

Diez reglas para una argumentación ideal

Estas diez reglas están extraídas de la obra de Vincenzo Lo Cascio *Gramática de la argumentación : estrategias y estructuras* (Alianza, 1998). Antes de comentarlas, necesitamos aclarar brevemente algunos **términos** sobre los que se aplican estos principios. Esto es oportuno, porque a menudo usamos términos como “argumento”, “prueba”, “razonamiento”,... de una manera casi intercambiable, lo que nos dificulta captar cuándo una argumentación está bien construida.

Lo Cascio nos comenta que **en una argumentación podemos diferenciar tres elementos**:

- Una **tesis u opinión**, que es aquello de lo que queremos convencer a nuestro interlocutor.
- Un **argumento**, que como nos dice la [Wikipedia](#) es una “prueba o razón para justificar algo como verdad o como acción razonable”: ese “algo” a justificar es nuestra tesis u opinión
- Una **regla general** (lo que solemos denominar “**razonamiento**”) que nos permita ligar nuestra opinión con el argumento que proponemos.

Con estas aclaraciones en mente, paso a comentar las **diez reglas para una argumentación ideal** (pp. 296-305). Para mostrarlas, utilizaré los ejemplos que nos propone el propio Lo Cascio: son ejemplos sencillos, que permiten ver claramente la infracción de las reglas mucho más claramente que otros ejemplos de argumentaciones más específicas (del ámbito científico o técnico, por ejemplo):

Primera regla: las partes involucradas en la argumentación no deben crearse impedimentos en la posibilidad de expresar dudas o reservas.

Ejemplo: Sobre la cuestión del divorcio no quiero ni hablar. Como te he dicho, creo que el vínculo del matrimonio es indivisible. (Con esto, el hablante bloquea cualquier posibilidad de discusión sobre la conveniencia o no del divorcio)

Segunda regla: Quien expresa una opinión debe estar dispuesto a defenderla si se lo piden.

Ejemplo: Se divorcia por oportunismo, los hechos lo demuestran; te lo aseguro yo, es típico de él (Con éstas dos últimas frases, el hablante evita dar más explicaciones sobre su opinión de que el sujeto se divorcia por oportunismo)

Tercera regla: Un ataque a una argumentación debe centrarse en la tesis que ha enunciado el protagonista, sin desviar el discurso, sin presentar la tesis de forma diferente y sin actuar de forma que se le atribuya al antagonista una tesis diferente de la que se sostiene.

Ejemplo: Dices que para ti es bueno divorciarte porque eres infeliz, pero no es justo que el ser humano piense sólo en sí mismo y no se preocupe del prójimo (El tema sobre el

egoísmo del ser humano no viene a cuento: desvía la atención sobre la discusión de la tesis “Quiero divorciarme porque soy infeliz”)

Cuarta regla: Una tesis debe defenderse sólo con argumentos relacionados con ella y que no tengan imbricaciones con otra.

Ejemplo: Dices que tienes que drogarte porque eres infeliz, pero no has pensado en lo que dirán los vecinos (El hablante debería defender la tesis de que el sujeto no debería drogarse apelando a su infelicidad de manera independiente al hecho de que los vecinos tengan o no algo que decir)

Quinta regla: Una persona debe aceptar las consecuencias y la existencia de las premisas que deja implícitas y, en consecuencia, debe aceptar que se le ataque en el terreno de éstas.

Ejemplo: María no saldrá porque llueve. Pero si cada vez que lloviera no saliese, en este pueblo – donde llueve continuamente – estaría siempre en casa (Se da por supuesto que María nunca sale de casa cuando llueve, lo cuál no tiene por qué ser cierto: es un punto flaco de la argumentación que puede ser puesto en evidencia por el oyente)

Sexta regla: Una tesis puede considerarse defendible de forma adecuada si se basa en argumentos pertenecientes a un punto de partida común.

Ejemplo: Estoy seguro de que se divorciará, porque hace siete años que están casados (La tesis de que el divorcio es seguro sólo podría defenderse si, efectivamente, los sujetos estuvieran legalmente casados y no convivieran como pareja de hecho)

Séptima regla: Una tesis puede considerarse defendida de forma adecuada si la defensa se desarrolla con el uso de argumentos que reflejan y respetan la práctica de la argumentación honesta.

Ejemplo: Es malo hacer micho deporte; lo ha dicho una eminencia en medicina de Milán (Se propone como garantía de la tesis la opinión de un supuesto experto del que no se dan más datos)

Octava regla: Los argumentos usados en una discusión deben ser o haber devenido válidos, haciendo explícitas algunas de las premisas que quedaban implícitas.

Ejemplo: El vecino es gitano, pues lleva patillas (No sólo los gitanos llevan patillas, y el hecho de llevar patillas no convierte a nadie en gitano: es un argumento falso que se basa en premisas implícitas del hablante)

Novena regla: Una defensa perdedora debe tener como consecuencia que el sujeto que argumenta acepte cambiar su posición, mientras que una defensa vencedora debe tener por consecuencia que el oyente cambie su posición y retire sus dudas sobre la tesis defendida por el hablante.

Ejemplo: No he intentado defenderme porque no he querido ponerte en una situación embarazosa (No se quiere reconocer la posible validez de las argumentaciones ajenas, el

hablante no está dispuesto a abrir la posibilidad al cambio de opinión)

Décima regla: La formulación de las tesis y de los argumentos deben ser lo más clara y comprensible posible.

Ejemplo: No te ayudo porque eso costaría dinero (No queda claro si la falta de ayuda se debe a que falta dinero o al hecho de que la ayuda comporta un gasto y no hay ganas de invertir el dinero de uno).

Podríamos encontrar más o menos reglas según el autor, pero considero que éstas son lo suficientemente claras como para servir de punto de entrada a los complejos mecanismos de la argumentación. Todos infringimos de manera más o menos pronunciada alguna de las normas propuestas, es prácticamente inevitable debido a la cantidad de situaciones diferentes en las que nos vemos obligados a argumentar. No obstante, **cuánto más nos separemos de los principios de la buena argumentación, más nos estaremos desplazando del simple descuido a la abierta manipulación.**

Bibliografía:

Lo Cascio, Vincenzo. *Gramática de la argumentación : estrategias y estructuras*. Madrid: Alianza, 1998.