

Las razones del necio

Fool's reasons¹

Hubert MARRAUD

Universidad Autónoma de Madrid

hubert.marraud@uam.es

Recibido: 15/09/2011

Aprobado: 20/12/2011

Resumen

El artículo analiza argumentos lingüísticos como *Hasta el estúpido de fulano cree que...* o *Incluso el imprudente de mengano recomienda que...* desde la lógica informal y la teoría de los esquemas argumentativos.

Palabras clave: A fortiori, argumento etótico, escala argumentativa, esquema argumentativo, lógica informal, sesgo.

Abstract

Argumentation schemes are used to provide an informal logic analysis of such linguistic arguments as *Even the fool is convinced that...* or *Not even so-and-so would deny that...*

Keywords: A fortiori, bias, argumentation schemes, argumentative scales, ethotic argument, informal logic.

¹ Una versión más extensa de este trabajo fue presentada en el Primer Coloquio Internacional sobre Argumentación Carlos Vaz Ferreira celebrado los días 3 y 4 de noviembre de 2011 en Montevideo. Los resultados expuestos son parte del proyecto FFI2011-23125 "La argumentación en la esfera pública: el paradigma de la deliberación".

« In auribus insipientium ne loquaris, quia despicient doctrinam eloquii tui. » (*Proverbios 23:9*)

Introducción

Si dijera que un estúpido mantiene una determinada opinión o que un imprudente recomienda una acción, pensarían que intento desacreditar esa opinión o desaconsejar esa acción. Pero si dijera que hasta el estúpido de fulano cree algo o que incluso el imprudente de mengano recomienda hacer algo, pensarían que estoy invitándoles a adoptar esa opinión o esa decisión. Así puede aducirse un mismo hecho para sustentar conclusiones contradictorias. Eso lleva a lingüistas como Ducrot a mantener que la argumentación lingüística es totalmente diferente de la argumentación lógica o retórica, una opinión que a menudo es compartida desde el campo lógico-filosófico. Sirva de muestra Luis Vega: “Los lingüistas [...] gustan de hablar de la *argumentación* y de las propiedades o funciones *argumentativas* allí donde uno solo encontraría una gramática de la intención y la inferencias discursivas”¹. Pues bien, mi propósito es realizar un análisis lógico de argumentos lingüísticos como *Hasta el estúpido de fulano cree que...* o *Incluso el imprudente de mengano recomienda que...* Esto es, trataré de contestar a preguntas como “¿En qué circunstancias el hecho de que un estúpido crea algo puede constituir una razón para adoptar esa creencia?” o “¿Cuándo justifica la adopción de un curso de acción la recomendación de un imprudente?”.

Mi perspectiva teórica

Uno de los pocos acuerdos que hay entre quienes se dedican a la teoría de la argumentación es que ésta es un campo y no una disciplina. Ese carácter campestre aconseja comenzar declarando cuál es la perspectiva adoptada. La mía es la de la lógica informal. Según una conocida definición de Johnson y Blair: “La lógica informal es el estudio normativo de la argumentación. Precisando un poco más, la lógica informal es una rama de la lógica que tiene por objeto desarrollar estándares, criterios y procedimientos no-formales para el análisis, la interpretación, la evaluación, la crítica y la construcción de argumentaciones en el discurso cotidiano”². La lógica informal es pues una disciplina normativa cuya pregunta central es “¿qué es un buen argumento?”, una pregunta muy distinta de “¿qué argumentos son eficaces?” o “¿qué argumentos se tienen generalmente por buenos?”. Al mismo tiempo, está claro que para responder a la primera pregunta hay que tener en cuenta las respuestas que se den a las demás. Por último, el adjetivo “informal” apunta a un giro pragmático que consiste en centrarse, no en los argumentos entendidos como objetos, sino en su uso.

Un modesto corpus

Los esquemas argumentativos son patrones de argumentación que permiten identificar y evaluar pautas estereotipadas de razonamiento corrientes en la práctica argumentativa. Como puede verse, un requisito imprescindible para optar a la condición de esquema argumentativo es ocurrir con alguna frecuencia. Por tanto la coherencia exige que documente el tipo de argumentos que quiero analizar. He aquí mi modesto corpus.

Pues bien –volví a decir entonces Girolamo– acerca de esta cuestión tengo un argumento que corta como la espada... [...] El argumento es que los orientales y los griegos, que están mucho más familiarizados que nosotros con la doctrina de los santos padres, están seguros de la pobreza

1 *Si de argumentar se trata*, Barcelona, Montesinos 2003, pp.54-55

2 R.H. Johnson y J.A. Blair, “The Current State of Informal Logic”, *Informal Logic* 9(2-3), 1987, p.148.

de Cristo. Y, si esos herejes y cismáticos sostienen con tanta claridad una verdad tan clara, ¿acaso querríamos ser más heréticos y cismáticos que ellos negándola? ¡Si los orientales escuchasen lo que algunos de nosotros predicamos contra esa verdad, los lapidarían! (U. Eco, *El nombre de la rosa*).

El multimillonario y especulador György (George) Soros, de origen húngaro, ha reconocido en unas declaraciones que la política social de los regímenes comunistas ofrecía mejor nivel de vida al colectivo gitano que el capitalismo. (Foro de acción comunista <http://www.forocomunista.com/t6004>, consultado el 23/02/2011).

Incluso Rajendra Kumar Pachauri, presidente del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (conocido por sus siglas en inglés IPCC), dijo que sería científicamente incorrecto vincular cualquier serie particular de eventos con el cambio climático inducido por los seres humanos. (Econoticias.com, 28/10/2010, <http://www.ecoticias.com/>, consultado 23/02/2011).

Navarro acompañó al equipo que nombró el presidente de la República, Hugo Chávez Frías [...] cuando decidió la nacionalización de esta empresa que “venía atropellando a los productores”. “Tres meses después hicimos un balance y notamos un cambio que incluso reconocen los productores que no creen en el proceso”, dijo. Entre los logros de Agropatria, mencionó que los créditos se mantienen e incluso aumentaron los montos; los precios de los productos bajaron hasta en un 60% y se eliminó la figura del intermediario que llevaba los insumos hasta los productores a un costo bastante elevado. (Agencia Venezolana de Noticias, 27/10/2011).

Otra cosa ha quedado clara, y es que los ricos se beneficiarán de la ingeniería genética mucho más que los pobres. [...] Si somos incapaces de gastar los 50 céntimos por persona que costaría comprar mosquiteros para proteger de la malaria a la mayor parte de África, parece poco probable que vayamos a hacer llegar a todo al mundo, salvo a los máximos contribuyentes, las más avanzadas fórmulas de la tecnología genética. Más poder para los ricos. Esta injusticia es tan evidente que ni siquiera los más acérrimos partidarios de la aplicación de la ingeniería genética se esfuerzan en rebatirla. (Bill McKibben, “¿El mal del sentido de la vida?”, Magazine *El Mundo*, 24/08/2003).

Que somos un país pobre y pequeño que no puede permitirse la existencia de diecisiete bandas de derrochadores es tan evidente que incluso el político español medio, tan proclive a la pereza intelectual, podría entenderlo a poco que se esforzara. (Pablo Molina, *Libertad digital*, 17/02/2011).

Otero ya no es hoy el de ayer. En los últimos meses se ha producido una transformación en su ‘día a día’. Beligerante sólo unos años atrás, lo cierto es que a fecha de hoy la llama reivindicativa de Joaquín Otero se ha ido apagando de una forma tan evidente que incluso ha llamado la atención a sus propios compañeros en los sillones de las cortes. (J. Calvo, “Otero se acerca a Herrera”, 16/03/2011, Leonoticias.com).

“Hasta los miembros del Partido Socialista Unido de Venezuela reconocen la grave crisis hospitalaria por la que hoy atraviesan todos los hospitales del país”. (Declaraciones del diputado de la Asamblea Nacional Miguel Ángel Rodríguez recogidas en Noticias-Venezuela.com., 13/03/2011).

Cierta tendencia cientifista -que no científica- contemporánea aspira a relativizar todas aquellas apreciaciones éticas que no pueden ser sustentadas en fundamentos biológicos o neurológicos de nuestra especie. [...] Según bastantes de ellos [epígonos poco perspicaces de la psicología evolutiva], sólo los curas y los predicadores de toda laya se empeñan en agitar el espantajo de los prejuicios éticos frente al arrollador avance de la tecnociencia [...] Incluso un observador tan agudo como Arcadi Espada despacha a Michael Sandel -empeñado en un uso público de la filosofía para debatir cuestiones morales contemporáneas [...] - con el mote derogatorio de “cura párroco”. (F. Savater, “Lo racional y lo razonable”, 07/02/2008, *El País*).

A veces se ha atribuido el origen de esta hipótesis persistente [los intereses del individuo bastan para explicar el comportamiento humano y la operación eficiente de las economías de mercado] al padre de la economía moderna, al mismo Adam Smith. Por ejemplo, incluso un economista tan perspicaz como George Stigler ha elogiado a Smith por hacernos entender la verdad,

así como las consecuencias excelentes, del hecho de que “el interés propio domina a la mayoría de los hombres.” [...] Este error común con respecto a Smith (del cual Stigler es portavoz) surge de los intentos de deducir la teoría general de Smith sobre la motivación humana de su afirmación concreta de que no hace falta apelar a ninguna otra causa salvo el propio interés para explicar por qué busca la gente un intercambio fructífero. (Amartya Sen, “La razón antes que la identidad”, *Letras libres*, noviembre 2008).

Operadores argumentativos

Un operador argumentativo es una expresión que aplicada a un enunciado transforma sus potencialidades argumentativas. La presencia de operadores argumentativos en varios de los textos parece crucial para determinar el tipo de garantía invocada al pasar de las premisas a la conclusión. En los textos 3, 4, 6, 7, 9 y 10 aparece *incluso*, en el texto 5 *ni siquiera* y en el texto 8 *hasta*. En los dos textos restantes podrían insertarse esos operadores sin alterar su sentido: *si hasta los herejes y cismáticos están seguros de la pobreza de Cristo...*, *si incluso Soros reconoce que la política social de los regímenes comunistas...* Podría decirse por ello que me propongo analizar una clase de argumentos que se construyen usando esos operadores.

También hay que reparar en la presencia de expresiones que suelen actuar como calificadores modales: *tan clara* en el texto 1 y *tan evidente* en los textos 5, 6 y 7. Toulmin define un calificador modal como una expresión que “indica la fuerza conferida por la garantía en el paso” de las premisas a la conclusión³. No es una coincidencia: algunos usos de *hasta*, *incluso* y *ni siquiera* invitan a usar o sobrentender en la conclusión calificadores como *es evidente*, *es obvio* o *está claro*. Algo parecido sucede con los textos 9 y 10, en los que se argumenta, si no que una opinión es evidente, que está muy extendida. Finalmente, es notorio el uso de verbos con un sentido concesivo como *admitir* o *reconocer*, a menudo acompañados de los adverbios *hasta e incluso*, y de otros como *negar*, *rebatir* o *dudar*, en forma negativa y con el adverbio *ni siquiera*.

Esquemmatización

Para representar la forma de estos diez argumentos seguiré el modelo de Toulmin, distinguiendo entre las premisas o datos, la garantía y la conclusión. Comenzaré por examinar la conclusión y las premisas que la sustentan, aunque lo fundamental es determinar la garantía, de la que depende la legitimidad y la fuerza de la inferencia. Todos estos argumentos parten de premisas de las formas *Incluso/hasta los tal y cual afirman/creen/etc. que P y Ni siquiera los tal y cual niegan/dudan/etc. para concluir P*, *Es evidente que P* o *P es una opinión extendida*. Eso los asemeja a los argumentos basados en la posición. La descripción de Walton⁴ de los argumentos basados en la posición puede adaptarse fácilmente al modelo de Toulmin:

Premisa: F afirma que P (en el campo C) es verdadera (falsa).

Garantía: La posición de la fuente F le permite saber cosas sobre un determinado campo C al que pertenece la proposición P.

Conclusión: P es verdadera (falsa).

En todos los casos el dato es que alguien ha afirmado algo y la garantía tiene que ver con una determinada cualificación de los declarantes. Lo mismo sucede en los argumentos basados en la opinión experta, que Walton considera un subtipo de los argumentos basados en la posición, de

³ S.E. Toulmin, *Los usos de la argumentación*, Barcelona, Península 2003, p.137.

⁴ D.N. Walton, *Argumentation Schemes for Presumptive Reasoning*, Mahwah, N.J., Lawrence Erlbaum, 1996, pp.61-63.

los que se distinguen por su garantía: la fuente F es un experto en el campo C de la proposición P.⁵ No obstante hay una clara diferencia lingüística entre los argumentos de la muestra y los basados en la posición o en la opinión experta, porque estos aducen cualificaciones incompatibles con la presencia en la premisa de operadores como *incluso*, *hasta* o *ni siquiera*.

Argumentos a fortiori

La presencia de conectores como *hasta* o *incluso* puede hacernos pensar que, al menos en algunos casos, se trata de argumentos a fortiori. Esos operadores pueden introducir argumentos a fortiori, como sucede en el ejemplo siguiente, aunque sería precipitado concluir que no tengan otros usos argumentativos.

... estos primates [los chimpancés] son, sin lugar a dudas, las criaturas que más se asemejan a los seres humanos. Tienen conciencia de sí mismos, capacidad simbólica y cultura que transmiten de generación en generación; pueden aprender el lenguaje de los signos con un vocabulario de unas 300 palabras, y son incluso superiores a nosotros en algunas habilidades de memoria matemática. (J. de Jorge, “Una inteligencia casi humana”, diario *ABC*, 15/08/2011).

La denominación “argumento a fortiori” resulta al menos tan problemática como la de “argumento por analogía”. Como escribía J. S. Mill, “No hay ninguna palabra, sin embargo, que se use más laxamente, o en una mayor variedad de sentidos, que *analogía*”.⁶ Mi tesis es que en las argumentaciones por analogía y a fortiori se aduce que como las premisas de un primer argumento dan un apoyo suficiente a su conclusión, lo mismo hacen las premisas de un segundo argumento con respecto a su conclusión. La diferencia radica en que en una argumentación por analogía se pretende que los dos argumentos tienen una fuerza similar, y en una argumentación a fortiori que el segundo es *incluso* más fuerte que el primero.⁷ Judith de Jorge alega que si la conciencia de sí mismos, y la capacidad simbólica y cultural, y la capacidad de aprender el lenguaje de los signos son razones para atribuir una inteligencia equiparable a la humana a los chimpancés, su superioridad en algunas habilidades de memoria matemática constituye una razón aún más fuerte para esa misma conclusión. Esto es, si la posesión de algunas capacidades intelectuales en menor grado que los humanos es una razón para considerar que los chimpancés son inteligentes, entonces la posesión de otras en un grado superior es una razón más fuerte para esa misma conclusión. Cuando las conclusiones de los dos argumentos coinciden, se pueden usar frases como “B porque A e incluso C” para expresar un argumento a fortiori (como hace Judith de Jorge en el texto 11). Pero los argumentos a fortiori también tienen una forma negativa, en la que se trata de mostrar que un argumento es demasiado débil. Frases como “Si A fuera suficiente razón para B, tanto más lo sería C para D” y “A no es suficiente razón para B, ni siquiera lo es C” expresan argumentaciones de ese tipo.

¿Hay argumentos a fortiori en la muestra?

Según lo dicho en una argumentación a fortiori ocurren al menos dos argumentos. Así sucede en los textos 1, 4, 5 y 9. Girolamo usa un argumento que combina la opinión experta con la autoridad: “los orientales y los griegos, que están mucho más familiarizados que nosotros con la doctrina de los santos padres, están seguros de la pobreza de Cristo”, y lo completa con un argumento *ad hominem*: “si esos herejes y cismáticos sostienen con tanta claridad una verdad tan clara, ¿acaso querríamos ser más heréticos y cismáticos que ellos negándola?”. Pero Girolamo usa el primer argumento para persuadir a sus interlocutores de la pobreza de Cristo, no de la bondad del

⁵ *Appeal to Expert Opinion*, University Park, Penn State University Press 1997, p. 210.

⁶ *Sistema de lógica inductiva y deductiva*, Madrid, Daniel Jorro, 1917, cap. XX.

⁷ H. Marraud “La analogía como transferencia argumentativa”, *Theoria* 59, pp.167-188.

segundo argumento. Aún más, al usar de forma consecutiva esos dos argumentos, Girolamo incurre en una contradicción pragmática. Su primer argumento presenta a griegos y orientales como expertos en patristica, y por tanto como una fuente fiable en cristología, mientras que el segundo los presenta como herejes y cismáticos, y por tanto indignos de crédito. Precisamente ahí radica el efecto cómico del pasaje.

La razón primordial de Navarro para afirmar que la nacionalización de Agropatria ha propiciado cambios positivos es el balance realizado a los tres meses; la opinión de los productores contrarios al proceso se invoca después para tratar de mostrar que esos cambios son evidentes. No puede decirse que el segundo argumento sea más fuerte que el primero, porque mientras el primer argumento invita a concluir *C*, el segundo hace lo propio con *Es evidente que C*.

En el texto 5 se usa un argumento paralelo para mantener que la ingeniería genética beneficiaría a los ricos mucho más que a los pobres: “Si somos incapaces de gastar los 50 céntimos por persona que costaría comprar mosquiteros para proteger de la malaria a la mayor parte de África, parece poco probable que vayamos a hacer llegar a todo al mundo, salvo a los máximos contribuyentes, las más avanzadas fórmulas de la tecnología genética”. Como en el texto 4, se ofrece otro argumento para concluir que la tesis ya establecida es además obvia: “Esta injusticia es tan evidente que ni siquiera los más acérrimos partidarios de la aplicación de la ingeniería genética se esfuerzan en rebatirla”.

Savater quiere persuadir a los lectores de que hay una tendencia cientifista que rechaza cualquier juicio ético no basado en la biología o en la neurología. Para ello invoca primero las opiniones de “algunos epígonos poco perspicaces de la psicología evolutiva”, y después que “incluso un observador tan agudo como Arcadi Espada” despacha al filósofo Sandel calificándole de “cura párroco”. La idea es que si alguien tan agudo como Espada comparte una opinión tan poco fundada, debe de ser una opinión bastante extendida. Así el primer argumento establecería la existencia de esa tendencia cientifista y el segundo serviría más bien para mostrar su difusión.

En resumidas cuentas, ninguno de las cuatro argumentaciones encaja en la descripción de la argumentación a fortiori, puesto que no puede decirse que en ellas se establezca una ratio entre la fuerza de los argumentos involucrados.

Escalas argumentativas

Para los lingüistas *incluso* es una partícula aditiva focal escalar. Eso quiere decir que comporta una inferencia cuantitativa (otros opinan que *P*) y otra escalar (*S* ocupa una posición elevada en una determinada escala). Eso sugiere que la legitimidad del paso de la premisa *Incluso los S reconocen que P* a la conclusión *P* puede depender de dos factores distintos. El énfasis puede estar en la inferencia cuantitativa, porque, por ejemplo, la opinión de los *S* puede considerarse un indicio de que es una opinión comúnmente aceptada. Pero la clave también puede estar en que, por su posición en la escala invocada, puede presumirse que la opinión de los *S* se funda en razones de peso.

Según la escala invocada se pueden formar tres grupos con los textos propuestos. El primer grupo está formado por los argumentos 2, 3, 4, 5 y 8. Aquí la escala tiene que ver con el sesgo más o menos marcado de las opiniones. El segundo está formado por los argumentos 1, 6 y 7. La escala se refiere a la falta de cualificación o a la mala posición de quienes opinan para saber o darse cuenta de algo. El tercero está formado por los argumentos 9 y 10. Si en los textos anteriores se aduce la opinión de una fuente que se presenta como normalmente poco fiable para apoyar una tesis que el argumentador suscribe, en los dos últimos se produce una inversión. Savater aduce la opinión de alguien “tan agudo como Arcadi Espada” y Sen la de “un economista tan perspicaz como George Stigler” en relación a tesis que consideran erróneas.

Cada grupo se relaciona con un esquema argumentativo. El primer grupo está relacionado con el argumento basado en el sesgo del oponente, y el segundo y el tercero con el argumento ético, en sus formas negativa y positiva, respectivamente.

Argumentos basados en el sesgo del oponente

Muchos lingüistas señalan que el operador *incluso* suele preceder a un elemento que en principio no resultaba esperable. Esta observación cuadra con los casos que estamos considerando:

El millonario y especulador Soros reconoce los logros del comunismo en relación a los gitanos.

El presidente del IPCC niega la existencia de pruebas empíricas del cambio climático.

Los productores antichavistas reconocen los logros de la nacionalizada Agropatria.

Los más acérrimos partidarios de aplicar la ingeniería genética no intentan rebatir que los ricos se beneficiarían de la ingeniería genética mucho más que los pobres, etc.

La sorpresa se explica porque puede presumirse que los autores de las declaraciones citadas tienen prejuicios contrarios a lo que declaran. Eso remite al argumento basado en el sesgo del oponente, que Walton describe como “un tipo negativo de argumentación en la que el respondiente en un diálogo ataca al argumento del proponente declarando que tiene una opinión sesgada”⁸. Según Walton, los argumentos basados en el sesgo del oponente se ajustan al siguiente patrón:

El proponente del argumento tiene una visión sesgada.

Si el proponente tiene una visión sesgada es poco probable que haya tenido en cuenta todos los aspectos de la cuestión antes de llegar a una conclusión.

Por tanto es improbable que el proponente haya tenido en cuenta todos los aspectos de la cuestión.

Adviértase que si se apelara a las mismas fuentes para justificar opiniones contrarias a las defendidas, podría rebatirse el argumento alegando que tienen una visión sesgada: Soros negaría los logros del comunismo porque es un millonario y un especulador, Pachauri afirmaría que hay pruebas empíricas del cambio climático antropogénico porque es el presidente de IPCC, etc. Aunque Walton y Gordon declaran que “algunos esquemas argumentativos, como el argumento a partir del sesgo, son inherentemente negativos por su naturaleza, porque se usan para rebatir otros esquemas”⁹, los casos considerados muestran que no es así.

Los argumentos positivos basados en el sesgo del declarante ponen en juego una inferencia escalar: si el declarante estaba predispuesto en contra de lo que afirma, es muy probable que haya tenido en cuenta todas las posibles objeciones y argumentos en contrario antes de concederlo. Esto es, la inferencia estará justificada en la medida en que lo esté ese supuesto.

Argumentos basados en la falta de cualificación

¿Puede avalarse una creencia aduciendo que es profesada por herejes y cismáticos o por políticos intelectualmente perezosos? Si *evidente* funcionase aquí como un calificador modal, expresaría la fuerza del argumento y le atribuiría una fuerza considerable. Esa atribución contrastaría con la posibilidad de derivar una conclusión opuesta de las mismas premisas. La aparente paradoja se explica porque los argumentos de este tipo pueden apoyar una conclusión del tipo *Es evidente que P*, sin hacer lo propio con la conclusión P, que presuponen. El *Diccionario Enciclo-*

⁸ *Argumentation Schemes for Presumptive Reasoning*, pp.88-89.

⁹ “Visualization tools, argumentation schemes and expert opinion in law”, *Law, Probability and Risk* 6 (1-4), 2007, p.121.

pédico Hispanoamericano de 1887 dice del argumento a fortiori: “Tiene por objeto refutar errores y precisar verdades ya reconocidas, fortaleciéndolas merced a determinadas comparaciones”. De este modo, el argumento que puede resultar plausible para establecer que algo es evidente puede resultar débil para establecer que ese algo es el caso.

Esta forma argumental está emparentada con el argumento etótico negativo, que Walton describe así: *a* está poco dotado para la veracidad/el juicio prudente/la percepción realista/el razonamiento lógico/los estándares morales; por tanto no hay que aceptar las razones de *a*.¹⁰ Partiendo de esta esquematización, se puede representar la forma de los argumentos basados en la falta de cualificación:

a está poco dotado para la veracidad/el juicio prudente/la percepción realista/el razonamiento lógico/los estándares morales

a dice que P y P es verdadero/prudente/realista/lógico/moral

Por tanto es evidente que P.

La asunción subyacente es que algo es tanto más evidente cuanto menos cualificación se precise para advertirlo.

Esta descripción parece convenir mejor a los argumentos 1 y 6, en los que aparecen descalificaciones como “hereje”, “cismático” o “intelectualmente perezoso”, que al argumento 8. El argumento 8 presupone que los compañeros de Otero en las Cortes serían, por su proximidad, los últimos en darse cuenta de un cambio de actitud. Al decir que *incluso* ha llamado la atención de sus compañeros en las Cortes, se está dando a entender que ha llamado la atención no solo de estos sino también de quienes se encuentran en mejor posición para advertir el cambio –como los periodistas que cubren la información de las Cortes. La conclusión *Otero es últimamente menos reivindicativo* descansa así en un argumento basado en la posición del conocedor. Lo que añade el recurso al testimonio de otras fuente peor colocadas y coincidentes es la posibilidad de insertar *es evidente* en la conclusión previa.

Argumentos etóticos y topoi

Según una definición muy general, que Walton atribuye a Brinton¹¹, en los argumentos etóticos se invoca el *ethos* del declarante para dar o restar credibilidad a la tesis que defiende. Walton asume que hay dos especies de argumentos etóticos: positivos, en los que se invoca un rasgo positivo para dar credibilidad a la tesis, y negativos, en los que se invoca un rasgo negativo para restar credibilidad a la tesis. La descripción de los argumentos etóticos recuerda a la noción de topoi de Anscombe y Ducrot. El topos es un principio general que actúa como garante del paso de las premisas a la conclusión y “consiste en una correspondencia entre dos gradaciones no numéricas”¹². Los argumentos etóticos parece involucrar dos topoi muy generales: (+rasgo positivo, +credibilidad) y (+rasgo negativo, -credibilidad). El primero es un topos directo, porque la correspondencia respeta el sentido de las escalas, y el segundo un topos converso, porque el sentido se invierte al pasar de una a otra.

Los textos 1, 6 y 7 revelan que los rasgos negativos pueden servir para otorgar credibilidad a la conclusión cuando esta contiene expresiones como *es evidente*. Parece, en concreto, que para que pueda usarse el topos (+rasgo negativo, +credibilidad) deben darse las siguientes condiciones:

Una de las premisas es del tipo “S afirma que P”.

La conclusión es del tipo “Es evidente que P”.

Se asume que P es (tenida por) verdadera.

¹⁰ *Legal Argumentation and Evidence*, University Park, Penn State University Press, 2002, p.292.

¹¹ *Argumentation Schemes for Presumptive Reasoning*, p.85.

¹² J.-C. Anscombe y O. Ducrot, *La argumentación en la lengua*. Madrid, Gredos, 1994, p.207.

En los textos 9 y 10 también se parte de premisas del tipo “S afirma que P”, aunque ahora las habilidades cognitivas de S son valoradas positivamente (“tan agudo” y “tan perspicaz”) y P es tenida por falsa o errónea. Un argumento basado en la opinión experta permitiría concluir de la premisa *Un economista tan perspicaz como Stigler afirma que Smith mantenía que el interés propio domina a la mayoría de los hombres* que Adam Smith mantuvo que los intereses del individuo bastan para explicar el comportamiento humano y el funcionamiento de la economía de mercado. Cuando la tesis resulta ser falsa, el argumento no pierde toda su virtualidad, puesto que permite mantener que la tesis es al menos plausible. La asunción de que Smith no mantuvo la tesis que se le atribuye lleva a reinterpretar la conclusión del argumento, debilitándola: es un error plausible que Smith mantuviera que la mayoría de los hombres actúa por interés propio. Esto muestra que puede apelarse a rasgos positivos del declarante en relación a una tesis rechazada si la conclusión es del tipo “Es plausible que C” o “es creíble que C”, aunque no si la conclusión comporta la aserción de C.

Conclusiones

Los operadores *incluso*, *hasta*, etc. desempeñan varias funciones argumentativas, como introducir argumentos a fortiori, argumentos basados en el sesgo del oponente y argumentos éticos y comparar la fuerza de conclusiones con la misma orientación.

La legitimidad del paso de la premisa *Incluso los S reconocen que P* a la conclusión *P* puede depender, en mayor o menor medida, de una inferencia cuantitativa (otros creen que P, muchos creen que P, etc.) o de una inferencia escalar (S ocupa una determinada posición en una escala sobrentendida).

Los argumentos basados en el sesgo del declarante pueden usarse para sustentar una tesis y no solo para rebatirla. Los argumentos positivos basados en el sesgo del oponente dependen del supuesto de que si alguien está predispuesto en contra de una tesis, es muy probable que tenga en cuenta todas las posibles objeciones y contraargumentos antes de concederla.

Evidente no funciona siempre como un calificador modal, porque algunos argumentos éticos pueden apoyar una conclusión de la forma *Es evidente que P*, sin hacer lo propio con la conclusión P, que presuponen.

En algunos argumentos éticos en los que la conclusión contiene expresiones como *es evidente* se usan rasgos negativos del declarante para dar credibilidad a la conclusión.