

# **Anthony Weston**

## **LAS CLAVES DE LA ARGUMENTACIÓN**

**TRADUCCIÓN DE MAR VIDAL**



Título original: *A Rulebook for Arguments*

Edición actualizada: mayo de 2021

Ediciones anteriores: 1994, 2002, 2005 y 2011

© 2017, Hackett Publishing Company, Inc.

© 2011 y 2021, Mar Vidal, por la traducción

Esta edición se ha publicado mediante el acuerdo con Eulama Literary Agency

Derechos exclusivos de edición en español:

© Editorial Planeta, S. A.

Avda. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona

Editorial Ariel es un sello editorial de Planeta, S. A.

[www.ariel.es](http://www.ariel.es)

ISBN: 978-84-344-3354-0

Depósito legal: B. 5.320-2021

© Editorial Planeta Colombiana S. A., 2022

Calle 73 n.º 7-60, Bogotá

[www.planetadelibros.com.co](http://www.planetadelibros.com.co)

Primera edición (Colombia): diciembre de 2022

ISBN 13: 978-628-7591-08-0

ISBN 10: 628-7591-08-0

Impresión: xxxxxxxx xxxxxx

Impreso en Colombia - *Printed in Colombia*

No se permite la reproducción total o parcial de este libro ni su incorporación a un sistema informático ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual.

## INDICE

Prefacio .....	7
Nota a la quinta edición .....	9
<b>Introducción</b>	
¿De qué sirve argumentar? .....	13
Argumentar le gustará: dele tiempo .....	15
La estructura del libro .....	16
<b>I</b>	
<b>Argumentos cortos: algunas reglas generales</b> .....	19
Determine las premisas y la conclusión .....	19
Desarrolle sus ideas en el orden natural .....	22
Parta de premisas fidedignas .....	24
Sea concreto y conciso .....	25
Céntrese en lo sustantivo, no en las connotaciones .....	26
Sea coherente en el uso de los términos .....	28
<b>II</b>	
<b>Argumentos a través de ejemplos</b> .....	33
Dé varios ejemplos .....	34
Elija ejemplos representativos .....	36
Conocer los porcentajes totales suele ser esencial .....	39
Las estadísticas necesitan una mirada crítica .....	41
Tenga en cuenta los contraejemplos .....	44
<b>III</b>	
<b>Argumentos por analogía</b> .....	47
Las analogías requieren similitudes relevantes .....	48

## IV

<b>Fuentes</b> .....	<b>53</b>
Cite sus fuentes .....	54
Busque fuentes informadas .....	55
Busque fuentes imparciales .....	59
Verifique sus fuentes .....	61
Conviértase en un usuario perspicaz de internet .....	63

## V

<b>Argumentos sobre causas</b> .....	<b>67</b>
Los argumentos causales empiezan con correlaciones .....	68
Las correlaciones pueden tener explicaciones alternativas .....	70
Asuma la explicación más probable .....	72
Espere encontrar complejidad .....	75

## VI

<b>Argumentos deductivos</b> .....	<b>77</b>
<i>Modus ponens</i> .....	78
<i>Modus tollens</i> .....	79
Silogismo hipotético .....	81
Silogismo disyuntivo .....	83
Dilema .....	84
Reducción al absurdo .....	86
Argumentos deductivos en varios pasos .....	87

## VII

<b>Argumentos largos</b> .....	<b>93</b>
Explore la cuestión .....	94
Explique detalladamente ideas básicas en forma de argumento .....	96
Defienda cada premisa básica con un argumento propio .....	99
Tenga en cuenta las objeciones .....	102
Explore las alternativas .....	104

## VIII

<b>Ensayos argumentativos</b> .....	<b>107</b>
Láncese .....	108
Insista en una afirmación o propuesta en firme .....	108
Su argumento le proporciona el mejor esquema .....	109

Exponga detalladamente las objeciones y deles respuesta .....	112
Busque reacciones y utilícelas .....	115
¡Sea modesto! .....	116
<b>IX</b>	
<b>Argumentos orales .....</b>	<b>119</b>
Pida que le escuchen .....	119
Esté plenamente presente .....	121
Señalice con vehemencia .....	122
Ciña las ayudas visuales a su argumento .....	123
Acabe con estilo .....	125
<b>X</b>	
<b>Debates públicos .....</b>	<b>127</b>
Argumente con orgullo .....	127
Escuche, aprenda, sopesa .....	128
Ofrezca algo positivo .....	131
Trabaje desde el consenso .....	134
Lo cortés no quita lo valiente .....	137
Déjelos pensando cuando se marche .....	140
<b>Apéndice I</b>	
<b>Algunas falacias comunes .....</b>	<b>143</b>
<b>Apéndice II</b>	
<b>Definiciones .....</b>	<b>155</b>
Cuando los términos no están claros, sea más específico .....	156
Cuando los términos son discutidos, parta de casos más claros .....	158
Las definiciones no pueden reemplazar a los argumentos .....	160
<b>Fuentes .....</b>	<b>163</b>



## PREFACIO

**E**ste libro es una breve introducción al arte de la argumentación. En él me ciño a los puntos más fundamentales, ya que he observado que normalmente los estudiantes y los escritores no necesitan grandes explicaciones introductorias, sino una lista básica de recordatorios y reglas. En consecuencia, el libro está organizado alrededor de reglas específicas, bien ilustradas y explicadas, aunque de forma breve. No es un libro de texto, sino un manual de reglas.

He observado también que, a menudo, los profesores prefieren asignar un manual de reglas lo bastante comprensible como para que los alumnos lo consulten por su cuenta y que, por lo tanto, no les robe tiempo en clase. En este caso, de nuevo, es importante ser breve —el objetivo es ayudar a los estudiantes a trabajar en argumentos concretos—, pero las reglas deben ser explicadas lo bastante bien, de forma que el profesor pueda referir a los alumnos a la Regla 6 o la Regla 16 sin tener que dar una explicación completa cada vez. Breve pero auto-suficiente: este es el equilibrio que he tratado de alcanzar con este libro.

*Las claves de la argumentación* también puede ser de utilidad en un curso que se centre propiamente en los argumentos. Deberá suplementarse con ejercicios y más ejemplos, pero es

fácil encontrar manuales principal o enteramente dedicados a ejercicios y ejemplos. También ese tipo de manuales debe complementarse precisamente con lo que este manual ofrece: reglas simples para construir buenos argumentos. El objetivo no es que los estudiantes de pensamiento crítico acaben sabiendo únicamente cómo rebatir (o, al menos, cómo intentar rebatir) determinadas falacias. El pensamiento crítico se puede practicar de una forma mucho más constructiva. Este libro pretende enseñar a hacerlo.

**L**as claves de la argumentación sigue siendo un manual muy usado en una gran variedad de centros académicos, desde institutos de secundaria hasta facultades de derecho, y también en otros ámbitos. Puesto que el mundo sigue cambiando, en esta quinta edición hemos introducido unas cuantas modificaciones acordes con estos cambios. El más destacable de ellos, la adición de un nuevo capítulo final, «Debates públicos», que adapta algunas de las viejas reglas, pero, principalmente, añade algunas nuevas. El estado actual del debate público es, de hecho, bastante lamentable, y aunque eso seguramente se deba a muchas causas, una mejor comprensión del protocolo y la ética del buen debate público deberían ser de ayuda. Son seis reglas cortas, pero ¡qué gran diferencia pueden suponer!

Algunos cambios menores incluyen una serie de ejemplos actualizados, extraídos de una gama más variada y moderna de fuentes. Adiós, Einstein; hola, Beyoncé. Esta edición es un poco más fresca, un poco más concisa, un poco más divertida. Algunas de las reglas han adquirido subtítulos más contundentes. No son tiempos para mostrarnos tímidos ni sobre la necesidad de buenos argumentos, ni sobre la necesidad de mejores maneras de discutir, de modo que puede que el lector también encuentre esta edición un poco más provocadora.

Para los profesores y alumnos que tengan interés en profundizar, me alegra anunciar que a partir de ahora hay también un libro de texto que acompaña *Las claves de la argumentación*. Lo hemos escrito David Morrow y yo mismo: *Cuaderno de ejercicios para la argumentación*. El *Cuaderno de ejercicios* incluye todo el texto de *Las claves de la argumentación*, pero, entre cada apartado de esta breve guía, el cuaderno incluye más explicaciones, ejemplos amplios y ejercicios, también con una selección exhaustiva de respuestas de muestra. Quiero dar las gracias al profesor Morrow por convencerme a mí y a Hackett Publishing Company de la necesidad y del atractivo de un cuaderno así, y por encargarse luego de la parte del león del trabajo que ha supuesto, que ha desarrollado ya a través de dos ediciones (la primera en 2013; la segunda en 2016). Las ideas y sugerencias de David han contribuido además a dar forma a esta nueva edición de *Las claves de la argumentación*.

Entre los cambios relacionados está que unos cuantos de los ejemplos y temas más complejos incluidos en ediciones anteriores de *Las claves*, en especial los desafíos del filósofo David Hume a algunos de los argumentos habituales sobre la existencia de Dios, han sido trasladados al *Cuaderno de ejercicios*, donde pueden ser tratados con mayor profundidad. En muchos aspectos, el *Cuaderno de ejercicios* es una secuela natural de *Las claves*, incluso si el lector no está siguiendo una asignatura que lo requiera. Esperamos que le echará un vistazo.

A estas alturas, la lista de colegas, alumnos, parientes y amigos que han contribuido con sus ideas, sugerencias y provocaciones a esta y a anteriores ediciones de *Las claves* es ya muy larga. En esta ocasión me gustaría mencionar a Deborah

Wilkes, presidenta y editora, y a sus colegas en Hackett Publishing Company, cuyo apoyo incondicional y delicada energía han hecho de *Las claves de la argumentación* y del *Cuaderno de ejercicios* dos proyectos siempre agradables y magníficamente ejecutados. ¡Mi agradecimiento continuado a todos ellos!

ANTHONY WESTON

*Marzo de 2021*



## INTRODUCCIÓN

### ¿DE QUÉ SIRVE ARGUMENTAR?

**M**ucha gente piensa que discutir es simplemente expresar sus prejuicios de una forma diferente. Por eso mucha gente cree que discutir es desagradable e inútil. De hecho, aunque las definiciones que nos da el diccionario de *discutir* —«Dicho de dos o más personas: Examinar atenta y particularmente una materia» o «Contender y alegar razones contra el parecer de alguien»—<sup>1</sup> no implican animadversión, el significado que popularmente se da a *discutir* se parece más a *pelearse verbalmente*. No es este el significado que aquí nos interesa.<sup>2</sup>

En este libro, discutir, dar argumentos, significa ofrecer una serie de razones o de pruebas para apoyar una conclusión. Aquí argumentar no es simplemente afirmar un punto de vista. Argumentar implica un esfuerzo para apoyar un punto de vista con razones. Por ello, es esencial usar argumentos cuando se discute.

Discutir usando argumentos es esencial sobre todo porque constituye una manera de descubrir qué puntos de vista son superiores a otros. No todos los puntos de vista son igualmente

---

1. *Diccionario de la lengua española*. Vigésima segunda edición.

2. La ambigüedad que la palabra «argumento» tiene en inglés ha sido adaptada a la ambigüedad que «discutir» tiene en español. (*N. de la T.*)

válidos. Encontraremos conclusiones que se apoyan en buenas razones, y otras que apenas se sostienen. ¿Cómo distinguirlas?: ofreciendo argumentos para las distintas conclusiones y valiéndolos para ver cuán convincente es cada uno de ellos.

En este sentido, un argumento es una forma de indagación. Filósofos y activistas han argumentado, por ejemplo, que la ganadería industrial intensiva produce un sufrimiento inmenso a los animales y que es injustificable e inmoral mantenerlos en estas condiciones. ¿Tienen razón? No podemos decidirlo teniendo en cuenta solamente nuestros propios prejuicios. ¿Tenemos obligaciones morales hacia las otras especies, por ejemplo, o el sufrimiento solo es malo cuando es humano? ¿Podríamos vivir razonablemente bien sin comer carne? Algunos vegetarianos viven hasta edades muy avanzadas. ¿Demuestra esto que las dietas vegetarianas son más saludables? ¿O es este un dato irrelevante si consideramos que algunos no vegetarianos han vivido también hasta edades muy avanzadas? (Podríamos proseguir nuestra indagación preguntándonos si el porcentaje de vegetarianos que llegan a ancianos es superior al de no vegetarianos). ¿O acaso las personas más sanas tienden a adoptar dietas vegetarianas, y no lo contrario? Todas estas preguntas deben considerarse detenidamente, y las respuestas no están claras *a priori*.

Dar argumentos es esencial por otra razón. Una vez que hemos llegado a una conclusión que está bien sustentada, la explicamos y la defendemos con argumentos. Un buen argumento no se limita a repetir la conclusión, sino que ofrece razones y pruebas para que los demás juzguen por sí mismos. Si usted está convencido, por ejemplo, de que debemos cambiar

la forma en que criamos a los animales, debe usar argumentos para explicar cómo llegó a esa conclusión. Esta es la forma en que convencerá a los demás: ofreciendo razones y pruebas que le convencieron a usted. No es ningún error tener opiniones contundentes. El error es no tener nada más.

### **Argumentar le gustará: dele tiempo**

Normalmente aprendemos a discutir afirmando. Es decir, solemos empezar por la conclusión —expresamos un deseo, una opinión— sin ofrecer argumentos para apoyarla. A veces esta forma de proceder funciona, al menos cuando somos jóvenes. ¿Qué mejor que no tener que dar argumentos?

Dar verdaderos argumentos requiere tiempo y práctica. Reunir razones, formular conclusiones que sean proporcionales a las pruebas de que disponemos, considerar las objeciones... Estas son destrezas que se adquieren. Debemos hacernos mayores: debemos dejar de lado nuestros deseos y opiniones por un momento y pensar de verdad.

La enseñanza formal puede ayudarnos... o no. En cursos dedicados a enseñar listas cada vez más largas de hechos o de técnicas, raramente se anima a los alumnos a formular preguntas que podríamos contestar con un argumento. Sabemos que la ley electoral en España dispone que la mayoría de los diputados del Congreso sean asignados aplicando el sistema d'Hondt —esto es un hecho—, pero ¿es esta una buena idea? (Es más, ¿fue una buena idea en algún momento? ¿Qué razones se dieron para ello?) Sabemos también que muchos científicos

piensan que hay vida en otras partes del universo, pero ¿por qué? ¿En qué argumentos se apoyan? La respuesta a estas preguntas requiere encontrar las razones. Lo ideal sería no solo aprender algunas de esas razones, sino también aprender a sopesarlas, y a buscar más razones por propia iniciativa.

En gran medida, como ya se ha dicho, argumentar correctamente es cuestión de tiempo y de práctica. Sin duda, este libro nos ayudará. Además, practicar la argumentación tiene beneficios colaterales. Nuestra mente se vuelve más flexible, con menos prejuicios, más despierta. Llegaremos a apreciar la mejoría personal que nuestro pensamiento crítico puede llegar a representar. En nuestra vida familiar, en la política, en la ciencia, en la filosofía e incluso en la religión se nos ofrecen constantemente argumentos para que los valoremos, y nosotros podemos responder ofreciendo nuestros argumentos propios. Piense en la argumentación como una forma de hacerse un lugar en esta dinámica dialéctica continua. ¿Puede haber —ahora sí— algo mejor que esto?

## **La estructura del libro**

Este libro empieza examinando argumentos bastante simples, avanza hacia argumentos más largos y analiza el uso de estos últimos en ensayos y presentaciones orales.

Los capítulos I-VI tratan la construcción y evaluación de argumentos cortos. Los argumentos cortos se limitan a ofrecer razones y pruebas brevemente, por lo general en unas cuantas frases o un párrafo. Empezamos por los argumentos cortos por

varias razones. Primera, son muy comunes; de hecho, son tan comunes que forman parte de nuestras conversaciones cotidianas. Segunda, los argumentos más largos son habitualmente argumentos cortos más elaborados, o una serie de argumentos cortos enlazados. Si aprende a escribir y evaluar argumentos cortos primero, podrá ampliar luego sus habilidades para manejar argumentos más largos en ensayos o presentaciones.

Una tercera razón para empezar por los argumentos cortos es que constituyen la mejor ilustración tanto de las formas de argumento común como de los típicos errores de argumentación. En argumentos más largos puede resultar más complicado distinguir los puntos principales... y también los problemas principales. Por lo tanto, aunque algunas de las reglas resulten obvias una vez formuladas, recuerde que están ilustradas con ejemplos sencillos. Hay reglas que son difíciles de comprender incluso en argumentos cortos.

El capítulo VII lo guiará en el esbozo y elaboración de un argumento largo y en la valoración de objeciones y alternativas. El capítulo VIII recoge estos elementos y le enseña cómo integrarlos en un ensayo argumentativo. El capítulo IX añade reglas específicas sobre presentaciones orales, y el capítulo X sobre el debate público. Como ha quedado claro, todos estos capítulos dependen de los capítulos I-VI, ya que argumentos largos como estos esencialmente combinan y desarrollan los tipos de argumento corto que los capítulos I-VI tratan. Por lo tanto, no vaya directamente a los capítulos finales, incluso si consulta este libro principalmente para redactar un ensayo o preparar una presentación. El libro es suficientemente breve como para leerlo de principio a fin; si lo hace así, cuando llegue

a estos capítulos finales ya tendrá las herramientas que necesita para aprovecharlos plenamente. Una sugerencia para los profesores es programar los capítulos I-VI hacia el principio del curso y los capítulos VII-X cuando llegue la fase de los ensayos, las presentaciones públicas y los debates.

El libro concluye con dos apéndices. El primero es una lista de falacias, argumentos engañosos que son tan tentadores y comunes que hasta tienen nombre propio. El segundo ofrece tres reglas para crear y evaluar definiciones. No dude en usarlas cuando las necesite.

# I ARGUMENTOS CORTOS: ALGUNAS REGLAS GENERALES

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

## I Determine las premisas y la conclusión

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

Pongamos que quiere convencer a sus amigos (o hijos, o padres, o...) de que deben comer más legumbres. Probablemente eso no parezca la propuesta más prometedoras del mundo, ni tampoco la más importante. Pero es una buena primera ilustración... ¡y la dieta es importante! Veamos cómo puede plantear su argumento:

Usted tiene su conclusión: debemos comer más legumbres. Eso es lo que usted cree. Pero ¿por qué? ¿Cuáles son sus razones? Tal vez necesite afirmarlas para usted mismo, para que ante todo sean claras, y luego comprobar que son razones realmente buenas. Desde luego, si espera que los demás estén de acuerdo con ellas o que modifiquen su manera de comer, deberá exponer las buenas razones con claridad.

Así que, de nuevo, ¿cuáles son sus razones? Una de las premisas principales probablemente es que las legumbres son sanas: tienen un mayor contenido en fibra y proteína, y un menor contenido en grasa y colesterol de lo que la mayoría de la gente come habitualmente. De modo que, complementada adecuadamente, una dieta con más legumbres podría contribuir a una vida más larga y más activa. Puede que usted no quiera suponer que sus amigos o parientes ya han oído, o realmente apreciado, esta idea con anterioridad..., al menos resulta útil recordársela.

Para motivar a las personas, resultaría útil añadir también otra premisa principal. Puesto que las legumbres suelen considerarse un alimento aburrido, ¿por qué no argumentar que las recetas que las contienen pueden ser variadas y atractivas? Ofrezca algunos ejemplos: tacos mexicanos con relleno de judías rojas con especias, por ejemplo, o el humus, que se elabora con garbanzos. Ahora ya tiene un argumento: razones buenas y sólidas para una conclusión clara.

Incluso las bromas pueden constituir argumentos, aunque sus razones puedan sonar banales:

Vivir en la Tierra puede ser duro, pero incluye una  
vuelta anual gratuita alrededor del Sol.

Obtener una vuelta anual gratuita alrededor del Sol no es el tipo de razón que normalmente esperarías para estar dispuesto a resistir cuando la vida se pone difícil. Este es el elemento cómico de la broma, pero sigue siendo una razón: un intento de justificar la afirmación de que la vida no es tan mala como a veces parece. Es un argumento divertido.

En la Regla 1 —«Determine las premisas y la conclusión»—, la palabra «determine» tiene dos significados relacionados. Uno es diferéncielas. Sus razones son distintas de sus conclusiones: manténgalas claramente separadas. Obtener una vuelta gratuita alrededor del Sol es una idea distinta de resistir cuando las cosas se ponen feas, y lógicamente viene antes. Es una premisa. Ser más capaz de resistir puede ser algo que le sigue. Es una conclusión.

Una vez que ha diferenciado sus premisas y su conclusión, asegúrese de que ambas son afirmaciones con las que es capaz de comprometerse. Este es el segundo significado de «determinar». En este caso, adelante. En el caso contrario, ¡cámbielas! En cualquier caso, necesitará ser claro con usted mismo antes de poder serlo con los demás.

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