

De las siete maneras de contraargumentar

On the seven ways to counter an argument¹

Hubert Marraud
hubert.marraud@uam.es
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID
Madrid, España

Fecha de recepción: 04-04-17
Fecha de aceptación: 12-06-17

Resumen: Este artículo pretende dar una definición adecuada de contraargumento y establecer una tipología de los contraargumentos basada en el modelo de Toulmin. Esa tipología se basa en un doble criterio: el elemento atacado (premisas, conclusión o garantía) y la fuerza de la oposición, que puede expresarse usando un conector argumentativo apropiado. El resultado es una clasificación más sistemática de los contraargumentos basada en evidencias lingüísticas.

Palabras clave: Contraargumento, dialéctica, objeción, recusación, refutación.

Abstract: My aim here is to give an adequate definition of counterargument, establishing a suitable typology of counterarguments grounded on Toulmin's model. This typology is based on a double criteria: the attacked element (premises, claim or warrant), and the force or strength of the attack as expressed by the appropriate argumentative connector. The result is a more systematic classification of counterarguments, based on linguistic evidences.

Keywords: Counterargument, dialectics, objection, rebuttal, refutation.

¹ Esta investigación forma parte del proyecto "La construcción de agentes argumentativos en las prácticas del discurso público" (FFI2014-53164-P). Agradezco a los revisores sus sugerencias, que han contribuido a aclarar y precisar algunos pasajes del artículo.

La reemergencia de la teoría de la argumentación en la segunda mitad del siglo XX está ligada a la recuperación de la dialéctica como disciplina que trata de las argumentaciones. Por avatares históricos, el término *dialéctica* ha adquirido en este contexto dos sentidos distintos, que se confunden con alguna frecuencia. Por una parte, se entiende por *dialéctica* el estudio de los procedimientos que gobiernan —o deberían gobernar— los intercambios argumentativos. Por otra, la dialéctica es aquella parte de la teoría de los argumentos (o lógica, en sentido lato, según la caracterización de Wenzel, 1990) que trata de las relaciones entre argumentos, y especialmente de las relaciones de oposición entre argumentos².

Es en el segundo sentido en el que se habla de definiciones dialécticas de argumento y de argumentación, para referirse a las que remiten a las relaciones de oposición entre argumentos³. Un ejemplo muy conocido es la definición de Johnson:

Un argumento es un tipo de discurso o texto —el producto de la práctica de la argumentación— en el que el argumentador trata de persuadir a otro(s) de la verdad de una tesis dando razones para sustentarla. Además de este núcleo ilativo, los argumentos poseen un estrato dialéctico en el que el argumentador cumple sus obligaciones dialécticas (Johnson, 2000: 168) [traducción propia].

En ese estrato dialéctico el argumentador responde a las objeciones y críticas previsibles. Otro ejemplo más reciente es la definición de argumentación de Marianne Doury: “Consideraremos aquí la argumentación como un modo de construcción del discurso que tiene como finalidad hacerlo más resistente a la contestación” (2016: 22) [traducción propia].

El concepto de *contraargumento* ocupa una posición central en la dialéctica de los argumentos. La importancia atribuida a las relaciones entre argumentos y a la contraargumentación diferencia nítidamente a la teoría de los argumentos de la lógica formal. Mi propósito en este artículo es dar una definición adecuada de contraargumento y establecer una tipología de los contraargumentos.

² Sobre los dos sentidos de *dialéctica*, véase Marraud (2015).

³ Finocchiaro (2003) opone las definiciones ilativas a las dialécticas, y clasifica estas en moderadas, fuertes e hiperdialécticas.

Objeciones, recusaciones y refutaciones

Argumentar es presentar a alguien algo como una razón para otra cosa. Por eso la unidad mínima autónoma de argumentación está compuesta de premisas (el *algo* de la definición precedente) y de una conclusión (la otra *cosa* de esa misma definición). Cuando a alguien se le presenta una razón y no la hace suya, puede reaccionar de alguna de estas maneras:

- (1) Cuestionando alguna de las premisas: ¿de dónde te sacas eso?
- (2) Cuestionando que realmente se haya dado una razón para la conclusión: ¿eso qué tiene que ver?
- (3) Ofreciendo otra razón para intentar mostrar que, pese a todo, la conclusión debe ser rechazada: “Sí, pero...”.

Una manera de replicar a (2) es ofrecer el principio inferencial o garantía que supuestamente hace de lo aducido una razón para la conclusión, y que por tanto autoriza a pasar de las premisas a la conclusión. Toulmin caracteriza las garantías como “enunciados hipotéticos generales que pueden servir como puentes y autorizar el tipo de paso con el que nos compromete el argumento ofrecido” (2003: 91). Podemos decir por ello que hay tres maneras principales de atacar un argumento: cuestionando alguna de sus premisas, cuestionando su garantía o cuestionando su conclusión.

Contraargumentar no es simplemente cuestionar alguno de los componentes de un argumento, sino dar razones para rechazar su pretendida validez. Así, se puede argumentar que alguna de las premisas no es verdadera, que la garantía no es válida o que no es aplicable al caso considerado, o que la conclusión es falsa. En consonancia, distinguiré tres tipos

principales de contraargumentos, que llamaré respectivamente objeción, recusación y refutación.

Objeción

Un argumento A es una objeción a un argumento A' cuando su conclusión es incompatible con alguna de las premisas de A'. Es decir, por *objeción* se entiende un argumento que concluye que las premisas de otro argumento son falsas o dudosas. Así sucede, por ejemplo, cuando la conclusión de A es contraria o contradictoria con alguna de las premisas de A'. El efecto de una objeción es dejar en suspenso la conclusión del argumento criticado.

Recusación

Se pueden distinguir tres variedades de la recusación. En una *recusación de principio* se alega que la garantía aducida no es una regla válida, y por tanto el paso de las premisas a la conclusión no está justificado. En una *excepción* se arguye que aunque la garantía aducida es una regla válida, no se aplica en ese caso porque concurre alguna circunstancia excepcional. Finalmente, en una *reserva* se identifican circunstancias en las que la inferencia es cuestionable, razones para dudar de su oportunidad.

Recusación	Contenido	Efecto
De principio	La garantía es inválida.	No se puede inferir C de A.
Excepción	La garantía no es aplicable.	No se puede inferir C de A.
Reserva	La garantía podría no ser aplicable al caso.	Se puede inferir C de A con reservas.

Refutación

Distinguiré también tres formas de refutación, asociándolas con las frases *A pero B*, *A aunque B*, y *A pero también B*.

Cuando alguien dice *A pero B*, a menudo da a entender lo siguiente: (1) que acepta A, (2) que acepta B, (3) que A es una razón para C, (4) que B es una

razón para una conclusión C' incompatible con C, y (5) que, en esa situación, B es una razón de más peso que A. De esta manera, al decir *A pero B* se invita al destinatario a inferir C'. Cuando suceda así, diré que el argumento *B por tanto C'* es una *refutación contradicente* del argumento *A por tanto C*. Adviértase que en una refutación no se llega a la conclusión C' directamente desde B, sino a través de una ponderación de razones opuestas. Por eso la refutación comporta siempre un ejercicio de ponderación. Por ponderación hay que entender la acción de sopesar o determinar el peso relativo de dos argumentos.

Lo que diferencia al conector *aunque* del conector *pero* es justamente la ponderación sugerida. Si *pero* presenta al segundo término como una razón más fuerte, *aunque* sirve para marcar el término más débil. Cuando alguien dice *A aunque B* suele dar a entender que B es insuficiente para rebatir el argumento *A por tanto C*, de manera que la conclusión, tras la ponderación de A y B, sigue siendo C. Algunos piensan que aunque el contraargumento *B por tanto C'* no tiene la fuerza requerida para rebatir al argumento *A por tanto C*, lo debilita en algún sentido. Estaríamos entonces ante lo que Pollock (2010: 11-12) llama un "atenuante" (*diminisher*).

Al decir *A pero también B* se adquieren compromisos similares a los de los dos casos anteriores, pero se da a entender que las razones opuestas aducidas tienen el mismo o parecido peso. Si es una respuesta al argumento *A por tanto C*, *A pero también B* busca dejar en suspenso la inferencia de C a partir de A. Hablaré por ello de *refutación invalidante*.

Refutación	Expresión típica	Efecto
Contradicente	A pero B	Se puede inferir no C de B.
Invalidante	A pero también B	No se puede inferir C de A.
Atenuante	A aunque B	Pese a todo, se puede inferir C de A.

Algunos ejemplos

Objeción

- (1) El paciente presenta una infección por estreptococos; por tanto, se le debe tratar con penicilina.
- CA. El diagnóstico de infección se basa sólo en los síntomas, y no se han hecho pruebas clínicas.

Recusación de principio

- (1) Puesto que quieres vivir bien, debes ir a la universidad, porque estudiar en la universidad propicia mejores ingresos.
- CA. Quienes han ido a la universidad suelen ganar más dinero porque ya eran ricos o porque son más inteligentes.

Recusación por excepción

- (1) Las encuestas dan una ligera ventaja al candidato A frente al candidato B, así que probablemente A ganará.
- CA. La ventaja de A sobre B está por debajo de su margen de error de las encuestas.

Reserva

- (1) Con la caída de la libra, para españoles, portugueses, polacos o griegos, será más rentable emigrar a Alemania, por ejemplo, que al Reino Unido.
- CA. A menos que las empresas británicas suban los salarios para no perder mano de obra.

Refutación contradictente

- (1) El paciente presenta una infección por estreptococos; por tanto, se le debe tratar con penicilina
- CA. Pero el paciente es alérgico a la penicilina.

Refutación invalidante

- (1) Escribir en castellano sobre unos patrones musicales anglosajones es muy difícil y requiere su técnica; por tanto, es mejor escribir canciones en inglés.
- CA. Pero también es verdad que cantar en inglés te aleja del público.

Refutación atenuante

- (1) El sistema sanitario mexicano es socialmente injusto. A principios del siglo XXI, con una economía dominada por el sector informal, el gasto público en salud para la población asegurada era más del doble del gasto para la población no asegurada.
- CA. Aunque hay que reconocer que ese desequilibrio se ha atenuado con la implantación en 2004 del Sistema de Protección Social de la Salud.

Otras clasificaciones

Blair y Johnson (1987) clasifican los contraargumentos partiendo del criterio RSA (*Relevance, Sufficiency, Adequacy*) de buen argumento: un argumento es competente (*cogent*) si y sólo si sus premisas son aceptables, son relevantes para la conclusión y le brindan un apoyo suficiente. Por tanto, se puede argumentar que un argumento no es competente porque las premisas no son aceptables, o porque el paso de las premisas a la conclusión es problemático. A su vez, el paso de las premisas a la conclusión puede ser problemático porque la razón aducida sea irrelevante (es decir, no sea realmente una razón), o porque sea una razón demasiado débil.

El examen de los procedimientos contraargumentativos en los diálogos polémicos lleva a Apóthéoz, Brandt y Quiroz a proponer una clasificación cuatripartita.

- 1) Contraargumentos de plausibilidad: cuestionan la plausibilidad de alguna de las premisas.
- 2) Contraargumentos de completitud: aducen una razón para una conclusión incompatible con la conclusión propuesta, presentándola como más fuerte que la razón dada para esta.
- 3) Contraargumentos de relevancia: cuestionan que realmente se haya presentado una razón para la tesis propuesta.
- 4) Contraargumentos de orientación: se alega que en realidad se debe inferir de las premisas una conclusión incompatible con la conclusión propuesta. Lo que se hace, pues, es redargüir: convertir el argumento contra quien lo hace (DLE).

El orden de la contraargumentación

La contraargumentación sigue un procedimiento que busca la mayor efectividad al menor coste cognoscitivo. Por eso la objeción tiene prioridad sobre la recusación; y estas, sobre la refutación.

La refutación puede desembocar en un costoso procedimiento de ponderación de razones de resultado incierto. No en vano decía Leibniz que la posesión de una balanza de razones es “un arte mayor que la fantástica ciencia de conseguir oro”. La objeción y la recusación no requieren en principio de la ponderación de razones.

Para comprender por qué la recusación es una estrategia más costosa que la objeción hay que reflexionar sobre las diferentes funciones de las premisas y de la garantía. Las premisas se presentan como datos, mientras que las garantías son reglas. En consonancia, las premisas son evaluadas como verdaderas o falsas, aceptables o inaceptables, etc. mientras que las garantías se evalúan como más o menos fiables, más o menos generales, etc. Toulmin (2003: 98) diferencia los dos usos que pueden hacerse de un enunciado general como “Los filósofos en la plenitud de su carrera son solteros”⁴:

- Como dato, y entonces puede parafrasearse como “Hemos observado que, cuando están en la plenitud de su carrera, los filósofos están solteros”.
- Como garantía, y entonces puede parafrasearse como “Si un filósofo está en la plenitud de su carrera, podemos inferir que está soltero”.

Demostrar la falsedad de un enunciado universal es más sencillo que demostrar que no es una guía inferencial fiable aunque no sea más que porque un

enunciado falso lo es en cualquier circunstancia, mientras que una guía inferencial puede ser fiable en determinadas circunstancias y no en otras.

Un efecto pragmático que confirma lo dicho es que si alguien intenta directamente recusar o refutar un argumento, puede entenderse que acepta sus premisas. Eso explica el efecto cómico de la noticia siguiente:

El rector de la Universidad de Panamá (UP), Gustavo García de Paredes y el secretario General, Miguel Ángel Candanedo, firmaron los diplomas de 10 egresados del Centro Regional Universitario de Bocas del Toro (CRUBO); sin embargo, el decano de la facultad de Medicina, Enrique Mendoza, no. [...] Son ocho técnicos en Urgencias Médicas y dos licenciados en Salud Ocupacional que, luego de cursar estudios por tres y cinco años, respectivamente, y de obtener sus títulos en una extensión de la UP, no son reconocidos como profesionales por el decano de Medicina [...].

El secretario general explicó a *El Siglo* que en las reuniones que han sostenido con Mendoza, él ha señalado que no tiene garantías ni seguridad de que la calidad de los profesionales que se están formando en el CRUBO sea la indicada. No obstante, Candanedo reitera que esa no es una razón de peso.

García de Paredes manifestó que los estudiantes han cumplido con todos los requisitos para graduarse, y que es Mendoza quien se niega a dar su aprobación (Peña: 2015).

Cuando el Secretario General de la UP dice que la razón aducida por el Decano de Medicina “no es una razón de peso”, parece aceptar que no hay garantías ni seguridad de que los profesionales formados en el CRUBO tengan una formación adecuada, aunque de ahí no se sigue que deban negárseles sus títulos.

⁴ Según Pierre Riffard, en el momento de escribir su obra maestra, el 70% de los filósofos eran solteros.

Bibliografía

- BLAIR, J. A. y R. H. JOHNSON (1987). Argumentation as Dialectical. *Argumentation*, 1, 41-56.
- DOURY, M. (2016). *Argumentation. Analyser textes et discours*. París: Armand Colin.
- FINOCCHIARO, M. A. (2003). Dialectics, Evaluation and Argument. *Informal Logic*, 23(1), 19-49.
- JOHNSON, R. H. (2000). *Manifest rationality. A Pragmatic Theory of Argument*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- MARRAUD, H. (2015). Do Arguers Dream of Logical Standards? Arguers' dialectic vs. Arguments' dialectic. *Revista Iberoamericana de Argumentación*, 10, 1-18.
- PEÑA, J. (2015, 26 de octubre). Decano de Medicina se empeña en no firmar títulos. *El Siglo*. Recuperado de: <http://elsiglo.com.pa/panama/decano-medicina-empena-firmar-titulos/23900162>
- POLLOCK, J. L. (2010). Defeasible Reasoning and Degrees of Justification. *Argument & Computation*, 1(1), 7-22.
- QUIROZ, G., D. APOTHÉLOZ y P. y BRANDT (1992). "How Counter-argumentation Works". En F. H. VAN EEMEREN *et al.* (eds.). *Argumentation Illuminated* (pp. 172-177). Amsterdam: SicSat.
- RIFFARD, P. A. (2008). *Filósofos: vida íntima*. Valencia: Editorial Diálogo.
- TOULMIN, S. E. (2003). *The Uses of Argument*. Nueva York: Cambridge University Press.
- WENZEL, J. (2006 [1990]): "Three Perspectives on Argument. Rhetoric, Dialectic, Logic". En R. TRAPP y J. H. SCHUETZ (eds.). *Perspectives on Argumentation: Essays in Honor of Wayne Brockriede* (pp. 9-26). Nueva York: Idebate Press.