



Vigencia y actualidad de la teoría de la argumentación

Trabajo de fin de grado
Facultad de Filosofía
Universidad de La Laguna
Curso: 2021 / 2022

Alumna: Sara González García
Tutora: Margarita Vázquez Campos

Índice

1. Introducción	4
2. Antecedentes	6
2.1 La argumentación en Aristóteles	6
2.2 <i>Tópicos</i>	7
2.2.1 Propositiones y cuestiones dialécticas	8
2.2.2 La práctica dialéctica	11
2.3 <i>Refutaciones sofísticas</i>	15
3. Estado actual:	20
3.1 La dialéctica y la retórica en los años 50 del siglo XX	20
3.2. La propuesta de Lilian Bermejo	24
4. Discusión y posicionamiento:	27
4.1 ¿Qué es un argumento válido?	27
4.2 ¿Qué es una falacia y cuáles son las más utilizadas?	27
4.3 Referencias audiovisuales	31
5. Conclusiones y vías abiertas	36
6. Referencias bibliográficas	40
7. Enlaces y referencias audiovisuales	41

Agradecimientos

A mi tutora, Margarita Vázquez, por ser mi mayor referente.

1. Introducción

En las páginas de este trabajo voy a explicar qué es la teoría de la argumentación y por qué creo que es necesaria en la actualidad. Pero antes que nada, voy a definir qué es la teoría de la argumentación. Para ello, me basaré en la definición que da la filósofa Lilian Bermejo - Luque en su libro *Falacias y argumentación* (Bermejo, 2013).

La teoría de la argumentación, desde un punto de vista general, es el estudio que se ocupa de la búsqueda de modelos normativos en los que podamos analizar y elaborar propuestas más o menos comprensivas para poder entender y distinguir la buena de la mala argumentación.

El comienzo de la teoría de la argumentación se remonta a la época griega y tiene su florecimiento con Aristóteles (384-312 A.C/1988), tras utilizarla a la hora de debatir en público con la intención de ganar a través de persuadir al contrario. A partir de este hecho y estos años, la argumentación se ha relacionado básicamente con el convencimiento o engaño del público, por lo que las connotaciones negativas que tiene marcadas han hecho que no tuviera tanto auge a la hora de su estudio.

A lo largo de estas páginas, quiero abordar cómo comienza y cómo vuelve a resurgir, siendo una herramienta muy útil en nuestras sociedades. Utilizaré los estudios e investigaciones de diferentes autores, como Aristóteles, Toulmin, Rosenberg o Lilian Bermejo, entre otros. Explicaré qué es un argumento o la pretensión que tienen los argumentos en las prácticas de diálogo, también hablaré de las falacias y sus tipos y cómo somos capaces de identificarlas a la hora de comunicarnos.

Comenzaré señalando los estudios de Aristóteles en su los *Tratados de Lógica (El órganon)* (Aristóteles, 384-312 A.C), y en concreto en los libros que lo conforman, llamados *Tópicos y Refutaciones sofísticas*. De ellos, me centraré en el estudio que realiza para poder encontrar un método que nos auxilie a la hora de argumentar en una

discusión, sin hacer que se incurra en contradicciones en nuestros propios argumentos y también a poder detectar aquellos argumentos que parecen válidos pero no lo son.

Ya en el apartado denominado “Estado actual”, explicaré las propuestas de los filósofos Toulmin y Lilian Bermejo. Por un lado, Toulmin (1958) hará una propuesta con un nuevo modelo argumentativo y, por otro lado, Lilian Bermejo (2013) no sólo nos hablará de la teoría de la argumentación sino que propone una teoría de la falacia. Por tanto, utilizaré distintas propuestas para poder rescatar la teoría de la argumentación y explicar las nuevas vías abiertas que nos proporciona.

La finalidad del trabajo consistirá en poder acercarnos más a la teoría de la argumentación, entender qué es un argumento válido y comprender que tenemos herramientas para rebatir argumentos que no parten únicamente de lo falso. De esta manera podremos considerar la teoría de la argumentación como una buena herramienta para ayudarnos a la hora de dar un discurso o de analizar lo que escuchamos, por ejemplo, en un debate político, una serie, una película o un libro. En nuestro día a día argumentamos constantemente, y nos argumentan sin pararnos a pensar que las construcciones que se utilizan pueden ser inválidas.

En definitiva, la teoría de la argumentación ayuda con claridad a descubrir que argumentos son buenos y malos.

2. Antecedentes

2.1. La argumentación en Aristóteles

Aristóteles (Estagira, 384 a.C - 322 a.C) está considerado el fundador de la lógica y de la teoría de la argumentación. Por lo que se convierte en un autor indispensable para todo aquel que quiera realizar un estudio en el tema.

En un sentido amplio, la lógica tiene sus orígenes en técnicas anteriores: la dialéctica y la retórica, que también serán tratadas por Aristóteles (367 - 347 A.C/1990). Ambas técnicas, especialmente la retórica, estaba ligada a las prácticas de la teoría de la argumentación y eran indispensables en la intervención de la ciudadanía en la vida pública de la polis griega. Fue desarrollada por los sofistas y, por ello, tenía la retórica la consideración negativa que muchos conocen; “el arte de engañar y persuadir” (con la creencia y no con la verdad).

Los sofistas recibieron muchas críticas por parte de muchos filósofos, uno de ellos Platón (427- 348 A.C/1987), que en su crítica los tacha de únicamente querer ganar a toda costa, utilizando todos los medios para lograrlo y sin intención de demostrar la verdad, sino simplemente asegurándose una victoria en el terreno argumentativo. En definitiva, persuadir al público.

En este contexto de la sofística, también cabe destacar que la argumentación dialéctica, aunque no exclusivamente¹, estará sujeta por la técnica de pregunta y respuesta, pero tendrá que desvincularse de la retórica, pues para Platón (1987) está concebida como ciencia y método de la filosofía y, en cambio, para Aristóteles (384-312 A.C/1988), como veremos en las siguientes páginas, como argumentos no demostrativos que sin embargo sostienen un papel intelectual.

¹ Zenón de Elea y sus paradojas.

El Órganon” (Aristóteles 384-312 A.C/1988) es el conjunto de trabajos aristotélicos sobre lógica y comprende las siguientes obras:

1. “ De las *Categorías*: obra más metafísica que lógica, encontramos en ella la clasificación de los diez tipos supremos de predicados: sustancia, cantidad, cualidad, relación, lugar, tiempo, situación o postura, estado o condición, acción y pasión.

2. *Tópicos* (que incluye como apéndice *Las refutaciones sofísticas*): versa sobre el razonamiento dialéctico (el que discurre a partir de opiniones comúnmente aceptadas) como opuesto al demostrativo, que lo hace a partir de premisas verdaderas.

3. *De la Interpretación*: dedicado a la noción de enunciado, con sus distintos componentes, la oposición entre parejas de enunciados y sus diversas variedades.

4. *Primeros Analíticos*: se ocupa básicamente de la estructura lógica de la demostración. Toda demostración envuelve una deducción lógicamente válida y concluyente. Las demostraciones directas, en concreto, revisten la forma de silogismos. Ahora bien, dado que la demostración es un silogismo, pero no todo silogismo es una demostración, se entiende aquí por “silogismo” la deducción lógicamente válida en general. Dado que entre las deducciones válidas no sólo encontramos las demostraciones directas, sino también argumentos dialécticos o la reducción al absurdo, la validez aparece como una condición necesaria, pero no suficiente; esto es, los rasgos distintivos de la demostración no son de tipo lógico.

5. *Segundos Analíticos*: este tratado contiene, esencialmente, una teoría epistemológica y una metodológica –o una exposición del método científico-. A la condición lógica de tener una forma silogística se añaden ahora dos condiciones que debe cumplir la demostración: sus premisas deben ser verdaderas, consisten en verdades necesarias; deben, además, ser capaces de explicar por qué lo que se establece en la conclusión es como es y no puede ser

de otra manera; y deben pertenecer a un cuerpo de conocimiento deductivamente ordenado u organizado.” (Santana, 2018-2019)

En este trabajo prestaremos especial atención al libro de *Los Tópicos* y a sus *Refutaciones sofísticas*.

2.2 Tópicos

Los *Tópicos* de Aristóteles (384-312 A.C/1987) serán fundamentales para la comprensión de la teoría de la argumentación y la finalidad de este trabajo. Se parte de lo siguiente:

“El fin de este tratado es encontrar un método con cuyo auxilio podamos formar toda clase de silogismos sobre todo de género de cuestiones, partiendo de proposiciones simplemente probables, y que nos enseñe, cuando sostenemos una discusión, a no adelantar nada que sea contradictorio a nuestras propias aserciones”. (Aristóteles, 384-312 A.C/ 1987, p.223)

2.2.1 Proposiciones y cuestiones dialécticas

Para poder seguir el hilo de estas páginas tendremos que responder a una cuestión: ¿Qué es una proposición y cuestión dialéctica? La proposición dialéctica, es aquello que cuestionamos y que debe ser probable.

“Si parece probable que el arte de la gramática es numéricamente uno, parecerá probable que el arte de tocar la flauta es numéricamente uno; y si hay muchas artes de la gramática parecerá que hay también muchos artes de tocar la flauta, porque todas estas cosas parecen semejantes y del mismo género”. (Aristóteles, 384- 312 A.C/1987, p.230)

La cuestión dialéctica es aquello que tiene por finalidad el buscar o evitar una cosa.

“[...] por ejemplo, si el placer es o no un bien. Hay otras cosas en que se limitan únicamente a saber; por ejemplo, si el mundo es eterno o no lo es”.
(Aristóteles,384- 312 A.C/ 1987, p.230)

A partir de aquí, Aristóteles (384-312 A.C/1987) también querrá definir el número de las especies del razonamiento dialéctico, y serán la inducción² y el silogismo. Pero, en palabras de Aristóteles:

“El silogismo es más poderoso y vigoroso para refutar a los contradictores”.
(Aristóteles,384- 312 A.C/1987, p.231)

A través de este párrafo, que será vital para el desarrollo de estas páginas, aclararé qué es un silogismo. Un silogismo, según Aristóteles (384-312 A.C/1987), será la enunciación a través de ciertas proposiciones que son las encargadas de generar una conclusión distinta a ellas, pero auxiliadas por las mismas. Esto dará a lugar a que el estudio de los argumentos que formulamos a través de las premisas, genere conclusiones diferentes que serán el resultado del término medio de las premisas iniciales.

Las proposiciones que se utilizarán en los silogismos podrán ser proposiciones que deben su certidumbre a proposiciones verdaderas y primitivas, es decir, que tienen esa certeza en sí mismas, por ejemplo, señala el caso de los principios que nos proporciona la ciencia que no deberíamos indagar el porqué de ellos, sino que por el contrario cada uno de esos principios sea cierto. (Aristóteles,384- 312 A.C/ 1987, p.223)

A parte de explicar qué es un silogismo, y comprender que formará parte de un razonamiento deductivo y lógico, también debemos saber, para poder continuar con el entendimiento de estas páginas, qué es la inducción o el razonamiento inductivo. La

² “La inducción es la transición de lo particular a lo universal”. (Aristóteles, 384 -312 A.C/ 1987)

inducción o razonamiento inductivo será, según Aristóteles (384-312 A.C/1987), un razonamiento que partirá de lo particular a lo general, por lo que se obtiene una conclusión general a través de premisas de experiencias individuales.

Aristóteles (384-312 A.C/1987) señalará la importancia y el estudio del silogismo dialéctico, pues va a ser el que a través de proposiciones probables generará una conclusión. Por otro lado, cabe destacar el silogismo contencioso que será el que partirá de proposiciones probables que realmente no lo son, pues parecerá concluir, pero realmente no lo hará. Esto se dividirá de la siguiente forma, el silogismo dialéctico será el que estudiará en los *Tópicos* y el contencioso o erístico como suele llamarse el que atenderá en el libro de las *Refutaciones sofísticas*. Ya en palabras de Aristóteles, el silogismo, que es la parte central de la teoría argumentativa, servirá para distintas cuestiones que serán: como ejercicio, para la conversación y para la interpretación filosófica de la ciencia. (Aristóteles, 384- 312 A.C/1987, p.224)

Será el fin de la dialéctica conducirnos a los principios de todas las ciencias a través del método del silogismo, por lo que realizaré la distinción entre el silogismo dialéctico y el silogismo científico o apodíctico. Por un lado, el silogismo dialéctico es aquel que está relacionado con la inducción, con la manera de generar conclusiones generales de casos particulares, las definiciones no son universales sino que pueden partir de hipótesis, por lo que admitirán la contradicción. En cambio, el silogismo científico, será el que según Aristóteles, será demostrativo, partiendo de aquellas proposiciones verdaderas y universales con conclusiones igual de verdaderas, no admiten contradicción, la propia definición es verdad universal.

Los razonamientos dialécticos que se precisan saldrán de las propias proposiciones del método. Los silogismos son los que deben resolverse.

Aristóteles (384 -312 A.C/1988) nos habla de cuatro elementos claves para poder resolver los silogismos:

1. Lo propio: Es lo que sin tener que explicar la definición de la cosa, pertenece directa y recíprocamente a ella.
2. La definición :Es la esencia de la cosa (marca la identidad). También servirá para diferenciar o acercar distintas cosas.
3. El género: Es lo que está atribuido a muchas cosas, serán de diferentes especies y deberán entenderse como atributos esenciales.
4. El accidente de la cosa: Es lo que se da realmente en la cosa, y puede darse o no en esta sola y misma cosa.

Estos serán los cuatro elementos para poder resolver proposiciones, pero Aristóteles (384-312 A.C/1987), a parte de estos cuatro, recalca que se debe tener claro lo que entendemos por “idéntico”. Así que, lo idéntico es lo que nos resulta exactamente igual a primera vista, pero la palabra idéntico para Aristóteles tendrá tres significaciones:

1. La primera, cuando la identidad es expresada por un nombre o por una definición.
2. La segunda, cuando la identidad es expresada por un propio.
3. La tercera, cuando se saca la identidad del accidente.

Tras la selección de partes más precisas y enunciados que debemos comprender a la hora de argumentar, voy a centrarme en el libro más importante de los *Tópicos* de Aristóteles (384-312 A.C/1987), que no es otro que el Libro VIII y la práctica dialéctica.

2.2.2 La práctica dialéctica

Lo importante de este epígrafe es el saber cómo se debe preguntar. En primer lugar, hay que saber hacer preguntas desde las que se pueda atacar al contrario y también hacerse preguntas a uno mismo y ordenarlas. Hay que saber qué tipo de proposiciones vas a utilizar en un diálogo, las primeras deben ser de carácter necesario, por las que llegas al razonamiento. Las otras que se usarán serán:

1. Comprobación, para que se de el universal.

2. Para la ampliación del enunciado.
3. Para disimular la conclusión.
4. Para que el enunciado sea más claro.

Las proposiciones necesarias únicamente se aceptarán por razonamiento o por comprobación. El resto de las proposiciones serán útiles para apoyar a las necesarias. Las proposiciones dialécticas son aquellas a las que podemos responder con un si o un no, como anteriormente mencionaba. Por otra parte, las cuestiones particulares, son aquellas de las que partiremos de cosas singulares, y de lo conocido a lo desconocido, para atender a universales. La conclusión será la menos detallada de razonamiento, pues no se exponen directamente las proposiciones de las que surge.

“Así, pues, hay que utilizar los recursos mencionados para disimular; ahora bien, para adornar la argumentación hay que utilizar la comprobación y la división de las cosas del mismo género. Así, pues, es evidente cómo es la comprobación; en cuanto al dividir algo, pongamos por caso: que un conocimiento es mejor que otro, bien por serlo de cosas más exactas, bien por lo serlo de cosas mejores; y que, de los conocimientos, unos son contemplativos, otros prácticos y otros creativos. En efecto, cada una de las cosas de este tipo añade un nuevo adorno a la argumentación, aunque no es necesario enunciarlas en relación con la conclusión”. (Aristóteles, 384- 312 A.C/1988, pp. 280-281)

Así que no todas las cuestiones universales son dialécticas pues precisan de una respuesta ante un si y un no, como ya hemos mencionado. La única manera, es haciendo la formulación de la pregunta de otra forma. Así que debemos preparar ante el contrario las cuestiones oportunas que se valgan del razonamiento.

Si preguntamos muchas veces lo mismo estaremos equivocados, y podrán decirnos que estamos repitiéndonos sin mantener un buen razonamiento y, en este caso, si el contrario no nos ataca con esto también estaría equivocándose. También hay que saber que atacar

argumentos dialécticos tiene su dificultad pues, como he ido desarrollando, parten de principios o proposiciones necesarias en algunos casos y es más fácil defender tales argumentos.³

En este libro de los *Tópicos*, Aristóteles (384-312 A.C/1988) nos muestra la importancia del que responde. ¿Cómo debemos responder y de qué manera? buscando la manera de hacer plausible nuestros argumentos, pero siempre sin incomodar al público e intentando que nuestras respuestas no les generen rechazo.

“¿Cuál es el vicio del argumento? Que hace que pase desapercibida la causa en presencia de la cual surge el argumento”. (Aristóteles, 384- 312 A.C/1988, p.299)

Aristóteles (384 -312 A.C/1988) dividirá entre argumentos claros y falsos:

1. Argumento claro:

- Cuando desde el primer momento sea concluyente.
- Cuando a través de las proposiciones escogidas la conclusión da necesariamente a través de otras tantas conclusiones.
- Cuando se deja de lado algo totalmente plausible.

2. Argumento falso:

- Cuando parece concluir sin serlo. (Razonamiento erístico)
- Cuando concluye, pero no a lo establecido.
- Cuando concluye a lo establecido, pero no según el método establecido.
- Cuando concluye por medio de proposiciones falsas.

³ Cabe destacar que Aristóteles advierte que es misión del que pregunta conducir el discurso de modo que haga decir al que responde las más inadmisibles de las consecuencias necesarias obtenidas a través de la tesis; es misión del que responde, en cambio, hacer que lo imposible o lo paradójico no parezca desprenderse por su mediación, sino a través de la tesis: pues sin duda son distintos el error de exponer primero lo que no se debe y el de no defender del modo debido lo ya expuesto. (Aristóteles, 384-312 A.C/1988, pp. 287-288)

Aristóteles, en los *Tópicos* (Aristóteles, 384-312 A.C/1982), no sólo nos muestra pequeñas herramientas para poder realizar mejores argumentos, sino que también, de una manera muy clara, nos mostrará cuál es el camino para abordar una discusión. Para ello, hay que ejercitarse en esta ciencia y prepararse los argumentos para saber realizar las conversiones adecuadas. La ejercitación, tanto en saber preguntar como responder, es vital. Siempre se debe ir a la tesis principal y desarmarla, realizar una lista con los pros y contras y así tener realmente argumentos para poder desarmar al adversario.

“Ahora bien, no hay que discutir con todo el mundo, ni hay que ejercitarse frente a un individuo cualquiera. Pues, frente a algunos, los argumentos se tornan necesariamente viciados: en efecto, contra el que intenta lo por todos los medios parecer que evita el encuentro, es justo intentar por todos los medios probar algo por razonamiento, pero no es elegante. Por ello precisamente no hay que disputar de buenas a primeras con cualesquiera individuos: pues necesariamente resultará una mala conversación; y, en efecto, los que se ejercitan así son incapaces de evitar el discutir contenciosamente”.
(Aristóteles, 384- 312 A.C/1982, p.305)

En resumen, Aristóteles, en el libro de *Tópicos* (Aristóteles, 384- 312 A.C/1982), nos introduce en la comprensión de la práctica dialéctica, dejándonos claro que la dialéctica no parte de premisas verdaderas, sino que utiliza premisas que han surgido de hipótesis generalmente aceptadas. A través del silogismo dialéctico, podremos llegar al principio de distintas teorías, pero es necesario no sólo comprender qué es un argumento claro o falso, sino que debemos tener las herramientas para formular las preguntas concretas que nos lleven a las proposiciones necesarias para tener un razonamiento válido.

2.3 Refutaciones sofisticas

En este apéndice, también perteneciente a los *Tratados de Lógica* de Aristóteles (384-312 A.C/1988), nos habla de aquellos razonamientos que parecían correctos pero no lo son.

Un sofisma es aquel argumento que parece verdadero pero no lo es, y con el que se intenta convencer a un contrario. Esto también puede conocerse con el nombre de falacia. Estos sofismas se relacionan con la época griega en la que Pericles (c. 495 a. C.- 429 a. C.) dirige Atenas e instaura la democracia. Toda la gente es llamada a participar en las decisiones del pueblo y para ello debían ser hábiles en oratoria (retórica), y aquí es donde entran en juego los sofistas, pues serán los maestros de aquella gente que quiere destacar y ganar con argumentos falaces, es por eso, que mantiene desde entonces un rechazo general.

Empezaré a hablar de las refutaciones sofisticas y aparentes, que no son otra cosa que aquella manera de refutar, en un debate de diálogo, con razonamientos que son inválidos a los que se atribuye el nombre de paralogismos.

Primero, debemos comprender la diferencia entre razonamiento y refutación y lo que no lo es. Hay cosas que nos engañan ya sea por los sentidos o por la inexperiencia, pero pueden hacer que nuestros argumentos sean inválidos por desconocimiento.

“Pues también (entre los hombres) unos se hallan en buen estado y otros lo aparentan, al modo como las tribus hinchán y aprestan (las víctimas de los sacrificios), y unos son bellos a causa de su belleza, mientras que otros lo aparentan adornándose. Lo mismo ocurre con las cosas inanimadas: en efecto, también entre éstas unas son verdaderamente de plata o de oro, mientras que otras no lo son pero lo parecen de acuerdo con la sensación, v.g.: el litargirio y la casiterita parecen plata, y las cosas de pátina amarillenta parecen oro. Del mismo modo, esto es un razonamiento y una refutación, mientras que esto otro

no lo es, pero lo parece a causa de la inexperiencia: pues los inexpertos contemplan las cosas como desde lejos”. (Aristóteles, 384- 312 A.C/1988, p.309)

La refutación es un razonamiento con contradicción en la conclusión, es decir, que cuando debatimos con el contrario nuestra conclusión es la proposición contraria de nuestro oponente. Por lo tanto, los sofistas, serán aquellos que a través de razonamientos erróneos parecen que debaten sabiamente con argumentos válidos.

Los argumentos sofisticos son cuatro:

1. Los didácticos: Son aquellos que parten de los principios particulares de cada disciplina y busca el convencimiento del discípulo.
2. Los dialécticos: Son aquellos que prueban la contradicción a través de cosas plausibles.
3. Los críticos: Los contruidos a partir de cosas que resultan plausibles para el que responde y que es necesario que sepa el que presume tener un conocimiento.
4. Los erísticos: Son aquellos que a partir de cosas que parecen plausibles, pero no lo son, prueban o parecen que prueban.

En *Refutaciones Sofisticas* (Aristóteles, 384-312 A.C/1988) serán foco de estudio los argumentos erísticos, pues de ellos se encargan los sofistas, aquellos que únicamente buscan lucrarse a través de aparentar cierta sabiduría, y por lo que se les ha atribuido el engaño en el arte de argumentar. Pues, como fin de sus argumentos, buscan el hacer que el contrario caiga en el error, aparentar que se sabe refutar correctamente, llevar a la paradoja y conseguir que el contrario no pare de dar vueltas a un mismo argumento y no pare de repetirse. Ese es el fin del sofista, ganar una discusión a través de ciertas artimañas.

Un argumento se considerará sofisticos cuando se intente aparentar sabiduría, y crítico cuando ese argumento sea para conseguir la aparente victoria.

Aristóteles, (384 -312 A.C/1988) tacha al argumento erístico de cierta similitud con el dialéctico.⁴ La dialéctica es un arte caracterizado por la interrogación, y si muestra lo principal de un argumento evitaría preguntar, y también la dialéctica podría estar relacionada con la crítica, puesto que no es como la geometría y no es necesario saber algo para poder usarla y dominarla. Los ignorantes son empleadores de alguna manera tanto de la dialéctica como de la crítica pues la intención no es otra que poner a prueba los conocimientos de los sabios.

Ahora, quiero explicar otros de los objetivos sofísticos que Aristóteles (384- 312 A/C/ 1988) menciona en *Refutaciones Sofísticas*, y son: inducir al error o a la paradoja, la inducción al parloteo estéril y provocar la incorrección.

En el primer caso, para lograr que el adversario caiga en un error o paradoja es necesario cuestionar preguntas que hagan que el interlocutor se desvíe del tema principal. También hacerle preguntas que lo encierren en respuestas paradójicas teniendo claro el género del que estamos hablando y generar que el adversario caiga en el error, y hacer ver que las cosas que pretende y las que dice no son las mismas.

Por ejemplo, si en un debate acerca de la paz en el mundo, conseguimos hacerle cuestiones a nuestro adversario sobre si la utilización de guerras y armas serían correctas para poder conseguir la paz en el mundo, y se consiguiera que él admita que para conseguir la paz hace falta realizar la guerra, estaría totalmente incurriendo en un error paradójico y nuestra posición se vería reforzada.

⁴ Y el erístico se comporta, de alguna manera, respecto al dialéctico como el que traza falsas figuras respecto al geómetra: pues razona falsamente a partir de las mismas cosas que el dialéctico, igual que el que traza falsas figuras respecto al geómetra. (Aristóteles, 384-312 A.C/1988)

En el segundo caso, la inducción al parloteo estéril que manifiesta Aristóteles (384-312 A.C/1988) no es otra cosa que conseguir que el adversario no pare de hablar tanto afirmándose como negándose.⁵

“[...] y esto es lo que pretenden hacer todos los argumentos del tipo siguiente: si no hay ninguna diferencia entre decir el nombre y decir la definición, es ciertamente lo mismo doble que doble de la mitad; y si doble es doble de la mitad, será también doble de la mitad de la mitad. Y aún, si en lugar de doble se pone otra vez doble de la mitad, se habrá dicho tres veces, a saber, doble de la mitad de la mitad de la mitad. Y también: ¿acaso la concupiscencia no lo es de lo agradable?; ahora bien, la concupiscencia es el deseo de lo agradable; luego la concupiscencia es el deseo de lo agradable de lo agradable”. (Aristóteles, 384- 312 A.C/1988, p. 342)

En el tercer caso, provocar la incorrección, aunque en palabras de Aristóteles (384-312 A.C/1988), no solo es posible cometerla, sino que se puede aparentar sin cometerla o cometerla sin aparentarla.⁶ A partir de aquí, no solo da herramientas para combatir refutaciones y sofismas sino también soluciones, la más simple e importante es:

“La solución será siempre con arreglo a lo opuesto a aquello en lo que se apoya el argumento”. (Aristóteles, 384-312 A.C/1988)

En definitiva, Aristóteles en *Refutaciones sofisticas* (384-312 A.C/1988) no solo nos da como propósito el razonamiento de todo aquello que se nos pueda plantear (tarea de la dialéctica y la crítica) sino que incurriendo ya en la sofística poder poner a prueba no

⁵ Todos los argumentos de este tipo se basan en las cosas que son respecto a algo. (Aristóteles, 384 - 312 A.C/1988)

⁶ [...] por ejemplo, decía Protágoras, que si el ira y el celada son masculinos, el que llame a aquél funesta comete una incorrección, según él, pero no parece cometerla para los otros; el que lo llame funesto lo aparenta, pero no comete una incorrección. Así, pues, es evidente que con una cierta técnica podría uno hacer esto; por ello muchos de los argumentos que no prueban una incorrección parecen probarla, como en las refutaciones. (Aristóteles, 384-312 A.C/1988, p.343)

sólo dialécticamente al contrario sino parecer que conocemos el tema con argumentos que avalen nuestra propuesta. Pero esto no queda como si la tarea de saber argumentar recaiga nuevamente en la práctica sofística, pues los sofistas únicamente enseñaban qué preguntar en la mayoría de los argumentos, pero no enseñaban la técnica precisa del arte de argumentar que no es otra que saber razonar desde distintas posiciones.

3. Estado actual

3.1 La dialéctica y la retórica en los años 50 del siglo XX

La concepción negativa de la retórica que se ha mantenido hasta hoy es innegable, la crítica de Platón (427-348 A.C/1987) a los sofistas influyó mucho en ella, pese al intento de Aristóteles (384-312 A.C/1988) de comprenderla como parte de la filosofía práctica, al considerar que realmente los prejuicios que tenemos hacia ella están relacionados con el talante moral del orador y no con la práctica retórica en sí misma. La dialéctica en cambio, desaparece del ámbito del conocimiento en la modernidad, siendo sustituida por el método de análisis científico.⁷

Esta situación permanecerá hasta mitad del siglo XX, y resurgirá en 1958 con propuestas renovadas con una “nueva retórica”. Autores como Ch. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca, con *Tratado de la argumentación. La nueva retórica* (1958) y S. Toulmin, con *Los usos de la argumentación* (1958), tendrán nuevas propuestas para la teoría de la argumentación.

Por un lado, Ch. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca (1958), enlazarán con la dialéctica y la retórica antigua, situando la argumentación en el campo de lo plausible, de lo probable, por lo que la lógica formal será inadecuada para el análisis de argumentos cotidianos, jurídicos, morales e incluso en algunas ciencias sociales.

Por otro lado, está S. Toulmin (1958) en el que me detendré un poco más. Criticará la monopolización de la epistemología y tachará de limitado el ideal lógico del conocimiento. Toulmin (1958), considerará que la argumentación lógica ocupa muy poco espacio en nuestra vida cotidiana y en sus páginas tendrá como propósito hacer ver las limitaciones de la lógica y el conocimiento y razonamiento no deben únicamente regirse por ella.

⁷ Esto presupone que se entenderá como género literario asociado a la oratoria. (Vega y Olmos, 2011)

Para Toulmin (1958), la teoría de la argumentación no parte de dos premisas y una conclusión como hemos podido ver anteriormente. Lo que propone, es algo distinto, el pretende que la conclusión venga dada de la experiencia acumulada, es decir, ya no serán dos premisas que tiene como resultado la conclusión, sino que se llegará a aserciones a través de evidencias y todos los datos que tengamos sobre el asunto a tratar. Los datos de la causa serán fundamentales para garantizar el argumento.

“Ésa es una de las razones para distinguir entre los datos y las garantías: a los datos se apela explícitamente, a las garantías implícitamente. Además, puede observarse que las garantías son generales, certificando la validez de todos los argumentos del tipo correspondiente, por lo que tienen que establecerse de manera muy diferente que los elementos justificatorios que ofrecemos como datos”. (Toulmin, 1958)

Por lo que vamos a diferenciar entre datos y garantías. Según Toulmin (1958), es muy parecido a la diferencia que se da ante un tribunal en un juicio, entre cuestiones de hecho y cuestiones de derecho; la diferencia legal es, un caso especial dentro de otro más general.⁸

Toulmin (1958) propone un nuevo modelo argumentativo que se basará en seis categorías:

Toulmin	Traducción de Gutiérrez	Traducción de Rodríguez Bello	Términos afines
<i>Claim</i>	Pretensión	Aserción	Conclusión Tesis Aseveración Proposición Asunto Causa Demanda Hipótesis

⁸ Toulmin (1958), pone como ejemplo una persona que ha nacido en Bermuda es presumiblemente súbdito británico, simplemente porque las leyes al respecto nos garantizan que podemos sacar tal conclusión.

<i>Data (Toulmin, 1958). Grounds (Toulmin, Rieke & Janik, 1984)</i>	Bases	Datos	Fundamento Argumento Evidencia Soporte Base
<i>Warrants</i>	Justificación	Garantía	
<i>Backing</i>	Respaldo	Respaldo	Apoyo
<i>Modal qualifiers</i>	Modalidad	Cualificadores Modales	Modalidad Matización
<i>Rebuttals</i>	Posibles Refutaciones	Reserva	Refutaciones Reserva Objeciones Excepciones Salvedad Limitaciones

El modelo argumentativo propuesto será:

Evidencia > aserción > garantía > respaldo > cualificador modal > reserva

A través de este modelo teórico, realiza una crítica a la lógica modal, pues no ve en ella la herramienta idónea para descubrir cómo funciona la argumentación y esto es lo que ha impedido a lo largo de los años buscar un modelo teórico adecuado. Toulmin (1958) nos instruirá en un modelo justificativo a la hora de argumentar, y tratará de eso, de poder justificar con argumentos razonables.

No se tratará solo de analizar la validez de las premisas y su conclusión, pero lo que en un lugar es un buen o un mal argumento en otro sitio tal vez no lo sea. Por lo que no solo haya que prestar más atención a la pragmática de la argumentación, sino que Toulmin quiere dejar atrás el estudio sobre premisas universales para poder empezar con proposiciones generales para poder concluir con la justificación de particulares.

Los nuevos marcos teóricos que se plantean no solo apoyan la argumentación como una herramienta necesaria en los actos de habla, sino que la va soltando de la sombra que permanecía en ella como únicamente el arte de engañar.

Para concluir con la propuesta de Toulmin (1958) es necesario destacar:

1. La necesidad de acercamiento entre la lógica y la epistemología y puedan convertirse en una única disciplina.
2. La importancia del método comparativo en lógica, que se preocupa de tratar a todos los argumentos de manera equivalente y así no hay pensamiento de que un argumento sea superior a otro por ser de distinto campo de estudio.
3. La reintroducción de consideraciones históricas, empíricas e incluso antropológicas.⁹

"Pero no sólo tendrá la lógica que hacerse más empírica; inevitablemente tenderá a ser más histórica. Imaginar nuevos y mejores métodos de argumentación para cualquier campo equivale a dar un gran paso adelante, no sólo en la lógica, sino en el propio campo sustantivo: las grandes innovaciones lógicas son parte integrante de las grandes innovaciones científicas, morales, políticas o jurídicas". (Toulmin, 1958, p. 324)

Recapitulando Toulmin (1958), buscará un nuevo modelo de la teoría de la argumentación en el que las conclusiones vienen dadas a través de la experiencia, de antecedentes u hechos. Intenta reflejar la rigidez que tiene la lógica formal, dando por hecho que en la vida cotidiana su utilización queda relegada a los márgenes de utilidad. Expresa la necesidad de un nuevo modelo para poder analizar cualquier argumentación, este modelo no seguirá la forma del silogismo, ni de la universalidad de sus premisas. Toulmin (1958), aboga por el rescate de del método comparativo en la lógica, el acercamiento con la epistemología y la consideración histórica.

⁹ Y así, no tener únicamente argumentación *a priori*. (Toulmin, 1958)

3.2 La propuesta de Lilian Bermejo

Lilian Bermejo (2013), es una filósofa española que investiga actualmente sobre las falacias y teoría de la argumentación. Para ella, la teoría de la argumentación busca ciertos modelos normativos para poder esclarecer que es una buena o mala argumentación pues la filosofía no es otra cosa que generar y justificar argumentos. Bermejo, desde el estudio de Aristóteles (384-312 A.C/1988), ya mencionado en las primeras páginas de este trabajo, para diferenciar que la buena o mala argumentación no está relacionada únicamente con las buenas premisas, y señalando como “malo” los errores a la hora de argumentar, cuando la argumentación no es otra cosa que la acción comunicativa.

“La propuesta será no solo un marco normativo para la argumentación, sino que este estará impulsado por una teoría de la falacia en el que no sólo podrá evaluar sino también criticar la argumentación”. (Bermejo, 2013, p. 14)

La argumentación será el punto de partido de la racionalidad misma en nuestras sociedades, por lo que no es aquello que solo se encarga de engañar o persuadir, sino es un acto mismo de racionalidad humano. No es únicamente la capacidad de pensar si debemos argumentar con la finalidad de hacer bien o mal, o incluso convencer hacia un interés propio. La argumentación no es otra cosa, que la manera de nuestra racionalidad en busca de buenas razones y así la argumentación se convertirá en una herramienta de intercambio comunicativo.

“La racionalidad de los humanos determina la efectividad de la argumentación como instrumento de persuasión y, puesto que resulta tan efectiva como tal, la misma racionalidad humana a la hora de elegir buenos medios para sus fines explica, a su vez, que la práctica de argumentar esté tan extendida”. (Bermejo, 2013, p. 21)

La finalidad de la teoría de la argumentación no será únicamente la búsqueda de un modelo normativo, sino que podamos realmente saber cuando nos pregunten: ¿Qué es la buena argumentación?¹⁰

Lilian Bermejo (2013), destaca una expresión; *bondad argumentativa*, pues será necesaria para poder evaluar los criterios que nos llevarán a decidir que es la buena o la mala argumentación. Bermejo (2013), por otro lado, habla del estudio de la falacia. Éste partirá desde Aristóteles (384-312 A.C/1988) hasta nuestros días. Utilizaré a Lilian Bermejo (2013) para el desarrollo de la explicación, pero antes tengo que destacar que han habido en España otros autores que han estudiado el tema con anterioridad, como el filósofo Luis Vega (2013)¹¹. Bermejo (2013) propone una teoría de la falacia, en el que su marco normativo no es otra cosa que el poder identificar un buen argumento de lo que no lo es. Con esta teoría seríamos capaces de poder estudiar los argumentos del lenguaje natural. Recordar que la definición que se ha propuesto de falacia en este trabajo y que entra dentro de la definición tradicional de la misma no es otra que: un argumento que parece válido, pero no lo es. Se formarán dos teorías las continuistas y las revisionistas.

1. Las teorías continuistas, serán aquellas que seguirán desde el *elenchus aristotélico*¹² como el mejor marco para las falacias. Serán las definiciones tradicionales de falacia como temática o como aquellos movimientos discursivos dentro del *elenchus*.¹³

“En definitiva, las teorías de la falacia que intentan justificar el catálogo tradicional no sirven como teorías para la evaluación de los argumentos, pues mientras que el modo de argumentación, por tema o por forma, puede

¹⁰ Así pues, la teoría de la argumentación puede considerarse como un intento de integrar propuestas descriptivas, si bien con el fin último de distinguir entre buena y mala argumentación; por un lado, ha de proporcionar una definición de su objeto y un modelo para su interpretación y análisis, y, por otro lado, ha de proveernos de un modelo para su valoración. (Bermejo, 2013, p.53)

¹¹ Luis Vega realiza un amplio estudio historia de la lógica y teoría de la argumentación, en los últimos estudios ha escrito un libro sobre las falacias.

¹² Es el método socrático.

¹³ Visto en las refutaciones sofísticas.

catalogarse retóricamente, son las consideraciones sobre la validez intrínseca de los argumentos, las que nos dicen en qué casos la persuasión ha procedido por medios legítimos y en cuáles no. Y no es solo por intentar dar cuenta del catálogo tradicional que estas teorías de la falacia están vinculadas a la retórica, sino porque el concepto mismo de *falacia* que ellas utilizan se contrapone a los de mero «error lógico», «mal argumento» o «contradicción» en lo que tiene de «engaño o apariencias» y, en ese sentido, es retórico: tiene que ver con las condiciones para el logro de la persuasión, si bien de manera ilegítima”. (Bermejo, 2013, p. 169)

2. Las teorías revisionistas, son aquellas en las que la falacia está reconocida como un argumento carente de alguna condición de validez y por lo tanto incapaz de servir como un modelo de evaluación argumentativo.

Por tanto, tal vez las teorías continuistas sean más apropiadas a la hora de interpretar la teoría de la falacia, no sólo por las bases de significado que ya tiene la falacia con su connotación de engaño, sino como a partir de aquí, pueden no solo valorar la eficacia, sino llevarnos al objetivo real de la argumentación que es la legitimidad. El estudio de la retórica será muy importante en esta teoría de la falacia, pues se producen en el intercambio dialéctico que tiene siempre como finalidad convencer al otro.

4. Discusión y posicionamiento

4.1 ¿Qué es un argumento válido?

Llegados a este punto del trabajo, y tras hacer un pequeño recorrido por los inicios y los estados actuales en los que se encuentra la teoría de la argumentación, vamos a esclarecer qué significa que un argumento sea válido.

Entendemos por argumento válido, no la veracidad de la proposición que se plantea sino la relación entre premisas y conclusión. La validez de un argumento va a depender de si la conclusión ha sido lógicamente hallada de premisas válidas. Que un argumento sea válido no quiere decir que sea cierto, solo que ésta dependerá de la consecuencia lógica que tengan sus premisas.¹⁴ Cabe destacar que la validez o invalidez de un argumento está caracterizado por la connotación de bueno o malo y ciertamente no es el objetivo real de la teoría de la argumentación. La solidez de los argumentos es lo que busca la lógica informal.

4.2 ¿Qué es una falacia y cuáles son las más utilizadas?

Las falacias ya mencionadas en las primeras páginas, son aquellos argumentos incorrectos que parecen válidos, pero no lo son. Que un argumento sea falaz no quiere decir que sea falso, el argumento puede ser verdadero en toda su composición y aún así recaer en una falacia.

Las falacias más usadas y reconocidas que vamos a mencionar (aunque hay algunas otras), son las siguientes:

Ad baculum. Apelar a la fuerza

¹⁴ La lógica formal atañe exclusivamente a la validez o falta de validez de algo. La lógica por sí misma, o lógica formal, no determina la verdad de las premisas. La lógica informal, por su parte, atiende a la solidez de los argumentos. (Capaldi, 1990)

Es una falacia en la que se emplea la fuerza o la amenaza o abusando de nuestra posición. Hace que el argumento del otro concluya sin manera de rebatirlo. Esta falacia en ocasiones puede relacionarse con la que apela a la autoridad (ad verecundiam), ya que de un modo u otro se zanja el tema sin exponer otra cosa que la fuerza de otra persona. Por ejemplo:

“Los que dicen no creer en Santa Claus no recibirán ningún regalo traído por él” (Capaldi, 1990)

En esta frase, por simpática que pueda resultar, hay una amenaza ante una creencia, si no crees no hay regalos.

Ad hominem. Contra la persona

Es una de las falacias más utilizada, en lugar de atacar los argumentos del adversario se ataca al propio adversario. Es la manera de hacer ver al público que ya hemos dado nuestros argumentos y ahora ya se trata de derribar totalmente al adversario. Esta falacia tiene cierta controversia pues el momento de su utilización es decisivo, es más no suele recomendarse en debates pues puede volverse un arma de doble filo y generar el rechazo del público. Por ejemplo:

“Usted no tiene razón, porque usted es mala persona”

Significa atacar directamente a la propia persona, sin aportar ninguna solidez a los argumentos del tema que se trata. La vía de escape es directamente atacar al adversario.

Ad populum. Usando a su favor los prejuicios del grupo

Es una falacia que se formula a través de la opinión general de la gente sobre el tema que se trata. El argumento se expondría como válido únicamente porque la gente lo cree así. Por ejemplo:

“El cantante de ese concierto debe ser muy bueno, porque se han comprado muchas entradas”

Este argumento se basa únicamente en la decisión de la mayoría o de las personas con las que hablamos del tema.

Ad verecundiam. Recurriendo al principio de autoridad

Es una falacia muy utilizada en el que recurrimos a personas importantes del tema que se está tratando como avales de nuestros argumentos. Es algo elemental a la hora de argumentar pues no puedes ser capaz de saberlo todo y esto ayuda a dar no solo veracidad a tus argumentos sino a que el público avale también el argumento por el solo hecho que lo ha dicho una persona reputada o instruida en el tema. Por ejemplo:

“ Según un científico comer lechuga tres veces a la semana es bueno para el sistema digestivo”

En este caso, el argumento está apoyado en cualquier pequeña autoridad que respalde lo dicho, simplemente por ser quién es.

Petito principii. En círculo

Es una falacia circular, en nuestro argumento ya está añadida la conclusión y se repite, en lugar de respaldarla ya la asume. Son bastantes persuasivas cuando el argumento es largo y consigue que el adversario olvide el principio del argumento. Por ejemplo:

“Estoy diciendo la verdad, porque yo nunca miento”

En este caso, como podemos comprobar nuestro argumento se vuelve circular y si seguimos preguntándonos podría seguir contestando al círculo del tema.

Ignoratio elenchii. Cambiar de tema

Es una falacia bastante habitual en la que se evita la pregunta que te han hecho y se argumenta con otra cosa y conseguir cambiar la dirección del diálogo. Por ejemplo:

Sujeto 1: ¿Quieres ir conmigo a clases de inglés?

Sujeto 2: El domingo que viene tengo un cumpleaños, tengo que ir a buscar una ropa adecuada, ya que será en una zona de recreativa de bosques.

Esta falacia, es muy habitual y muy fácil de detectar, se elude del tema a tratar .

Ad misericordiam. Apelar a la compasión

Es una falacia que trata de convencer al público a través de las emociones, es muy utilizada en muchos debates. Se apela a la pena y se consigue el favor del público. Por ejemplo:

“No me multe, he perdido mi casa y a penas tengo para comer”

Aquí se alude a un hecho que mueva los sentimientos, olvidando el tema principal que se está tratando.

Ad ignorantiam. Apelar a la ignorancia

Es una falacia en que se argumenta la verdad o la falsedad de una proposición porque no se puede de otra manera demostrar lo contrario.

“No se puede demostrar que no haya influencia de los astros en nuestra vida, por tanto, lo que dice la astrología es verdadero”

Falacia del hombre de paja

Es una falacia en la que se espera la argumentación del contrario y se utiliza su posición de manera distorsionada para poder atacarle, cuando en realidad se están utilizando argumentos que no son del adversario por eso se llama hombre de paja. Por ejemplo:

“Los veganos se preocupan más por la salud de las vacas, que por los niños que sufren explotación infantil”

Atacar al contrario cuando primeramente nos exponga sus argumentos, utilizando argumentos que distorsionen lo que el ha propuesto.

4.2 Referencias audiovisuales

En los últimos años, la producción audiovisual se ha convertido en una de las mayores manifestaciones de la cultura de masas. Por una parte, es cierto que nos vemos envueltos en el consumismo audiovisual y en muchas ocasiones de mala calidad, pero no por ello dejamos de instruirnos de muchas cosas sin incluso darnos cuenta. La industria, no solo genera en cantidades industriales a un ritmo frenético para que la cadena de montaje y con ello, el aumento de liquidez monetaria sea notorio, sino que en muchas ocasiones utiliza estudios reales viéndose reflejados en series de televisión, películas, libros o anuncios.

El marketing audiovisual es ahora mismo una de las herramientas más poderosas capaces de atraer a muchísima gente con mensajes subliminales y es aquí, donde entra en juego el papel de la teoría de la argumentación. Todo lo que vemos, leemos, escuchamos está lleno de argumentos. Argumentamos a diario, casi que para todo, y sin saberlo, estructuramos nuestros argumentos y conclusiones de una manera automática.

Las series de televisión son una de las mayores plataformas para ver como la teoría de la argumentación actúa, las falacias que utilizamos a la hora de argumentar son a veces

inconscientes, pero no por ello quiere decir que nuestra intencionalidad sea mentir. Muchas veces, es simplemente la mejor herramienta para darle solidez a nuestros argumentos. Pondré distintos ejemplos para así poder comprobar todo lo dicho, muchas series de televisión se ven envueltas en la utilización de la teoría de la argumentación y las falacias.

La serie de televisión Cómo defender a un asesino (How to Get Away With Murder 2014):



A través del QR se podrá acceder al enlace del vídeo del que voy a hablar, para ponernos en situación, la serie trata de una abogada que da clases en la universidad de derecho penal, llevará a sus alumnos a juicios reales hasta que finalmente termina ella involucrada en un juicio en el que ella es la acusada y se defenderá ella misma. En el minuto 1:12 del vídeo comienza a hacer un alegato sobre el racismo en Estados Unidos y sobre el dolor que sufren los que están oprimidos por ello. En este caso ella está utilizando una apelación a la compasión o pena (ad misericordiam), consiguiendo que el público esté a su favor. La utilización de esta falacia, no quiere decir que esté mintiendo, de hecho no lo hace, pero para poder ganar el juicio mientras expone sus argumentos, la utilización de esta falacia conmueve desde dentro, para cambiar no solo las opiniones del público sino de tu propio adversario.

Otro ejemplo, de una famosa serie de televisión es Juego de tronos (Game of Thrones, 2011):



Es una escena en la que uno de los personajes Tyrion Lannister es condenado a muerte y hay un juicio. En el minuto 1:24 él dice que finalmente va a confesar y que se declarará culpable porque es lo que quieren oír, pero hará referencia a que no es culpable del asesinato que se le acusa, sino es culpable de ser enano y de vivir. En esta ocasión nuevamente, Tyrion está apelando a la pena o compasión (*ad misericordiam*) y también hace uso de la falacia del hombre de paja, pues en su argumento comienza manifestando su culpabilidad como su padre quiere y dándole la vuelta, consigue que el argumento de su padre se debilite y él salga victorioso. Estas falacias utilizadas por el personaje Tyrion, tampoco tienen porque ser falsas, es cierto que su padre lo ha rechazado por ser enano y la condena a muerte que estaban disputando no era por ser culpable sino por el recelo que su padre le mantiene. En este caso, Tyrion ha utilizado correctamente sus razonamientos, dando lugar a las falacias correctas para salir victorioso de una injusticia.

También de la misma serie televisiva voy a aportar otro momento:



En este caso, es otro juicio que se le hace a un personaje llamado Lord Baelish, por asesinato y traición. En el minuto 2:20 Lady Stark quien lo acusa, le pregunta si él lo niega. Lord Baelish lo niega apelando a la ignorancia (*ad ignorantiam*), haciendo ver al público que nadie estuvo allí y por lo tanto, no pueden demostrar que haya sido él. Seguidamente, viendo su posición en desventaja, comienza apelando a la compasión diciendo que la conoce desde niña y siempre la ha protegido. En este caso, utiliza una falacia apelando a la ignorancia porque cree que así el público podrá ponerse a su favor, en este caso su utilización no ha sido la correcta, pues los datos que la gente mantenía acerca de su trayectoria no era buena, por lo que erró utilizándola. Al ver que la negativa a su discurso era inminente, bajo desesperación, se arrodilla y suplica a Lady

Stark. Obviamente estando en desventaja, la utilización de falacias tan continuas y evidentes hace que tu discurso se debilite con fuerza.

Otra serie que pondré como ejemplo será The Good Fight (2017):



En este fragmento Diane Lockhart, la protagonista de la serie, habla con uno de los socios del bufete ya que ha estado quitándole clientes. En el minuto 1:28 ella le recrimina que le ha quitado los socios y el argumenta que es mentira que todo lo ha hecho dentro del marco legal, con esas palabras el está apelando a la autoridad de las leyes. En este caso, la falacia utilizada es una de las más comunes en el ámbito laboral o del derecho, y una vía de escape ante una situación en el que no se puede salir muy airoso. El recalcar que la autoridad de una persona reputada o una ley te avalan, puede ser una forma de darle solidez a nuestro argumento.

Otro ejemplo en una serie de televisión, será la serie Suits (2017):



Es un juicio en el que el abogado, en el minuto 0:23 realiza un argumento ad hominem. En el que dice que desde su opinión personal el acusado tiene más integridad en un dedo que lo que la integrante del comité que lo juzga tiene en todo su cuerpo. Utiliza un argumento ya en contra de la persona que ataca a su acusado. En este caso, es una falacia no recomendada a la hora de su utilización, pues a veces puede traer consigo

más derrotas que victorias. Es una falacia, que ataca directamente al adversario sin tener en cuenta el tema central a tratar, tienes que estar muy seguro que el público está a favor de tu discurso para que elijas la utilización de esta falacia.

En definitiva, tras estos ejemplos visuales, la teoría de la argumentación no sólo nos acompaña cada día sino que está añadida en cada cosa que vemos u oímos. Por eso, no solo es divertido hacer uso de ella para descubrir que argumentos usa la gente en sus actos de diálogo sino que es una manera instructiva de comprender un poco más la manera de argumentar y apelar en el día a día.

Las series de televisión y las películas tienen muchísimos recursos de investigación para el campo de la teoría de la argumentación. Incluso, desde que somos pequeños los argumentos falaces conviven con nosotros a medida que vamos aprendiendo el lenguaje y las formas de comunicarnos. Quiero hacer también referencia a las películas de Disney en las que hemos pasado muchas horas de pequeños. Por ejemplo:

La Bella y la Bestia (1991) :



En el minuto 3:58 la Bestia le pide a Bella que baje con él a cenar, ella se niega, y el le responde si no bajas a cenar, entonces, te morirás de hambre. Utiliza un argumento ad baculum en el que apela a la fuerza con su amenaza. Este es uno de los ejemplos, en el que desde pequeños estamos inmersos continuamente, viendo sus usos.

5. Conclusiones y vías abiertas

Antes de finalizar, recapitularemos lo que hemos venido contando hasta ahora: la teoría de la argumentación sigue vigente en nuestros días, siendo no solo una herramienta para las prácticas de diálogo, sino que con ella podemos adelantarnos a nuestro adversario en los razonamientos que hemos dado y que vamos a dar. Hemos visto que la teoría de la argumentación surge en la época griega y es Aristóteles (384- 312 A.C/1988) el primero en hablar sobre una teoría de la argumentación. Los sofistas en época de gobierno de Pericles eran contratados para enseñar el arte de persuadir y argumentar para ganar a la hora de un debate o propuestas, pero no enseñaban el arte de aprender a argumentar o analizar los argumentos, ellos simplemente hacían que se aprendieran pautas genéricas, sin preocuparse por el aprendizaje de esta rama.

Aristóteles (384-312 A.C/1988) hablará por primera vez en sus *Tratados de Lógica*. (*El Órganon*), justamente en el libro de los *Tópicos* de cómo encontrar un método que consiga auxiliar, para formar todo tipo de silogismos partiendo de proposiciones probables y que consiga adelantarnos en una discusión y así no cometer alguna contradicción. Repasa la cuestión dialéctica, la retórica, la inducción y cómo el arte de saber preguntar es una de las cosas más importantes. Después, en las *Refutaciones Sofísticas*, entra en juego el papel de las falacias, y es por primera vez, que un filósofo escribe directamente sobre esto y le da una legitimidad y normatividad. En las *Refutaciones*, no solo crea la manera de refutar y poner en tela de juicio dialécticamente, sino que nos da las herramientas, para que sofisticamente podamos debatir con un contrario sobre un tema. La teoría de la argumentación sufre de mala reputación, pues básicamente ha estado enlazada a los sofistas como meros hombres instruidos en el engaño y lucrándose de ello. Aristóteles, ya quiere realizar una propuesta al rescate de la retórica.

Es con Toulmin (1958), cuando la teoría de la argumentación resurge y propone un nuevo modelo normativo de la teoría de la argumentación. En este modelo, que constará de seis categorías, Toulmin (1958), dejará atrás el modelo lógico de las proposiciones

para decir que la conclusión viene dada de la experiencia y no únicamente de premisas válidas. Y no será en el orden clásico, teniendo unas premisas que generan una conclusión, sino que a través de datos probables llegaremos a aseveraciones. El modelo que propone será de carácter justificativo y crítico hacia la lógica formal pues con ella, en palabras de Toulmin (1958), no se podría estudiar realmente la teoría argumentativa. Luego, Lilian Bermejo (2013), propone una teoría de la falacia en la que actualmente trabaja. Esta teoría no sólo se basará en estudiar a través de las falacias la buena argumentación, sino que nos deja claro, que el error siempre ha estado en la terminología de validez e invalidez, ya que generan un cierto rechazo posicionándolos en buena o mala argumentación. Pero lo importante de la buena o la mala argumentación, está en nuestro razonamiento argumentativo a la hora de comunicarnos, y siempre queriendo buscar buenas razones.

En esto realmente se basan estas páginas, en rescatar la teoría de la argumentación como una de las mejores herramientas a la hora de los actos comunicativos que realizamos, es la búsqueda de utilizar buenas razones y argumentos. Cada día argumentamos y nos argumentan, y creo que la teoría de la argumentación es una herramienta no sólo útil, sino necesaria para el desarrollo de nuestro razonamiento. A través de la argumentación, y aún más en el campo de la filosofía, será una de las llaves para el estudio exhaustivo de cualquier campo, en el que podremos detectar si todas las teorías están formuladas desde buenos o malos argumentos.

Respecto a las falacias, me gustaría destaparlas de la connotación engañosa que todo el mundo les atribuye. Que sí es cierto, pero creo que no debemos únicamente quedarnos con ese significado, creo que una teoría de la falacia es mucho más útil que considerarla una simple argucia. Con ellas, no sólo podemos mejorar nuestra argumentación, sino que el estudio de ellas nos hace ser más perspicaces a la hora de escuchar los argumentos que nos dan otras personas. Lo falaz no es mentira, si por usar una falacia me llamas mentirosa, estarías cometiendo una falacia muy común llamada *ad logicam*, por creer que un argumento es contrario a la lógica.

A través de Lilian Bermejo vimos que quizás, la búsqueda de una teoría normativa de la falacia sea lo que realmente necesitamos para poder investigar las prácticas de diálogo. Creo que una de las herramientas más potentes y más cercanas, son las series de televisión o las películas. Pues en ellas, muchas veces nos intentan informar de ciertos temas que si precisáramos estrictamente de la ciencia no llegaríamos a descubrirlos, pues la limitación y el hermetismo que muchas veces lleva consigo la ciencia impide que podamos acercarnos a los nuevos avances o teorías que ella investiga.

La teoría de la argumentación, no solo sería capaz de ayudar a la búsqueda de teorías sólidas, sino que también a descartar aquellos argumentos o estudios en el que su estructura parta de una mala argumentación. Por lo que el debate actual, se encuentra en la viabilidad de una teoría de la falacia, y es ahora mismo, cada vez más discutible. En la actualidad, existen las ya mencionadas teorías continuistas y revisionistas que formulan como debería ser el estudio de las mismas. Es cierto, que aún ninguna se ciñe a un marco perfecto normativo en el que puedan estudiarse la validez de esos argumentos, pero tal vez, haya que seguir investigando a través de la revisión de muchos argumentos falaces si la estructura que mantienen (que evidentemente se apoyan más en la retórica del *elenchus*) es la búsqueda de la eficacia de los mismos, o por el contrario hallar esa manera en la que pueda estudiarse su legitimidad (Bermejo, 2013) que es lo que realmente busca la teoría de la argumentación.

¿Cuál es el motivo de pensar que un buen argumento es mejor que la utilización de una falacia? Las falacias son argumentos que generan nuestro propio razonamiento, y es cierto que, a menos que sea intencional, solemos buscar argumentos razonables. No podemos estar absolutamente todo el día pensando en el engaño y el arte de persuadir. Las falacias son argumentos que generamos muchas veces sin darnos cuenta, pero no quiere decir que sean erróneos inconscientemente o por desconocimiento. Tal vez, nuestro razonamiento haya seleccionado lo más conveniente para la discusión que estemos contrayendo. Por eso, debemos indagar más en el por qué de su utilización e intentar comprender su uso.

La teoría de la argumentación se ha visto debilitada por seguir las reglas de la lógica formal. Los argumentos deberían desvincularse de la validez e invalidez que nos aporta la norma. Tenemos que investigar en la manera de dar solidez a nuestros discursos. Mi opinión personal es que las falacias son fundamentales a la hora de afianzar nuestros discursos dialécticos o destruir los del contrario, pero para ello deberemos estudiarlas a fondo. La lógica formal estudia los argumentos válidos, pero existen conclusiones que son falsas aunque el argumento sea válido (porque se ha partido de premisas falsas). Por tanto, a la hora del discurso, buscamos ¿la validez del argumento o la verdad de la conclusión?

Creo que en el marco audiovisual hay muchísimo potencial para indagar en las falacias, a través de series, películas o libros se puede hacer una investigación sobre el marco de referencia en el que se encuentran las falacias: ¿Por qué se han utilizado?, ¿Es de manera intencional o no?, ¿Ayuda a darle solidez a su postura?, ¿Ha sido correcta su utilización?

Esta es una amplia línea de investigación en la que se puede seguir avanzando.

6. Bibliografía

Aristóteles (1987). *Tratados de lógica (El Organon)* (8a Ed. F. Larroyo, Trad.) Editorial Porrúa. (Documento original publicado entre 384 -312 A.C.)

Aristóteles (1988). *Tratados de lógica (Órganon) I* (1º Ed. Sanmartín. M.C, Trad.). Gredos. (Documento original publicado entre 384 -312 A.C.)

Aristóteles (1990). *Retórica* (1º Ed. Racionero. Q, Trad.) Gredos. (Documento original publicado entre 367 - 347 A.C.)

Bermejo-Luque, L. (2013). *Falacias y argumentación*. Murcia. Plaza y Valdés Editores.

Capaldi, N. (1990). *Cómo ganar una discusión. El arte de la argumentación*. Barcelona. Editorial Gedisa.

Hamblin, C.L. (1970). *Fallacies*. London. Methuen.

Platón (1987). *Diálogos II* (1º Ed. Calonge. J, Trad.) Gredos. (Documento original publicado entre 427 - 348 A.C.)

Rosenberg, J.F. (1984). *The practice of philosophy: a handbook for beginners*. Upper Saddle River. Prentice Hall.

Santana, M. (2018-2019). *Aristóteles y los saberes*. Seminario Orotava de Historia de la ciencia. Fundoro.

Toulmin, S. (1958). *The Uses of argument*. Cambridge University. Cambridge. Citas de la edición castellana, *Los usos de la argumentación*. Barcelona. Ediciones Península, 2003.

Vega, L. (2013). *La fauna de las falacias*. Madrid. Trotta.

7. Enlaces y referencias audiovisuales

<https://www.youtube.com/watch?v=Ab3Nm-HCaRY> (Escena como defender a un asesino)

<https://www.youtube.com/watch?v=fc1drONmmec&t=153s> (Escena Suits)

<https://www.youtube.com/watch?v=rKx-C-RLUBE&t=160s> (Escena Juego de tronos Tyrion Lannister)

https://www.youtube.com/watch?v=6vP04T_Ekbc&t=181s (Escena Juego de tronos, Lord Baelish)

<https://www.youtube.com/watch?v=Sxt7NoprBxM> (Escena The Good fight)

<https://www.youtube.com/watch?v=Zpkg9ycfWMY> (Escena La Bella y la Bestia)

Cómo defender a un asesino. (How to Get Away with Murder) 2014. ABC Studios.

Juego de tronos. (Games of Thrones) 2011. HBO.

Suits. 2011 USA Network.

The Good fight. 2017. CBS / Paramount+.

La Bella y la Bestia. 1991. Walt Disney Pictures.

