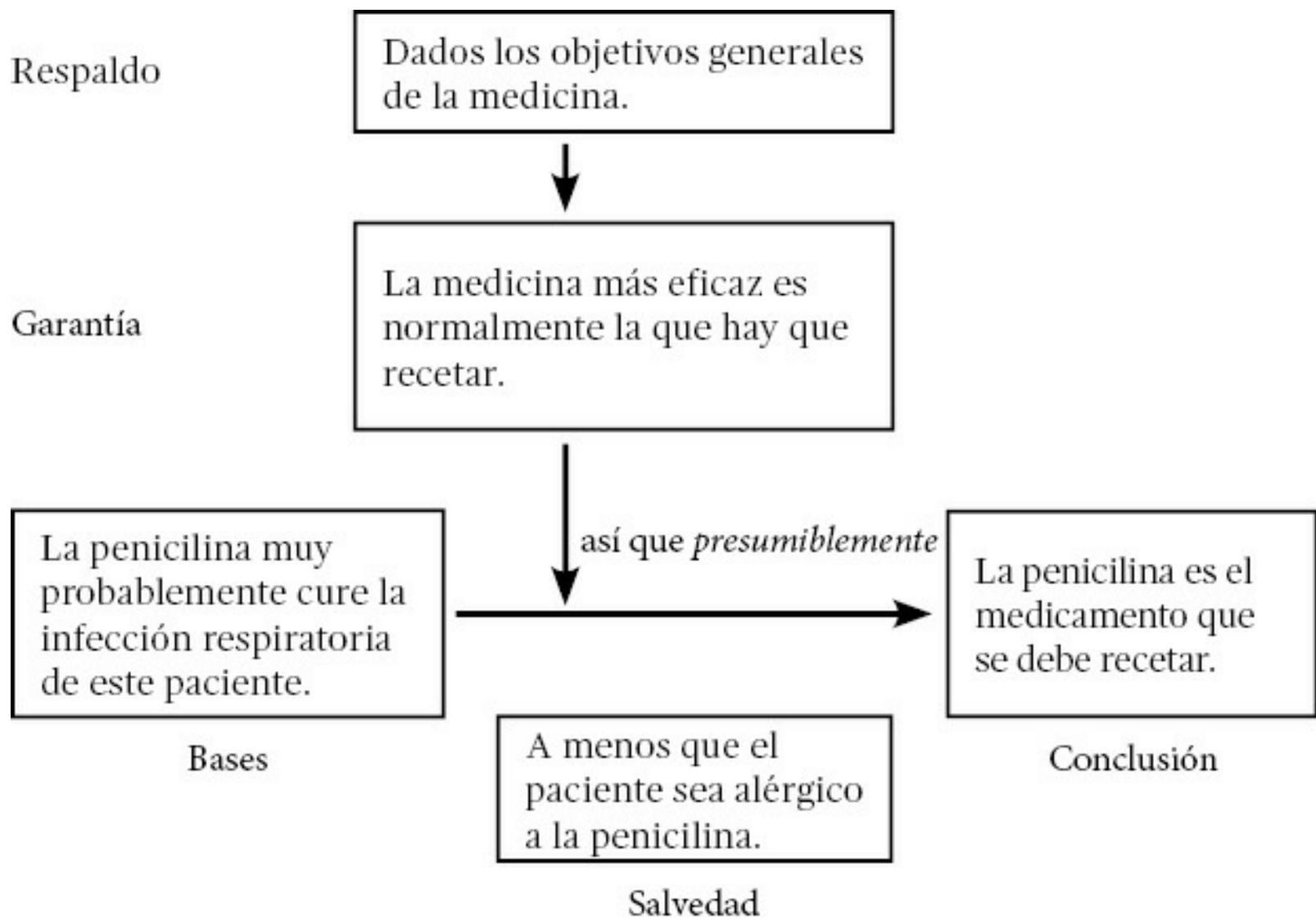


IMAGEN 8-1

Sin embargo, como es bien sabido, una pequeña proporción de pacientes son alérgicos a la penicilina; es decir, si toman penicilina sufrirán una reacción severa o incluso fatal al medicamento. Incluso aunque la penicilina mate a la bacteria responsable de la infección, en tal caso provocaría serios daños al paciente. Por lo tanto, la médica tiene que preguntar a su paciente si tiene algún historial previo de reacciones a antibióticos. Con esta indagación, el argumento de la médica adopta un nuevo aspecto:

En la Imagen 8-1, la expresión *muy probablemente* ilustra el tipo de expresión calificadora que usamos para indicar la fuerza de nuestras conclusiones. En la Imagen 8-2, la palabra *presumiblemente* ilustra el carácter condicional de la conclusión, mientras que la referencia a la alergia a la penicilina indica las circunstancias en las cuales la conclusión sería *rebatida*.



**IMÁGEN 8-2**

## **Capítulo 9 - Tesis calificadas y descubrimientos tentativos**

*“Así que ciertamente —si hay algo que pueda ser cierto en los deportes— los 49 deberían llegar a la Super Bowl este año.”*

*“Así que evidentemente —aun reconociendo lo trivial que es la trama general— la nueva King Kong tiene más sentido psicológicamente que la original.”*

*“Así que presumiblemente —dentro de los límites de nuestros procedimientos de pruebas bacteriológicas— el equipo del servicio de comidas es el origen de las infecciones.”*

*“Así que en vista de todo ello —dado el estado del mercado en este momento— los bonos municipales son nuestra mejor opción.”*

Aquí las fortalezas y las limitaciones de las tesis iniciales se indican con la introducción de calificadores. Se trata de expresiones que muestran el tipo y el grado de confianza que se puede tener en las conclusiones, dados los argumentos disponibles para sustentarlas.

En este momento, el interlocutor, *I*, puede dirigir nuevas preguntas críticas al proponente, *P*, para poner de manifiesto la fuerza exacta del argumento de *P*. Incluso después de que *P* haya puesto sobre la mesa todas las bases, las garantías y el respaldo en los que se apoya, todavía se pueden plantear dos conjuntos más de preguntas. Son preguntas que tienen que ver con (1) las fortalezas y (2) las condiciones de pertinencia del argumento propuesto. Representan las fortalezas y las condiciones de pertinencia del vínculo entre la tesis inicial (*T*), por un lado, y todo el conjunto de información de apoyo (*B*, *G* y *R*), por el otro.

### **LA NATURALEZA DE LOS CALIFICADORES**

De nuevo, podemos empezar por señalar algunas expresiones coloquiales. Suponga que el interlocutor, *I*, pregunta al proponente, *P*: “¿Cómo de fuerte es tu tesis?” *I* puede ampliar la pregunta de la siguiente forma:

“Me refiero a si estás haciendo esta tesis de manera incondicional y sin matices. ¿Estás diciendo que las cosas son así cierta y necesariamente, o solo que es muy probable, probable o bastante posible que sean así?”

En una palabra, todo argumento posee cierto tipo de fuerza. Toda tesis se presenta con cierta fuerza o debilidad, con ciertas condiciones y/o limitaciones. Disponemos de un conocido conjunto de adverbios y expresiones adverbiales que se usan habitualmente para señalar esas calificaciones. Su función es indicar el tipo de fuerza racional que se debe atribuir a *T* sobre la base de su relación con *B*, *G* y *R*. Entre tales adverbios y expresiones adverbiales se incluyen los siguientes:

- Necesariamente
- Ciertamente
- Presumiblemente

- Con toda probabilidad
- En la medida en que las pruebas nos permiten afirmar
- Por lo que sabemos
- Muy probablemente
- Muy posiblemente
- Tal vez
- Aparentemente
- Plausiblemente
- Parece que

Gramaticalmente, todas estas expresiones tienen un rasgo en común. Todas ellas pueden ser incluidas en el enunciado “*B*, así que *T*” inmediatamente después de la palabra *así que*. De esta manera, producen enunciados calificados modalmente tales como los siguientes:

- *B*, así que con toda probabilidad *T*.
- *B*, así que ciertamente *T*.
- *B*, así que aparentemente *T*.

En cada uno de los casos, esta introducción del adverbio o de la expresión adverbial indica el *tipo* de confianza que la información de apoyo nos autoriza a tener en la tesis, *T*.

En un extremo, piense en una situación en la que (1) tenemos todas las bases que podríamos necesitar razonablemente, (2) nuestra garantía es inequívoca y claramente pertinente y (3) la solidez de su respaldo no es puesta en cuestión. En tal caso, puede que sea legítimo presentar nuestra tesis de manera enfática e incondicional:

“*B*, así que *ciertamente T*.”

Por otro lado, puede que nos encontremos en una posición más débil. Las bases disponibles pueden señalar hacia *T* de manera fuerte pero no concluyente o el respaldo de nuestra garantía puede indicar que existe una correlación fuerte pero que no llega al 100 por cien entre los hechos pertinentes y la presente tesis. En tal caso, es más apropiado enunciar el argumento de una manera menos enfática y más calificada:

“*B*, así que *probablemente T*.”

De nuevo, puede que la garantía se aplique a casos como el actual *solo* en ciertas condiciones. Es decir, puede que haya ciertas excepciones o inhabilitaciones que invalidarían la aplicación de la garantía —aunque, en la situación actual, se asume que *no* lo hacen—. Este tipo de caso también puede indicarse con el uso de la calificación apropiada:

“*B*, así que *presumiblemente T*.”

Por tanto, en general, podemos ampliar nuestro patrón básico de análisis para incluir “calificadores modales” como en la Imagen 9-1.

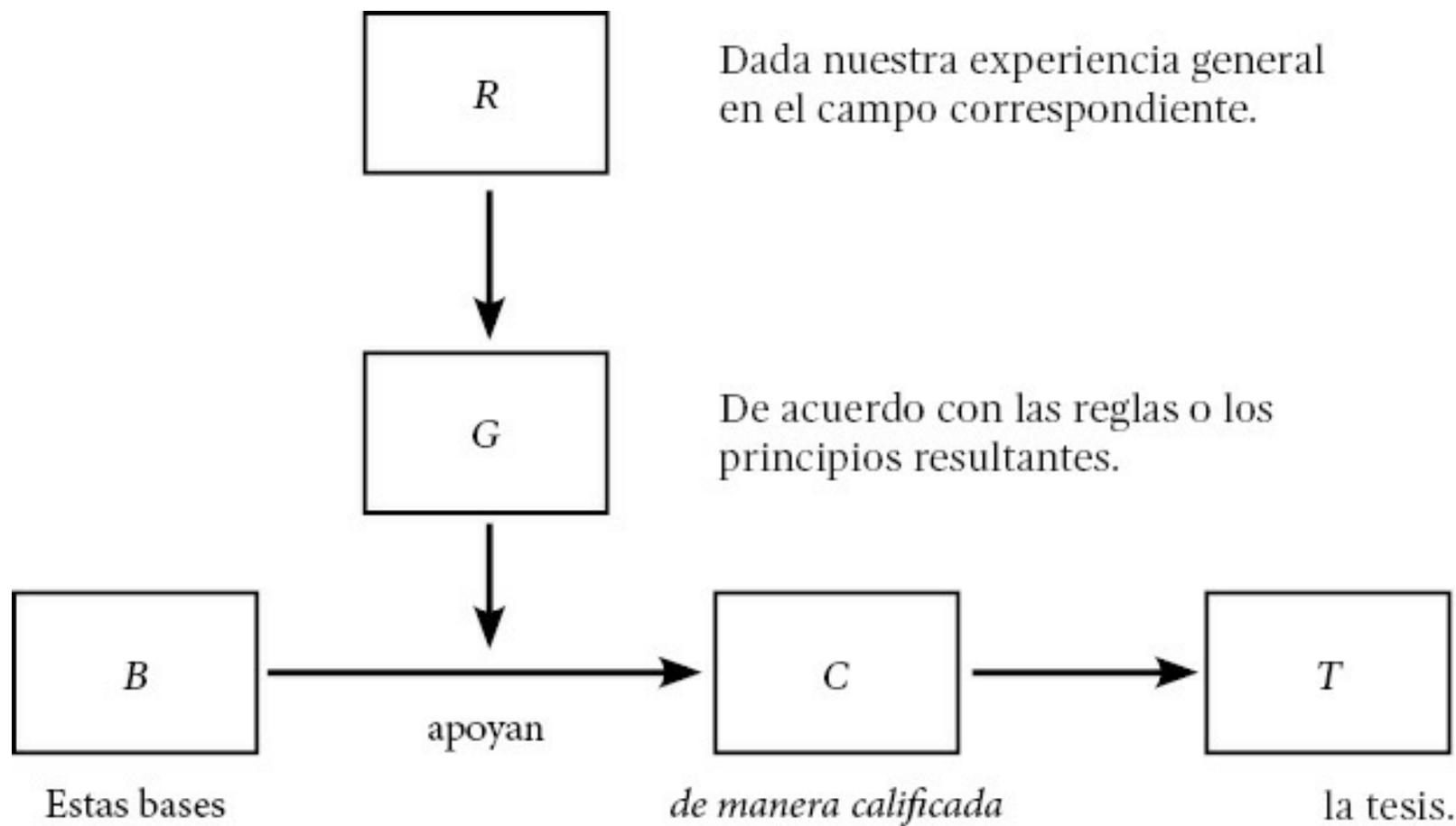


IMAGEN 9-1

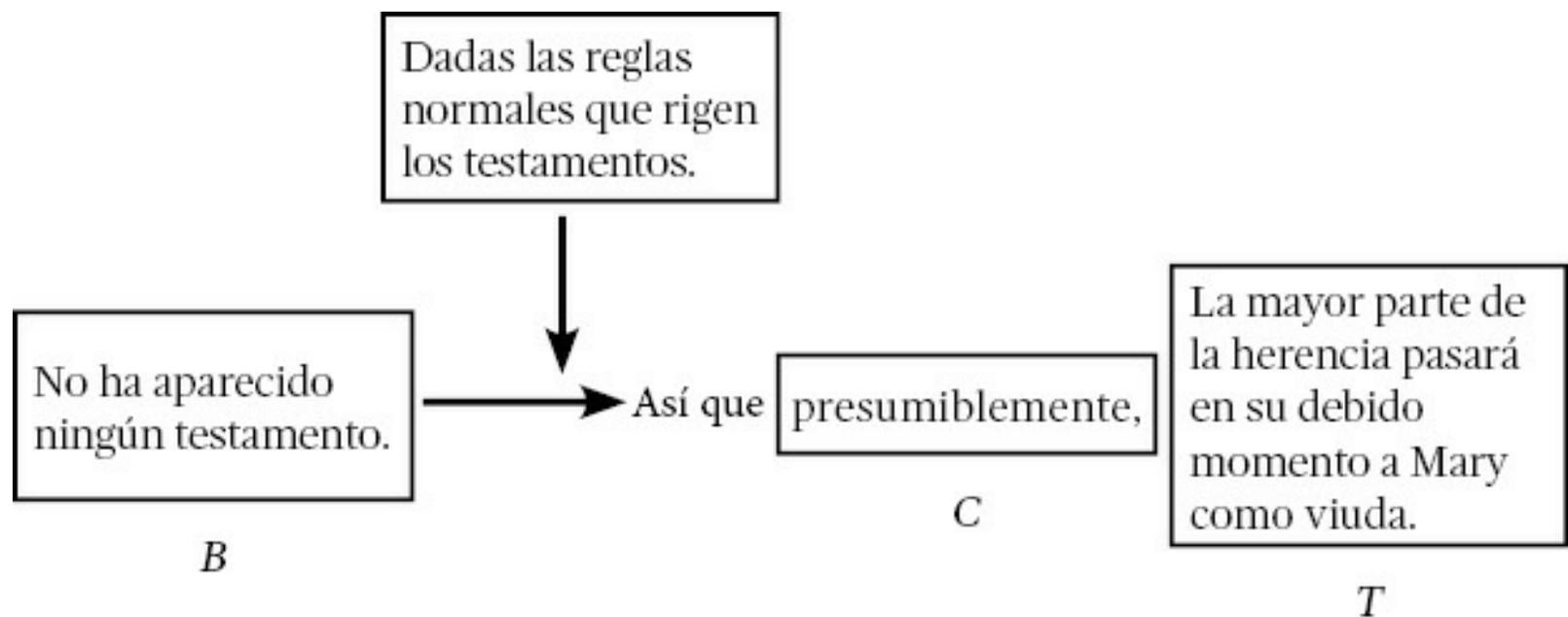
Se indicará con la letra *C* el calificador modal concreto que se use en cada argumento.

## LOS USOS DE LOS CALIFICADORES

### En derecho

El grado de fuerza y de certeza al que está autorizada una tesis jurídica depende de dos cosas: la calidad de las pruebas disponibles y la fuerza concreta de las leyes o los precedentes jurídicos pertinentes. En los argumentos jurídicos se pueden usar calificadores modales para hacer alguna de estas dos cosas: para mostrar cómo de buenas son las pruebas o para indicar limitaciones en las disposiciones jurídicas pertinentes.

Vea un ejemplo: George ha muerto sin dejar un testamento que se conozca y surge la pregunta: “¿Qué pasará con su viuda, Mary?” (Vea la Imagen 9-2.)



**IMAGEN 9-2**

Aquí, el término modal *presumiblemente* señala el hecho de que la tesis, *T*, no es absolutamente cierta y eso hace que sea *condicional*.

¿Por qué puede ser necesario este calificador? Puede ser por una de dos razones. *Por un lado*, una búsqueda más minuciosa puede sacar a la luz un testamento. En tal caso, la existencia de nuevas pruebas (*B*) inevitablemente nos obligará a reconsiderar la tesis (*T*). *Por otro lado*, un examen más cuidadoso de la ley pertinente puede afectar a la fiabilidad de la garantía (*G*). A pesar de que, cuando un marido o una esposa muere sin dejar un testamento, la mayoría de las jurisdicciones estadounidenses tratan los derechos de la viuda o el viudo en general de la misma forma, hay algunas variaciones en los detalles. Hasta que se hayan investigado esas diferencias más precisas, seguirá sin estar claro en qué medida Mary tiene derecho a la herencia en ausencia de un testamento comprobado. Aun así, como postura inicial, podemos asumir razonablemente que los hechos disponibles apoyan nuestra conclusión calificada, mientras no se dé *o bien* un descubrimiento de nuevos documentos *o bien* alguna peculiaridad en las leyes locales de herencia, cualquiera de los cuales puede afectar a dicha conclusión. Esos son los tipos de posibilidades que prevenimos al usar el término modal *presumiblemente* en lugar de *ciertamente*.

### **En ciencia**

En campos tales como la medicina y las ciencias naturales también podemos encontrarnos en la misma situación, con un argumento menos fuerte de lo que nos gustaría. Esto puede ocurrir por una falta de comprensión teórica de los sucesos en cuestión o por una insuficiencia de pruebas fácticas. En ambos casos, podemos indicar esto presentando nuestras tesis como *provisionales* y por tanto *inciertas*. Por un lado, puede que no haya ninguna duda de cuáles son los argumentos teóricos pertinentes para un caso concreto, y por tanto qué garantías son aplicables, pero que la cantidad de información fáctica pertinente a nuestra disposición sea inadecuada. Por otro lado, puede que poseamos un conjunto considerable de datos fácticos, pero que estas pruebas no indiquen de manera inequívoca cuáles son las consideraciones teóricas pertinentes en el presente caso.

Un ejemplo de la primera situación:

Un médico está tratando una enfermedad que hasta entonces era mortal con un nuevo medicamento. Este medicamento ha resultado ser sorprendentemente eficaz en ensayos clínicos preliminares, pero las estadísticas de este programa de ensayos aún son fragmentarias. En estas circunstancias, el médico no puede decir: “Este tratamiento *va a* funcionar.” Lo único que puede concluir es: “El medicamento ha mostrado algunas señales de eficacia, así que *existe una posibilidad real de que* funcione en este caso.”

Un ejemplo de la segunda situación:

Ante un nuevo fenómeno, un físico se encuentra inicialmente en una incertidumbre. ¿Es este un asunto para la teoría de la gravitación, para la teoría electromagnética o para cuál? Si las pruebas fácticas recogidas hasta ahora sugieren que el fenómeno es gravitatorio pero lo hacen solo tentativamente, el físico se limitará a una conclusión condicional: “Suponiendo que este sea un efecto puramente gravitatorio, *B*, así que *presumiblemente T*.”

Mientras la hipótesis gravitatoria siga siendo aceptable, el enunciado teórico pertinente justificará la inferencia “*B*, así que *presumiblemente T*.” Pero, si esa presunción inicial falla, la inferencia será —en consecuencia— recusada por completo. Una vez que estamos seguros de que el fenómeno no es gravitatorio después de todo, las conclusiones extraídas de la teoría de la gravitación dejan incluso de ser “muy posibles”, y aún menos “probables”.

### Y en la vida cotidiana

El uso de tales expresiones calificadoras, desde luego, no está limitado a campos técnicos como el derecho, la medicina y la ciencia. Por el contrario, podemos escudar nuestras tesis de maneras similares en todo tipo de situaciones y todo tipo de argumentación. Sean cuales sean las demás diferencias que haya entre los modos de argumentación apropiados para nuestras diferentes actividades y empresas, a menudo tenemos la ocasión de:

1. Presentar nuestras tesis tentativamente, sin poner en ellas toda nuestra confianza.
2. Plantearlas en el debate sin comprometernos con ellas, simplemente para los propósitos de la discusión.
3. Tratarlas como conclusiones serias pero condicionales.
4. Ofrecerlas simplemente como una buena posibilidad.

En consecuencia, los calificadores modales pertinentes —*probablemente, posiblemente, presumiblemente, muy probablemente*, etc.— tienen un papel en todo tipo de argumento.

De hecho, los usos técnicos de estos calificadores se entienden mejor como casos especiales de los usos más generales. Estamos totalmente familiarizados en nuestra vida cotidiana con el significado de adverbios como *probablemente* y eso nos proporciona una base para pasar a términos técnicos más abstractos, tales como el sustantivo *probabilidad*. Por ejemplo, cuando el servicio meteorológico informa de que “la probabilidad de precipitaciones es del 30 por ciento”, esto significa lo mismo que “las probabilidades de que llueva o nieve son 30 de 100.” Incluso en las discusiones teóricas precisas de ciencias sofisticadas tales como la mecánica cuántica, el vínculo entre las *probabilidades* y las *expectativas razonables* —a diferencia de las certezas científicas y las predicciones con fundamentos sólidos— sigue siendo el mismo que en la vida ordinaria. Indudablemente, el enunciado científico “La probabilidad de que ocurra tal suceso por casualidad es de 0,081” puede servir como garantía de inferencias mucho más exactas que el enunciado ordinario

“Es muy poco probable que ocurra eso”, pero el significado de ambos enunciados es muy similar. Este no es más que uno de esos casos en los que deberíamos evitar dejarnos impresionar por los números.

No todas las formas de argumentación están organizadas tan estrictamente como el procedimiento en un tribunal o los intercambios de una academia científica. Cuando las implicaciones del resultado de nuestros argumentos son menores, podemos especular más libremente y hablar de manera más vaga. Así, en las conversaciones casuales, a menudo presentamos tesis que son extremadamente tentativas —o incluso medio en broma— para ver hasta dónde nos llevan los argumentos disponibles:

“A veces me parece como si...”

“A veces pienso que...”

Por supuesto, al hacerlo corremos el riesgo de ser malinterpretados. Así que ponemos en riesgo nuestra reputación en general si no sazonamos nuestros enunciados con las expresiones calificadoras apropiadas. En consecuencia, en lugar de presentar nuestras tesis en términos absolutos —como si estuviéramos seguros de todas por igual—, nos parece natural soltar muchas expresiones tales como “parece como si” e “imagino que” o, en otros casos, adverbios calificadores como *aparentemente* y *normalmente*. De este modo, nos *resguardamos* y prevenimos la acusación de que pensamos de forma descuidada, hablamos a la ligera y somos impulsivos.

## Ejercicios<sup>1</sup>

- I. ¿Qué tipos de restricciones son pertinentes para los siguientes enunciados, si asumimos que son garantías? Intente ser lo más preciso que pueda al formular las restricciones (modales) y las salvedades. Puede que no todos los enunciados requieran restricciones y salvedades.
  1. Se debe echar agua sobre los objetos que estén ardiendo para extinguir el fuego.
  2. Elevar el precio de la gasolina ayudará a aliviar la escasez energética.
  3. “Evite la cafeína, especialmente durante el primer trimestre del embarazo, ya que ha sido asociada con defectos de nacimiento en animales.” Revista *Mother Jones*
  4. “Debemos tomar decisiones políticas que sean consistentes con las fuerzas del mercado.” Henry Ford II, *New York Times*.
  5. Dos partes de hidrógeno se combinan con una parte de oxígeno para formar agua.
  6. Los bonos municipales son inversiones seguras de bajo rendimiento.
  7. “El número de tu fecha de nacimiento fue seleccionado para ti por tu Sino y te permitirá usar tus ventajas para conseguir los mayores logros del destino cuando seas consciente de su importancia.” Revista *Horoscope Forecast*
  8. Unos altavoces de calidad son el elemento crucial en un sistema estéreo de primera clase.
  9. Lo único con lo que se puede contar en la vida es que la gente traicionará sistemáticamente cuando crea que así va a evitar el enjuiciamiento.
  10. Los lanzadores zurdos son más efectivos contra bateadores diestros.
  11. Los superpetroleros son uno de los símbolos del último cuarto de este siglo. Son la respuesta inevitable e indispensable a las necesidades energéticas del mundo. Japón, que se encuentra en la peor situación, no posee petróleo propio y lo que consigue debe ser transportado miles de kilómetros desde el golfo Pérsico. Los petroleros son la única forma de llevarlo hasta allí. Así que los superbarcos son tan importantes para los países industrializados consumidores de

petróleo como lo son para los millonarios propietarios de barcos. Los ecologistas con los que he hablado admiten que los petroleros son necesarios. Y eso hace que sea tan importante resolver las cuestiones de seguridad y ambientales.

Revista *Skeptic*

12. La temporada de Carew fue fenomenal. No solo consiguió 24 puntos más que nunca antes y coqueteó con una media de bateo de .400, sino que también completó 100 home-runs y anotó 128. Obtuvo un récord de 38 dobles y batió 16 triples.

Revista *Baseball Illustrated*

13. A menos que el gobierno meta la pata —y esa es siempre una posibilidad— *los siguientes veinte años serán el periodo más revolucionario de la historia*. La tecnología irrumpirá en nuestros oídos durante este periodo y surgirán coches profundamente distintos.

Ya tenemos el motor rotativo como alternativa al motor de pistón a gas y el diésel sin duda está ganando terreno, por no mencionar la turboalimentación. Cuando hayan pasado las siguientes dos décadas, se habrá ofrecido al público aún más alternativas.

Y la revolución se extenderá también a otros sistemas automotrices: electrónica; sistemas de suministro de combustible, suspensión e incluso materiales estructurales básicos.

George Weir, revista *Four Wheeler*

14. La noción de que la salud, como la nutrición, puede ser un factor en la delincuencia juvenil y el fracaso escolar es significativa porque implica una nueva perspectiva en el tratamiento de estos graves problemas sociales. Es más fácil mejorar la salud de una persona que mejorar muchos de los otros aspectos de su entorno. Si cada uno de esos factores (normalmente en combinación con otros factores) contribuye al comportamiento antisocial, simplemente mejorando la salud y reduciendo la malnutrición podríamos causar profundos cambios en los trastornos sociales de EEUU.

*New England* (suplemento dominical del *Boston Globe*)

15. Las empresas no redactan un contrato conjuntamente con el gobierno, sino que intentan conseguir el mejor trato que pueden en una sociedad cada vez más coercitiva. Eso de la planificación voluntaria no existe. Obliga a alguien a hacer algo que normalmente no haría.

[Objeción del entrevistador de la revista *Skeptic*]: ¿Y si lo votamos?

Sigue siendo coerción. Puede llamarlo nazismo o puede llamarlo comunismo. Usted vota para eliminar mis derechos como minoría a estar en desacuerdo; para mí eso no es más que coerción. La regla de la mayoría es coerción si pisotea los derechos de una minoría.

Robert M. Bleiberg, editor de *Barron's*,  
en una entrevista con la revista *Skeptic*

16. Los parapsicólogos estadounidenses creen que casi todo el mundo ha tenido una en algún grado. Aunque la mayoría de la gente afirma que nunca ha tenido una experiencia extrasensorial, normalmente se acuerdan de una hermana que “hizo aquello tan raro una vez” o de una madre que “tiene esa forma extraña de saber...” Los hombres lo llaman una “corazonada”, que suena más masculino que místico. Las mujeres normalmente no tienen ningún problema en recurrir a la “intuición femenina”.

Revista *New Times*

17. El placebo, por tanto, no es tanto una pastilla como un proceso. El proceso no funciona debido

a algún tipo de magia en el comprimido sino debido a que las prescripciones con mayor éxito son las que proporciona el propio cuerpo humano. El placebo no es potente porque “engañe” al cuerpo sino porque traduce la voluntad de vivir en una realidad física al provocar unos cambios bioquímicos específicos en el cuerpo. Así que el placebo es la demostración de que no existe una separación real entre mente y cuerpo. La enfermedad siempre es una interacción entre ambos. Los intentos de tratar la mayoría de las enfermedades mentales como si estuvieran completamente libres de causas físicas y los intentos de tratar la mayoría de las enfermedades corporales como si la mente no estuviera involucrada de ninguna forma deben ser considerados arcaicos a la luz de las nuevas pruebas sobre la forma en que funciona el cuerpo humano.

*Reader's Digest* (originalmente *Saturday Review*)

18. Como crítico de fotografía, me alegré al ver el número sobre arte de diciembre de 1977 de la revista *Ms*. Demasiado a menudo, el feminismo se ha usado como una excusa para la exposición y la publicación de trabajos mediocres o inconclusos; ha habido demasiadas palmaditas en la espalda y poca crítica. Las mujeres no hacen más que tratarse con condescendencia entre ellas si permiten que los malos trabajos pasen sin crítica amparándose en la ideología. La búsqueda de un “arte de mujeres” ha llevado, en algunos casos, a la creación de directrices excluyentes sobre el arte que son al menos tan restrictivas como los dictados de las estructuras de poder machistas en el mundo del arte. Difícilmente se puede elogiar a las mujeres por imitar los patrones que las oprimieron, incluso si crean un nuevo conjunto de reglas.

*Revista Ms.*

19. *El divorcio sin culpa puede hacer que sea más difícil para las mujeres conseguir un acuerdo económico.* Anteriormente, una esposa cuyo marido quería “irse” tenía cierto poder de negociación. Podía negociar cuestiones de dinero, intercambiar la libertad de él por una pensión razonable y una división justa de las propiedades. Con el divorcio sin culpa, las mujeres han perdido gran parte de esa ventaja. Para las esposas con hijos pequeños, o para las mujeres de mediana edad con pocas destrezas laborales, el resultado pueden ser penurias económicas.

*Reader's Digest*

20. A raíz de la polémica sobre la autorización de la muerte por inanición del niño con síndrome de Down, el hospital Johns Hopkins estableció un comité para trabajar con médicos y padres que se enfrenten a problemas similares. A menudo se proponen tales comités como solución para el problema de la subjetividad en la toma de decisiones éticas en medicina. Empleando varios especialistas —doctores, enfermeros, trabajadores sociales, psicólogos, clérigos, etc.—, un comité de ética, en teoría, tomaría decisiones en cada situación desde un punto de vista humano pero socialmente utilitarista. En realidad, existen riesgos inherentes a esos comités.

“Típicamente, los miembros del comité son personas de la élite social”, dice el Dr. Duff. “Por lo tanto, están alejadas de las vidas de la mayoría de la gente... Recuerde también que estas personas son bastante poderosas y a menudo buscan más poder. Esto suele corromper... Puede que busquen obtener ventajas de sus compañeros más que una política ilustrada para guiar la toma de decisiones.”

Para el Dr. Duff, los comités están “...muy cerca del modelo alemán en los tiempos del nazismo... Estarían a un paso de la agonía. Superficialmente parece que liberan a la gente de la necesidad de enfrentarse a decisiones angustiosas pero, en el momento en que uno hace eso, renuncia a la autonomía y el control. Una vez que uno se rinde ante ellos y se institucionalizan... se vuelve

imposible para la ciudadanía hacerlos retroceder.”

En realidad, la ciudadanía nunca tuvo un control legítimo cuando se trata de interrumpir el tratamiento de los niños. El Dr. Stahlman estaba en lo cierto: el consentimiento informado es, al menos jurídicamente, una farsa. “Las discusiones sobre quién debe decidir la retirada del tratamiento presuponen la cuestión de que alguien tiene derecho a dejar que un niño muera”, afirma Michael Shapiro, profesor de derecho en la Universidad del Sur de California. “Permitir que un bebé muera es una forma de homicidio; es así de simple.”

El derecho no emite ningún juicio sobre el valor o la calidad de la vida de cualquier humano, incluyendo a los niños. Jurídicamente no hay ninguna diferencia entre negar un tratamiento a un recién nacido discapacitado o a un adulto discapacitado; ambos están igualmente protegidos.

Revista *New Times*

---

<sup>1</sup> Varios de estos ejercicios retoman ejemplos que ya se usaron en los ejercicios de capítulos anteriores. Al trabajar con ellos, sería útil que diera sus respuestas en términos de las ideas comentadas en el presente capítulo para después volver a los capítulos anteriores y pensar en la relación de las modalidades y las salvedades con el respaldo, las tesis, las bases y las garantías.

## Capítulo 10 - Salvedades y excepciones

*“Así que ciertamente —salvo que haya accidentes, lesiones imprevistas o un grado más alto de lo normal de incompetencia de gestión— los Raiders deberían conseguirlo.”*

*“Así que evidentemente —a menos que haya alguna sabiduría oculta en la anterior versión que se nos haya escapado— la nueva Kong tiene más sentido psicológicamente que la vieja.”*

*“Así que presumiblemente —a menos que haya algún otro factor que no hayan revelado nuestras pruebas o a menos que nuestras ideas sobre las bacterias sean un desbarajuste general— el equipo del servicio de comidas es el malo de la película.”*

*“Así que en vista de la situación —en ausencia de algún tipo nuevo de oportunidad de inversión de la que nos informe el banco— tenemos que ir a por bonos municipales.”*

Aquí, con precaución y modestia, se ofrecen las conclusiones con posibles *salvedades*, es decir, circunstancias *extraordinarias o excepcionales* que podrían socavar la fuerza de los argumentos de apoyo.

Como hemos visto, hay dos razones diferentes por las que las tesis a menudo tienen que presentarse como algo no del todo definitivo o cierto:

- *O bien* porque *B*, *G* y *R* proporcionan a *T* solo un apoyo parcial o débil.
- *O bien* porque apoyan a *T* solo en ciertas condiciones.

En el primer caso, normalmente calificamos el enunciado de nuestro argumento de un modo que indique su fuerza incompleta —diciendo, por ejemplo, “*B*, así que *probablemente T*”—. En el segundo caso, lo hacemos de un modo que indique su carácter condicional —usando la forma alternativa “*B*, así que *presumiblemente T*”—.

La fuerza especial del calificador usado en este segundo tipo de caso (*presumiblemente*) está conectada directamente con la idea de *salvedades*. Señala el hecho de que la inferencia está justificada —la tesis es apoyada directamente por las bases— *solo en ausencia de alguna condición excepcional concreta*, que recusaría (es decir, retiraría la autoridad de la garantía para) la inferencia.

Piense en un escenario de muestra. En una reunión municipal en Nueva Inglaterra, está a punto de votarse una moción muy disputada. Entonces surge la cuestión de quién tiene (y quién no tiene) derecho a votar sobre el asunto. Parece que el voto de Hannah Smith puede lograr un desempate. Ella reclama su derecho a participar en la votación, pero este derecho es puesto en cuestión.

P Yo soy una contribuyente como cualquier otro aquí (*B*), así que presumiblemente (*C*) tengo derecho a votar (*T*). Recuerden el arraigado principio estadounidense: ¡Ninguna tributación sin representación!

I: ¿Pero cuál es su nacionalidad?

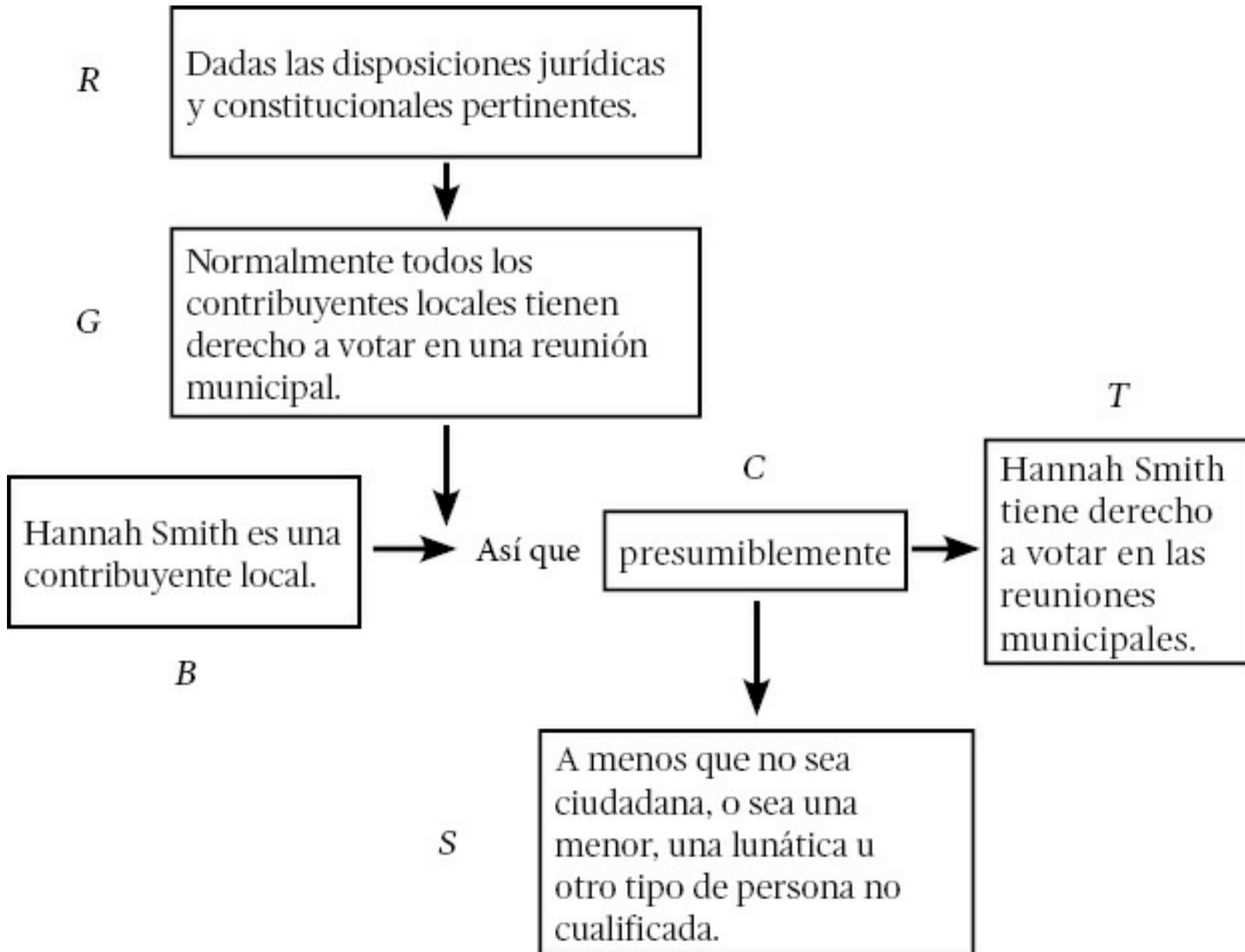
P: Tengo pasaporte canadiense, pero soy residente permanente en EEUU.

I: Lo lamento por usted. Aunque, en general, todos los contribuyentes locales tienen derecho a

votar en la reunión municipal (*G*), la ley exceptúa específicamente a las personas que no sean ciudadanas plenas.

Dicho de forma concisa: el hecho de que es una contribuyente local crea la presunción de que Hannah Smith puede votar porque esa es la regla general, pero el hecho de que no es ciudadana de EEUU rebate esa presunción.

El término *salvedad* (*S*) tiene un uso establecido en todos los casos similares: se aplica siempre que una presunción general se deja a un lado a la luz de ciertos hechos excepcionales. Un argumento que normalmente habría sido sólido es invalidado como consecuencia del descubrimiento de esas circunstancias especiales. La Imagen 10-1 completa nuestra representación esquemática del argumento resultante.



**IMAGEN 10-1**

Se encuentra un patrón similar en otros tipos de casos. Por ejemplo, una médica está haciendo una receta para un nuevo paciente que se queja de dolor de garganta y fiebre:

P: Es una infección de las vías respiratorias superiores (*B*), así que un par de días sin ir a trabajar

y cuatro días de tratamiento con penicilina presumiblemente (C) le harán recuperar rápido su salud (T).

I: ¿No cree que será peor el remedio que la enfermedad? Soy alérgico a la penicilina (S).

P: ¿En serio? En tal caso, retiro lo dicho. Lo que debe tomar es tetraciclina, no penicilina... Y le recomiendo encarecidamente que en el futuro lleve puesta una identificación de MedicAlert para que los asistentes médicos no lo maten por descuido.

La eficacia demostrada de la penicilina contra infecciones normales del tracto respiratorio superior crea una “presunción” general sobre el tratamiento de cualquier nueva infección de este tipo, pero la información adicional sobre la reacción alérgica del paciente de nuevo *rebate* esa presunción. La garantía “Las infecciones de las vías respiratorias superiores requieren (i.e., *deben ser* tratadas con) un periodo corto de penicilina” puede ciertamente valer como *una regla general*, pero solo sujeta a ciertas *excepciones y exclusiones específicas*. (Vea la Imagen 10-2.)

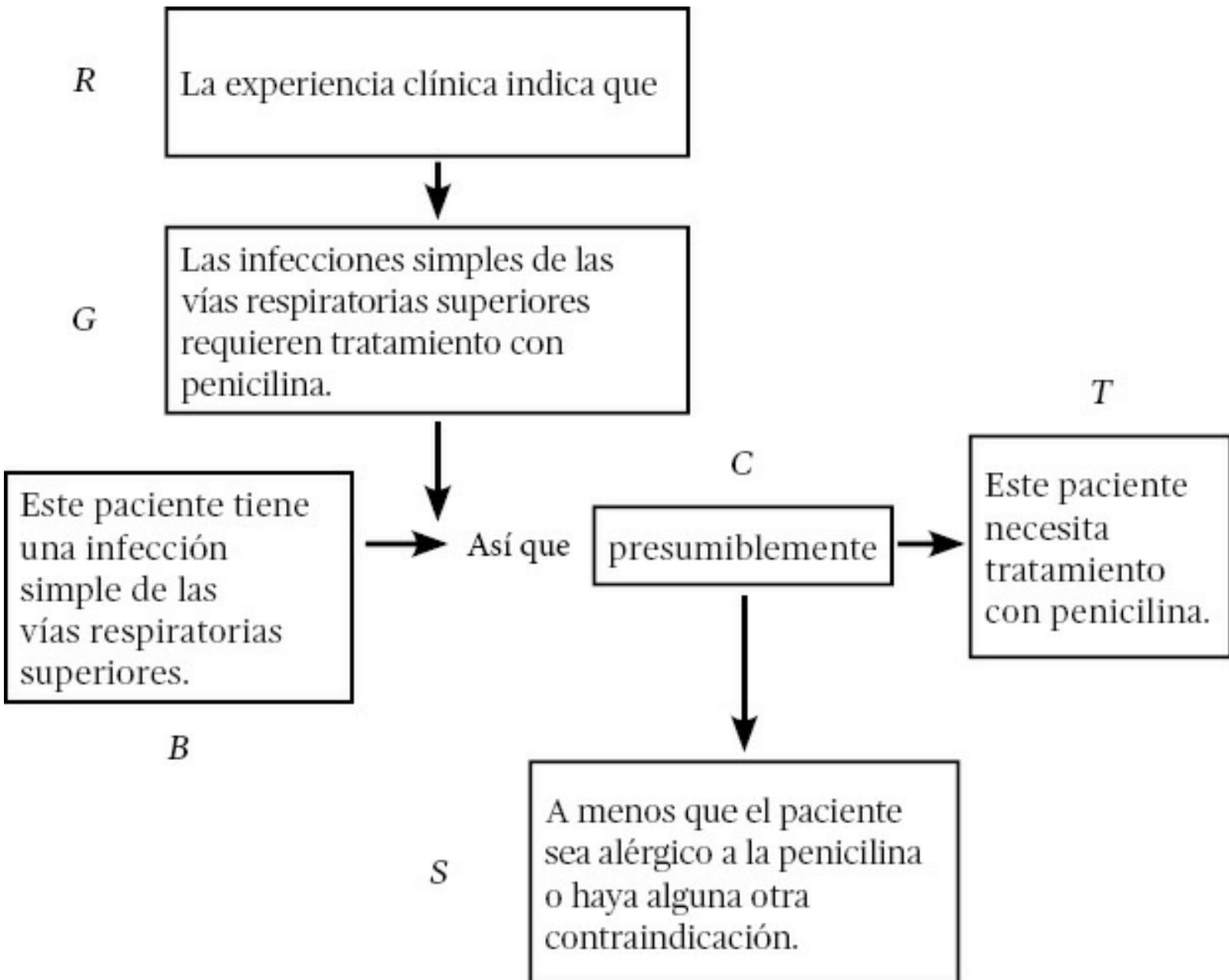
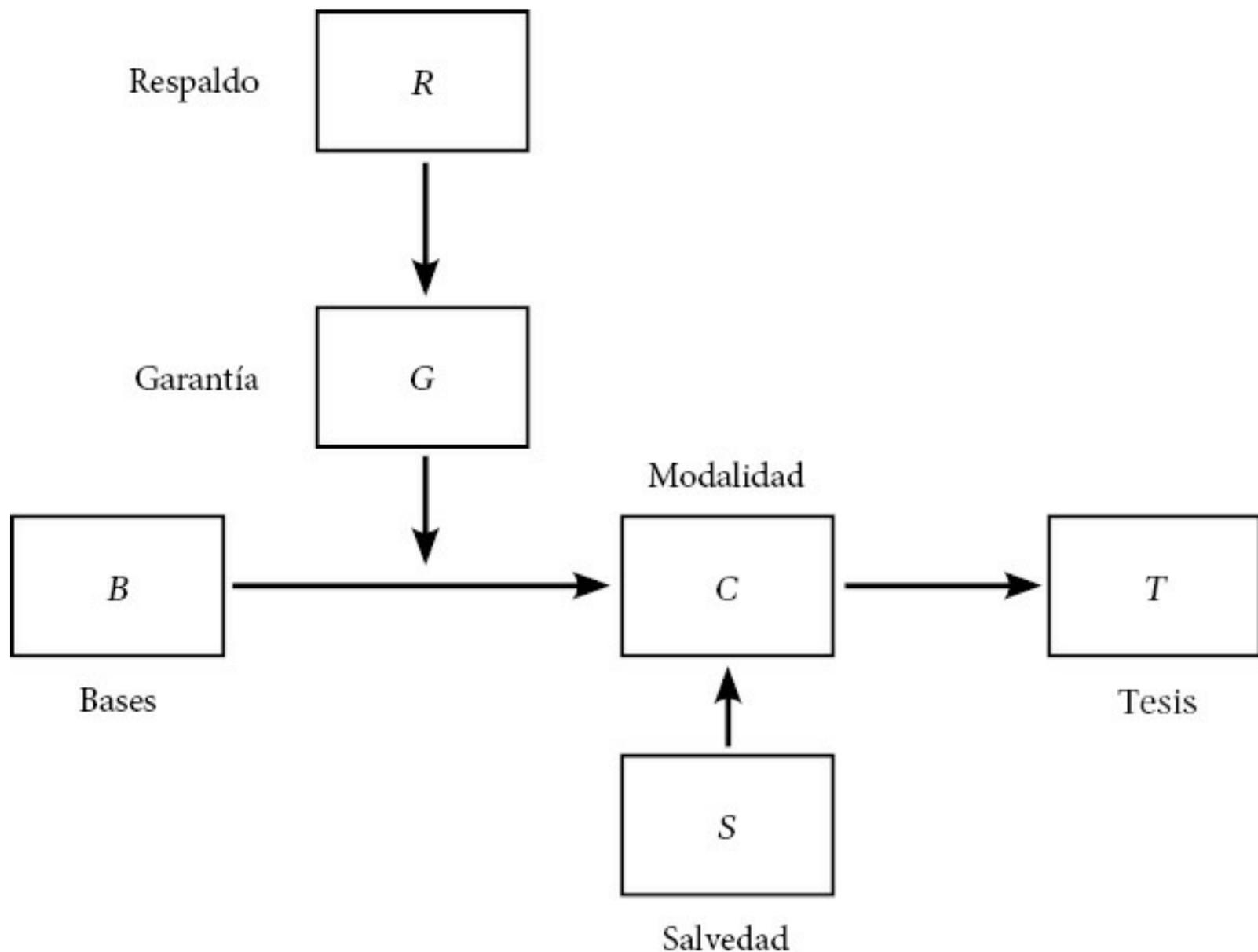


IMAGEN 10-2

Cuando nos encontramos con casos excepcionales tales como los extranjeros residentes, los pacientes alérgicos a la penicilina y similares, puede que las “reglas generales” que nos sirven como garantías sólidas en situaciones comunes dejen de aplicarse. Algo que generalmente vale para los contribuyentes locales o las infecciones de las vías respiratorias superiores comunes y corrientes ya no vale en estos casos excepcionales. La regla general crea una presunción en favor de la conclusión normal; los hechos excepcionales sobre un caso concreto sirven como salvedades que rebaten esa presunción.

En consecuencia, para incluir este último elemento, hemos añadido una última característica a nuestro diagrama analítico básico (vea la Imagen 10-3).



**IMAGEN 10-3**

“Dadas unas bases, *B*, podemos apelar a la garantía, *G* (que se apoya en el respaldo, *R*), para justificar la tesis de que *T* —o, en cualquier caso, la presunción (*C*) de que *T*— en ausencia de alguna salvedad o inhabilitación específica (*S*).”

**CÓMO DISTINGUIR LO NORMAL DE LO EXCEPCIONAL**

En consecuencia, las preguntas críticas de *I* a *P* plantean el tema de las posibles salvedades en el momento en que *I* hace a *P* preguntas tales como “¿Estás seguro de poder argumentar eso siempre?” o “¿Qué tipo de información podría recusar tu argumento?” Fíjese en que usamos las palabras *podría recusar* en lugar de *recusa* porque los enunciados de la forma “*B*, así que presumiblemente *T*” y “*B*, así que la presunción es que *T*” se usan adecuadamente solo cuando no tenemos *ninguna razón previa* para suponer que estamos tratando con un caso excepcional.

Cuando las excepciones se vuelven tan frecuentes que continuamente nos vemos en la necesidad de hacer salvedades para ellas —como empieza a ser el caso ahora con la alergia a la penicilina— es más apropiado presentar nuestro argumento de otra forma. En tal caso, tenemos el cuidado de hacer explícito el carácter de las posibles salvedades:

“*B*, así que *muy posiblemente T*, pero eso depende de si *S*.”

“Es una infección normal de las vías respiratorias superiores, así que *muy posiblemente* tenga que tomar penicilina, pero eso depende de si es alérgico a ella.”

Si vamos más allá, cuando la situación llega a un punto en el que *no* se puede establecer con seguridad *ninguna* presunción para empezar, no quedará nada que rebatir. En su lugar, tendremos que trabajar con dos argumentos paralelos alternativos y aplicar uno u otro en cada caso concreto, en función de cuáles de las condiciones alternativas se den:

“*Por un lado*, si el paciente no es alérgico a ella, se puede recetar penicilina de manera segura y eficaz para las infecciones de las vías respiratorias superiores. *Por otro lado*, en casos de alergia a la penicilina, se debe recetar algún otro antibiótico de amplio espectro, como la tetraciclina.”

Es decir, cuando las “excepciones” no son verdaderamente *excepcionales*, no podemos presentar las conclusiones de nuestros argumentos como “presumiblemente” sólidas, sujetas solo a posibles salvedades. En lugar de ello, es mejor que reformulemos nuestras garantías explícitamente de tal modo que valgan *con la condición* de que se satisfagan ciertas condiciones específicas.

Finalmente, podemos ir al extremo opuesto. Si suponen que la alergia a la penicilina se ha vuelto casi universal en lugar de seguir siendo una excepción, los médicos podrían incluso estar justificados al no considerar a la penicilina como un medicamento sino como un veneno. Es cierto que sería un veneno con propiedades terapéuticas valiosas para la afortunada minoría de pacientes inmunes a sus efectos tóxicos, pero sería un veneno de todas formas. (Algo así es cierto ya, con las dosis apropiadas, en el caso de la estricnina.) Y en algún punto del espectro de cambios que va de la genuina excepcionalidad de la alergia a la penicilina hasta su alta frecuencia, o casi universalidad, los médicos se enfrentan a un punto de decisión: un punto más allá del cual las reacciones alérgicas se vuelven demasiado serias y frecuentes como para que cuenten como *meramente excepcionales*, de tal modo que un breve periodo con penicilina ya no puede ser considerado como *el tratamiento normal* para las infecciones de las vías respiratorias superiores.

¿Dónde deben trazar la línea exactamente? ¿En qué punto exacto debe uno empezar a tratar las “excepciones” como perfectamente “normales” y así dejar de tratar en absoluto el caso común como si creara una “presunción”? No se puede dar una respuesta general a esta pregunta. La tarea de trazar esta línea plantea cuestiones *pragmáticas*: decisiones de políticas que deben ser tomadas de manera colaborativa por los expertos profesionales y los representantes públicos.

## **LAS PRESUPOSICIONES BÁSICAS DE LOS ARGUMENTOS COTIDIANOS**

Nos adentramos aquí en el mundo de la “letra pequeña”. Hay muy pocos argumentos prácticos sólidos que sean *absolutamente* incapaces de llevarnos por el camino equivocado. Cuando, por ejemplo, “leemos” el comportamiento y las intenciones de nuestros compañeros humanos, ponemos en funcionamiento toda una gama de presuposiciones sobre sus capacidades y susceptibilidades, necesidades e intereses normales cotidianos. El conocimiento general que todos poseemos sobre las tendencias y los hábitos de los seres humanos que nos acompañan solo nos lleva por un camino rematadamente equivocado en casos relativamente raros. Sin embargo, muchos de los tipos de argumentación cotidiana corriente en los que confiamos actualmente por ser sólidos se volverían *flojos* inmediatamente si cualquiera de esas presuposiciones dejara de valer. Series de televisión como *Mujer maravilla* y *El hombre de los seis millones de dólares* se aprovechan de este hecho para entretenernos al dar a sus protagonistas características y habilidades que los humanos ordinarios no poseen.

Si insistiéramos en que todo nuestro “conocimiento general” solo debería ser aceptado si fuese realmente *infallible*, es dudoso que termináramos con algún conocimiento general en absoluto. Como deja sobradamente claro la historia de la filosofía, cuanto más tentados estemos a insistir en que todo el “conocimiento” genuino debe ser absolutamente cierto, más cerca estaremos del escepticismo. Por ejemplo, los filósofos que han sostenido que todo nuestro conocimiento debe ser tan riguroso como la geometría pura se han visto decepcionados repetidamente, ya que un tipo de conocimiento detrás de otro han fallado esa prueba. Al haberse dejado seducir por esa esperanza inicial pero ilusoria, han terminado por concluir que —aparte de la geometría— no hay nada que los seres humanos puedan *saber*, excepto quizá sus “impresiones sensoriales” concretas en el momento presente.

No obstante, incluso sin llegar a estos extremos filosóficos, debemos reconocer que, en ciertos aspectos cruciales, la solidez general de toda argumentación práctica depende de la corrección continua de ciertas asunciones, precondiciones o presuposiciones muy generales. En su forma más general, tales presuposiciones pueden enunciarse con expresiones tales como las siguientes:

“Siempre y cuando el mandato del Congreso aún esté vigente...”

“Siempre y cuando los fenómenos de la naturaleza aún sigan leyes regulares...”

“En la medida en que los seres humanos sigan siendo como son ahora...”

Naturalmente, sería un desperdicio de tiempo y energía molestarse en incluir explícitamente en todos los casos estas presuposiciones totalmente generales escribiéndolas en las garantías en las que se apoya nuestra argumentación práctica. Tampoco es viable enumerar todas esas asunciones generales de manera exhaustiva antes de dar con las muy raras excepciones que las sacan a la luz.

Por lo tanto, por razones teóricas y prácticas, es útil pensar que la mayoría de las garantías prácticas valen *en general* y no *necesariamente*. Cuando existan buenas razones prácticas para enumerar explícitamente las excepciones y exclusiones específicas (aunque raras) que limitan la aplicación de tal garantía, es legítimo enunciar la tesis resultante como una presunción, dejando a un lado las excepciones y exclusiones para tratarlas por separado como salvedades cuando y solo cuando surjan.

Sin embargo, convertir en una práctica general el rechazo total del uso de la letra pequeña conllevaría, a su vez, privarnos de la oportunidad de presentar conclusiones “normales” o “típicas” de manera concisa e inteligible. Esta alternativa implicaría enunciar todas nuestras garantías generales de forma que detallaran explícitamente todas las salvedades o exclusiones raras, aunque

posibles, en cada una de las ocasiones en que invocáramos la garantía —por muy “típico” que pueda ser el caso—. Y eso, naturalmente, invitaría la objeción de que es un “embrollo legal”.

Así que de nuevo esta discusión sobre el papel de las presunciones y las salvedades en la argumentación cotidiana nos enfrenta con una decisión pragmática. Cuando comprendemos completamente las complejidades de los asuntos y las decisiones prácticas y reconocemos las funciones que la argumentación cotidiana cumple en su servicio, es evidente que tenemos que alcanzar un equilibrio. Para evitar un exceso de letra pequeña, debemos indicar con suficiente nivel de detalle el tipo concreto de excepciones, exclusiones y otras salvedades que limiten la fuerza de nuestros argumentos. Para evitar embrollos, debemos tratar de que este recital de excepciones no se vuelva demasiado largo y desterrar de la letra pequeña las excepciones más raras y menos significativas. ¿Dónde se debe trazar la línea? Esa decisión solo puede tomarse cuando sepamos lo suficiente sobre el auditorio (por ejemplo, si son profanos o abogados), el foro de argumentación (por ejemplo, si es un tribunal o una oficina) y el propósito general de la discusión en cuestión.

### **Ejercicios**

Sugiera todas las salvedades o excepciones que se le ocurran para cada uno de los siguientes argumentos.

1. La Unión Soviética debe permitir que los pentecostales salgan del país sin dificultades indebidas. Lo contrario sería violar su libertad religiosa.
2. Las inundaciones a lo largo del río Colorado en la primavera de 1983 causaron grandes daños en casas y granjas, pero los damnificados solo pueden culparse a sí mismos porque construyeron casas y negocios en la llanura aluvial del río.
3. El personal de la Administración de Alimentos y Medicamentos ha descubierto que los niveles de dioxina en peces capturados recientemente en la Bahía de Saginaw se han reducido a entre 20 y 24 partes por billón. Dado que los niveles inferiores a 25 se consideran seguros para el consumo humano, es razonable concluir que la bahía está mejorando.
4. La inquietud por la brutalidad policial hacia los negros en Nueva York debería reducirse con el nombramiento de un capitán negro para el Distrito 28.
5. Aunque la situación en América Central se encuentre en un punto crítico, sigue siendo posible lograr los objetivos de EEUU sin el uso de nuestras tropas si aumentamos nuestra ayuda militar en un 40 por ciento. Es dinero, no tropas, lo que necesitan los gobiernos locales para combatir la actividad revolucionaria, porque la mayoría de la gente en todos los países se opone a la revolución.
6. La Unión Soviética hizo algunas pequeñas concesiones en la conferencia de Madrid sobre seguridad europea. En ausencia de una gran actividad diplomática, tales concesiones pueden constituir una señal de que las relaciones entre Europa y el Este están mejorando.
7. El Congreso debe apoyar el desarrollo y el despliegue del sistema de misiles MX, aunque solo sea por el hecho de que proporcionará a la administración una baza importante en futuras negociaciones.
8. Los continuos déficits del gobierno son una amenaza para la salud económica porque harán subir las tasas de interés, y unas tasas de interés altas desincentivarán la actividad económica.