ESQUEMAS ARGUMENTATIVOS: ¿QUÉ SON Y PARA QUÉ SIRVEN?

LILIAN BERMEJO-LUQUE
Dpto. de Filosofía I
Universidad de Granada
lilianbl@ugr.es

OBJETIVOS:

- Caracterizar la Teoría de la Argumentación como que integra el estudio de las dimensiones lógica, dialéctica y retórica de la argumentación
- Explicar qué son y para qué sirven los esquemas argumentativos
- Proponer criterios para la elaboración de esquemas argumentativos

EL MODELO TRADICIONAL. Parte I: Lógica

- La importancia de la argumentación como método. El *Organon* de Aristóteles
- La silogística: buena argumentación como “demostración”
- La formalización: eliminar la ambigüedad (y riqueza) del lenguaje natural

LÓGICA FORMAL Y FORMALIZADA

- Los argumentos como conjuntos de proposiciones: premisas y conclusión
- Reglas de inferencia formales como axiomas de ciertos sistemas
- El tratamiento formal de la argumentación no-deductiva (analogías, abducción, razonamiento plausible, probabilístico, borroso, etc.)

EL MODELO TRADICIONAL. Parte II: Epistemología

- Concepción de la argumentación como forma de justificar afirmaciones y creencias
- Foco exclusivo en los aspectos semánticos de la argumentación: argumentos como objetos abstractos
- El ideal deductivista y el escepticismo sobre los juicios morales e inductivos (Descartes, Hume)

TOULMIN, PERELMAN, Y LA CRÍTICA AL MODEL TRADICIONAL

- Se centran en la argumentación real, cotidiana
- Les interesa la argumentación en el ámbito de la filosofía práctica (debates éticos y jurídicos)
- Señalan las dificultades del modelo tradicional para habérselas con la interpretación y el análisis de la argumentación, tal como esta se da

UNA PERSPECTIVA PRAGMÁTICA: LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

- Una nueva disciplina que se centra en las propiedades pragmáticas de la argumentación
  1. En las condiciones de racionalidad comunicativa
  2. En las condiciones de éxito argumentativo
- Se ocupa de la argumentación como forma de interacción comunicativa: medio de justificación, pero también de persuasión

LA COMUNICACIÓN ARGUMENTATIVA

1. Sirve para expresar nuestras creencias y razonamientos
2. Es un instrumento para el conocimiento porque nos sirve para justificar creencias y afirmaciones
3. También es un instrumento para la interacción entre individuos porque sirve para persuadir

LA DIMENSIÓN LÓGICA DEL DISCURSO ARGUMENTATIVO

- Ver la argumentación como expresión de creencias y razonamientos es considerar su contenido proposicional. La evaluación de este contenido es la evaluación lógica
- Para la evaluación lógica, hemos de considerar propiedades semánticas como la validez y los valores de verdad
- Razones verdaderas + inferencia válida = buen argumento

LA DIMENSIÓN DIALÉCTICA DEL DISCURSO ARGUMENTATIVO

- Ver la argumentación como un mecanismo justificatorio es considerarla como un medio para mostrar que cierta afirmación es correcta
- Si no conocemos los valores de verdad de cada uno de los elementos del argumento, tendremos que considerar ulteriores razones a favor o en contra de cada uno de ellos: proceso recursivo y, eventualmente, interactivo.

LA DIMENSIÓN RETÓRICA DE LA ARGUMENTACIÓN

- Ver la argumentación como acto persuasivo es considerarla como un intento de inducir razonamientos y actitudes
- Auditorio, contexto, características formales, visuales, etc. nos proporcionan las claves de la interpretación y la evaluación de los argumentos y de su valor como instrumentos para la persuasión

JUSTIFICAR Y PERSUADIR

- La argumentación puede valorarse no sólo como un instrumento para la justificación, sino también para la persuasión: hay al menos dos sentido de la expresión “buena argumentación”
- Pero sin justificación, la fuerza persuasiva puede mantenerse pero resulta ilegítima. Es a esto a lo que llamamos “falacia”
- ¿Cómo distinguir, pues, entre buenos argumentos y argumentos falaces?

UNA PROPUESTA ANTIGUA: LOS ESQUEMAS ARGUMENTATIVOS

- Los *topoi* aristotélicos: principalmente, instrumentos para la creación de argumentos
- Los *loci* medievales: argumentos necesarios, silogística
- En la tradición barroca, los tópicos pasaron a identificarse con los campos del conocimiento humano

LA PERSPECTIVA PRAGMÁTICA DE LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

- Numerosos intentos contemporáneos de clasificar los distintos tipos de argumentación: Perelman, Kienpointner, Grennan, la Pragma-dialéctica, Walton, etc.
- En lugar de centrarse en los argumentos como objetos abstractos, la idea es desarrollar esquemas argumentativos para distinguir entre falacias y buena argumentación
- Así, la base es, a menudo, el catálogo tradicional de falacias

ESQUEMAS ARGUMENTATIVOS EN PERELMAN (1958)

- En *La Nueva Retórica*, se analizan unos cien esquemas argumentativos distintos, que se agrupan en dos categorías principales: argumentos por asociación (quasi-lógicos, de establecimiento de relación y basados en relación) y argumentos por disociación (polisemia)

ESQUEMAS ARGUMENTATIVOS EN KIENPOINTNER (1992)

- Distingue unos sesenta tipos de argumentos (el criterio es la independencia del contexto) y los agrupa en tres categorías principales: argumentos basados en reglas aceptadas, argumentos que establecen reglas mediante inducción y argumentos que ilustran o confirman reglas

ESQUEMAS ARGUMENTATIVOS EN WALTON (1996)

- Adopta una perspectiva conversacional, pues considera que algunas falacias no son argumentos en sí mismas, sino movimientos argumentativos inadecuados (carga de la prueba, etc.)
- No pretende ofrecer un catálogo exhaustivo de los posibles esquemas argumentativos. Comienza, eso sí, con las falacias clásicas (ad verecundiam, ad populum, ad misericordiam, etc.)

EJEMPLO DE ESQUEMA EN EL MODELO DE WALTON

- Esquema para un argumento de autoridad:
  - -E es un experto en el dominio D
  - -E afirma que A es verdad
  - -A es una afirmación de D
  - : luego, es plausible considerar que A es verdad

PREGUNTAS CRÍTICAS ASOCIADAS AL ESQUEMA

- Experiencia: ¿Cómo de creíble es E en tanto que experto?
- Dominio: ¿Es E un experto en el campo al que pertenece la afirmación A?
- Opinión: ¿Qué ha dicho E que implique A?
- Confiabilidad: ¿Es E confiable como fuente?
- Consistencia: ¿Es A consistente con lo que otros expertos afirman?
- Respaldo Evidencial: ¿Está la afirmación de E basada en la evidencia?

LOS MODELOS BASADOS EN ESQUEMAS ARGUMENTATIVOS

- Condiciones que han de cumplir:
  - -ser lo suficientemente exhaustivos
  - -ser lo suficientemente sencillos
  - -ser lo suficientemente detallados
  - -ser lo suficientemente rigurosos
  - -facilitar el análisis de la argumentación
  - -ofrecer resultados coherentes sobre evaluación

ESQUEMA ARGUMENTATIVO PARA EL USO DEL PPIO. DE PRECAUCIÓN. UNA PROPUESTA

- -La medida M tiene el efecto E, que es beneficioso (enunciado probabilístico)
- -M también puede/podría desencadenar la consecuencia C, C’,C’’…, que es perjudicial (enunciado probabilístico-posible pendiente)
- -El beneficio de que suceda E es menor que el perjuicio de que suceda C, C’, C’’… (valorativo)
- -Si hacemos M, no está en nuestra mano evitar que suceda C, C’, C’’…
- -No hay forma de solucionar el perjuicio de que sucediera C, C’, C’’…
- : Luego no debemos tomar la medida M

PREGUNTAS CRÍTICAS ASOCIADAS AL ESQUEMA

- -Evaluación básica: ¿Son correctas cada una de las premisas? ¿hasta qué punto?
- -Valoración del beneficio: ¿Cuánto se pierde si no sucede E? ¿es admisible?
- -Valoración del daño: ¿Cuánto se pierde si sucede C? ¿es admisible?
- -Valoración del coste: ¿Cuánto se pierde si suceden E y C? ¿es admisible?
- -Valoración del riesgo: ¿Es la probabilidad de que suceda C, C'.. si hacemos M lo suficientemente considerable, dada la gravedad de C, C', C''…?