

## **Aprendizaje 15.** Identificar cuando un argumento que parece bueno es malo

### **El kiosco de la plaza**

*Melisa Vivanco*

Desde hace muchos años, en la comunidad de Techán, un pueblo localizado al norte de la península de Yucatán, se lleva a cabo una colorida tradición. Cada domingo, al caer el sol, los solteros acuden a la plaza principal. Los hombres caminan en el sentido en que giran las agujas del reloj y las mujeres en sentido opuesto alrededor del kiosco. Los hombres ofrecen gardenias a aquellas que van pasando a su lado. Cada mujer puede aceptar la flor o puede esperar hasta ver a su hombre ideal ofrecerle la preciada gardenia. Una vez que la mujer ha aceptado la flor del galán, en el siguiente encuentro durante el recorrido en la plaza, este puede acercarse y solicitar acompañarla. Desde luego, ella tiene la libertad de aceptar o rechazar la solicitud. Si ella acepta, al final de la velada él preguntará si puede acompañarla a su casa. De esta manera, tendrán oportunidad de seguir conociéndose. Si la respuesta es positiva, habrá un compromiso y la esperanza de que la relación prospere, hasta culminar en el anhelado matrimonio. Mercedes vive en una casita al sur de Techán. Recién ingresó al bachillerato tecnológico. Y ha participado en la tradición del kiosco desde hace poco más de un año.

Ese domingo, Lucrecia regresó de la misa de siete y encontró a Mercedes detrás del bodegón donde se guardan las escobas viejas, herramientas, utensilios descompuestos y todo tipo de chácharas. Mercedes estaba acomodando por tamaños una veintena de cajas vacías que se habían ido acumulando a lo largo de los años.

—¡Meche! ¿Qué haces aquí? ¿No deberías estar en la plaza?

—No fui, mamá, me dio flojera —dijo Mercedes con un profundo desdén.

—¿Cómo de que te dio flojera? Esa no es una razón para no ir. ¡Ah, qué chamaca esta!

—Me resulta muy aburrido realizar la misma rutina todos los domingos, semana tras semana, mes tras mes —suspiró.

—¿Cómo va a ser aburrido, Meche! Si ese es el momento de la semana en el que ves a tus amigos solamente para convivir... Especialmente a Javier —dijo mientras levantaba una ceja con cara de complicidad.

—No me dan ganas. Además, ¿qué caso tiene? Solo voy a ir a perder el tiempo, habiendo tantas cosas que hacer aquí en la casa; como acomodar este desastre, por ejemplo. No le encuentro ningún sentido a esa práctica.

—¡Pero m'hija! Cómo no va a tener sentido, si hace añísimos que se lleva a cabo en el pueblo; así nos hicimos novios tu papá y yo.

—Mmm... No estoy segura de que esas sean las razones que le dan sentido a la práctica, mamá.

—Bueno, pues entonces no lo hagas por la tradición: ponte a pensar que estás por cumplir los diecisiete años, y no haces más que evitar pensar en el matrimonio. Por cierto, ya me imagino al pobre de Javier, seguro que está dándole vueltas al kiosco esperando a que aparezcas. ¿Qué tal que se desespera y comienza a pretender a otra muchacha? ¡Cómo puedes estar aquí tan tranquila! ¿Que no quieres casarte? ¿No quieres hacernos sentir orgullosos a tu papá y a mí? —Lucrecia se frotó la cara con angustia.

—No sé, mamá. No sé si eso es lo que quiero. Pero sé que no voy a querer algo solamente porque tú y mi papá lo quieren, o porque es así como se hacen las cosas por aquí.

—Ya sé que no te gusta la tradición del kiosco, me lo has dicho desde hace tiempo. Pero es nuestra, y gracias a ella se han llevado a cabo casi todos los matrimonios del pueblo. Entonces, tiene que ser una buena manera para construir un matrimonio exitoso. Ultimadamente, el fin justifica los medios, ¿o no?

—Ese razonamiento que acabas de hacer suena muy extraño, mamá. Mira, si el fin justifica los medios o los medios justifican el fin, me da igual. El chiste es que no me quiero casar ahora. Y en cuanto a Javier, si se desespera, tampoco sería una tragedia; ya habrá otro que esté disponible. ¿No dices siempre que todos los hombres son iguales?

—Sí, hija, sí lo digo, pero es un decir. Lo digo solo porque tu papá a veces me saca de mis casillas. Es falso que todos los hombres sean iguales; es decir, ningún hombre es igual a otro. Ya ves el marido de Blanquita, que se le desaparece por semanas enteras. Yo creo que Javier nunca te haría algo así. Es buen muchacho y no deberías desaprovechar esta oportunidad.

—Está bien, mamá, ningún hombre es igual a otro. De todas maneras, hay algo en todas esas buenas razones que no me convence.

—No sabes lo que dices, Meche, te estás dejando llevar por tus ímpetus de juventud.

Mercedes se quedó pensando un momento, soltó las cajas y subió corriendo a su cuarto para cambiarse los zapatos. Llegó a la plaza y encontró a Javier. Tal como lo había dicho Lucrecia, Javier estaba dándole vueltas al kiosco mirando para todas direcciones con la esperanza de ver a Mercedes. Cuando ella llegó, los ojos de Javier se iluminaron. Mercedes lo tomó de la mano para detenerlo en el recorrido y le pidió que se sentaran en una banca para platicar. Javier accedió a la petición sin dudarle por un segundo.

—Javier, vine porque quería platicar contigo. Antes que nada quiero agradecer todas tus atenciones. todo tu interés y paciencia para cortejarme. Estuve platicando con mi mamá y me dio mucho qué pensar. La verdad es que ahora no me interesa iniciar una relación, y menos buscar un matrimonio. Se me hace mala onda verte tan ilusionado sabiendo que yo no siento lo mismo. Prefiero que te olvides de mí y sigas por otro camino. Si vengo a la plaza los domingos, no será ya para participar en la tradición del recorrido.

Javier se quedó callado unos segundos y finalmente le respondió a Mercedes.

—No lo entiendo; las personas vienen a la plaza los domingos porque buscan a alguien para casarse. Si tú no quieres casarte, ¿por qué vienes a la plaza los domingos?

—Porque me gusta venir. Me encanta ver a mis amigas y es el momento en el que aprovecho para relajarme de la carga de la escuela. Disfruto mucho los raspados de don Fidel y la música de la banda. Hay mucho más en la vida que buscar con quién te vas a casar. Además, que la gente que quiere casarse venga a la plaza para participar en el recorrido del kiosco, no implica que si alguien viene a la plaza, quiera casarse. Así que seguiré viniendo, y si tú quieres, podemos ser buenos amigos.

Meche le dio un beso en la mejilla a Javier. Se levantó de la banquita y se fue a donde estaba de don Fidel para pedirle un raspado mediano de grosella.

### **Guía para facilitar el diálogo a partir del texto *El kiosco de la plaza*.**

El relato plantea un par de diálogos: uno entre Mercedes y Lucrecia y otro entre Mercedes y Javier. En estos diálogos, cada uno de los personajes tiene una postura clara. En medio de estas discusiones, los participantes utilizan palabras con la finalidad de construir o destruir relaciones interpersonales. Cuando un emisor lleva a cabo esta acción por medio de la actitud engañosa, la verdad a medias o la falsedad, decimos que incurre en vértigos argumentales<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Pereda, C. (2006). *Vértigos argumentales: una ética de la disputa*. Publicado en: Revista Mexicana de Investigación Educativa, vol. 11, núm. 31, pp. 1463-1470.

Hay diferentes cuestiones por las que las personas incurren en vértigos argumentales; una de las más frecuentes es anteponer los sentimientos a la razón. En el relato, Mercedes no encuentra en las finalidades de la tradición del kiosco, una motivación para seguir siendo parte de ella. Lucrecia está convencida de que los fines de esta tradición son los que deben perseguirse, y que esta es una manera apropiada para alcanzarlos. Además, ella está muy preocupada ante el futuro incierto de su hija. A lo largo del diálogo, Lucrecia da razones para apoyar su postura. En virtud de estas razones, Lucrecia pretende que sus argumentos sean aceptados.

Finalmente, Javier tiene una posición argumentativa diferente: él no profundiza en las justificaciones de la tradición o de sus fines, simplemente se apega a las costumbres y no está dispuesto a realizar un análisis crítico.

### **Plan de discusión**

La idea principal de este plan de discusión es identificar en los diálogos de *El kiosco de la plaza*, aquellos argumentos malos que parecen buenos. Una vez que estos sean identificados, vamos a localizar los vértigos argumentales en los diálogos del relato, determinando las razones por las que estos argumentos son malos e identificando qué es aquello que los hace parecer buenos. En particular, cómo los sentimientos se combinan con las razones repercutiendo directamente en la aceptación de una cierta tesis.

1. ¿Cuál es el motivo principal por el que a Lucrecia le preocupa que Mercedes no vaya a la plaza?
2. ¿Este motivo es una buena razón en favor de la postura de Lucrecia? ¿Por qué?
3. ¿Cuál es el motivo por el que Mercedes no quiere ir a la plaza? ¿Es una buena razón en favor de su postura?
4. Si alguien rechaza tomar su medicamento porque el nombre le recuerda a una persona que le cae mal, ¿su negativa se basa en una razón o en un sentimiento?
5. La pregunta «¿No quieres hacernos sentir orgullosos a tu papá y a mí?», ¿apela a una razón o a un sentimiento?
6. La mayoría de los matrimonios de Techán se han realizado siguiendo la tradición del kiosco. ¿Esto da una razón para pensar que si Mercedes sigue dicha tradición, entonces tendrá un matrimonio exitoso? ¿Por qué?
7. En ocasiones, una misma expresión puede tener diferentes significados. Esto contribuye a que los malos argumentos se puedan hacer pasar como buenos. Considera la frase «Todos los hombres son iguales». ¿Qué significado tiene cuando Lucrecia la utiliza en su diálogo con Mercedes? ¿Con qué otro significado la encontramos en un diálogo cotidiano?
8. Cuando Lucrecia niega esta frase, infiere de su falsedad que ningún hombre es igual a otro. La forma del argumento sería la siguiente: es falso que todos los hombres sean iguales. Por lo tanto, ningún hombre es igual a otro. ¿Es este un buen argumento? ¿Por qué?
9. Lucrecia descalifica la postura de Mercedes y dice que esa conducta es propia de su edad. ¿La edad de una persona juega un papel en relación a la validez de sus argumentos? ¿Por qué?
10. En Techán, si alguien quiere casarse, va a la plaza y participa en el ritual del kiosco. Javier comprende que Mercedes no quiere casarse. ¿Qué infiere Javier a partir de estas dos premisas? El argumento de Javier, ¿es un buen argumento?
11. Sin apelar a ninguno de los siguientes aspectos:

Los sentimientos.  
La condición joven de Meche.  
Las tradiciones.  
Las creencias populares.  
El temor por el futuro.

¿Qué razones podríamos dar para respaldar la postura de Lucrecia?

## Ejercicios

En nuestra vida cotidiana leemos y escuchamos argumentos; los encontramos en las conversaciones, en la televisión, la radio, el internet, etc. Entre todos estos argumentos hay unos que tienen la propiedad de parecer buenos a pesar de ser malos. A estos argumentos los conocemos como falacias. Las falacias también pueden ser entendidas como argumentos que son incorrectos pero psicológicamente persuasivos<sup>2</sup>. En una falacia el paso de las premisas a la conclusión no es el adecuado. Esto es porque en lugar de apelar a buenas razones, en estos argumentos se recurre a otras cuestiones, por ejemplo: intereses personales, sentimientos de compasión o temor, autoridad, ofensas, etc.

Los siguientes ejercicios están enfocados al desarrollo de habilidades de pensamiento al trabajar los conceptos de argumentación: reglas de argumentación, buenas razones, vértigos argumentales y falacias que apelan a los sentimientos. Asimismo, conforme se desarrollen los ejercicios, se irán reforzando los contenidos procedimentales correspondientes a identificar cuándo un argumento que parece bueno es malo.

### Ejercicio 1.

Existen diferentes elementos que en una argumentación dan fuerza a una opinión o muestran su contundencia.

#### Instrucciones.

A) Relacionar cada postura de la columna de la derecha con el elemento de la columna izquierda que le está dando la fuerza al argumento presentado.

B) Dado que puede haber más de un elemento en la columna izquierda que dé fuerza a las posturas de la columna derecha, elegir el que sea más adecuado.

- |    |                             |   |
|----|-----------------------------|---|
| a. | Razones pertinentes         | 1. Utiliza guantes: la olla está caliente y te vas a quemar.                                |
| b. | La autoridad de una mayoría | 2. Ese es el mejor teléfono: es por eso que solo los más populares de la escuela lo tienen. |

---

<sup>2</sup> Copi, I. (1987). *Introducción a la lógica*. Buenos Aires: Eudeba.

- |    |   |   |
|----|---|---|
| c. | Causas físicas  | 3. Tienes que dedicarte al negocio del calzado; yo me dediqué a eso, tu abuelo se dedicó a eso, todos en la familia nos hemos dedicado a eso.   |
| d. | Razones pertinentes en contra de la negación de la conclusión | 4. No está bien comer solo carne roja; comer únicamente carne roja provoca que se eleven los niveles de ácido úrico. Además, los nutrientes de los vegetales son importantes para el buen funcionamiento del organismo. |
| e. | La tradición  | 5. Yo creo que está bien copiar: todos en el salón lo hacen. Seguramente la maestra también lo hizo de estudiante.  |
| f. | La autoridad de una minoría selecta                           | 6. Es una buena compra: cuesta solo 10% más que el económico, pero va a durar el doble de tiempo.   |

## Ejercicio 2.

Cuando alguien quiere defender una postura, con frecuencia apela a alguna fuente como autoridad. En ocasiones esta fuente resulta no ser relevante, concreta, competente o imparcial. Por ejemplo, cuando en los anuncios farmacéuticos aparece un señor vestido con bata diciendo «Está científicamente comprobado que el producto funciona», el emisor está apelando a una autoridad incompetente e inexistente.

**Instrucción.** Identificar en cuáles de los siguientes argumentos se pretende la aceptación de la conclusión apelando a la aceptabilidad de una fuente, recurriendo a esta como autoridad para defender una posición.

- a. Las cárceles deben ser lugares para readaptar y corregir al delincuente, no para castigarlo, ya lo decía uno de los más importantes representantes del utilitarismo, el filósofo inglés John Stuart Mill.
- b. Vas a hacer la tarea ahora mismo porque lo digo yo, y yo soy tu madre.
- c. Si Einstein, que fue un genio, no se preocupaba por sacar buenas calificaciones, no veo por qué debería de hacerlo yo.
- d. La maestra sabe lo que dice, tú hazle caso y ya.
- e. La teoría no puede ser verdadera porque lo que señala contradice lo escrito en la *Biblia*.

## Ejercicio 3.

El siguiente argumento es un ejemplo en el que se muestran las consecuencias desfavorables en caso de no aceptar una determinada conclusión. Tenemos entonces, un argumento que puede parecer bueno pero que no lo es.

**Instrucción.** Construir un ejemplo de un buen argumento tomando en cuenta la fuerza de las premisas.

Si se trata por igual a hombres y mujeres, entonces las mujeres ganarán los mismos salarios que los hombres. Si esto es así, todas las mujeres querrán trabajar en lugar de quedarse en casa a cuidar a los hijos, lo que tendrá como consecuencia individuos con una gran falta de valores. ¡La sociedad terminará infestada de delincuentes! Por lo tanto, no se debe defender la igualdad entre hombres y mujeres.

#### **Ejercicio 4.**

##### **Instrucciones.**

A) Completar el siguiente argumento, aludiendo a explicaciones con un alto contenido emotivo: una dirigida a provocar simpatía, otra a generar compasión, otra piedad y otra benevolencia en la interlocutora.

B) Después, completar el argumento, utilizando buenas razones para la aceptación de la petición.

Señora directora, considero que mi hijo debe regresar al bachillerato porque \_\_\_\_\_.

#### **Ejercicio 5.**

A continuación se presenta un ejemplo en el que se pretende forzar a aceptar una conclusión como verdadera debido a que el interlocutor no ha podido mostrar que es falsa.

**Instrucción.** Construir un ejemplo de argumento con esta misma característica.

La Tierra lleva mucho tiempo aumentando su temperatura; no se ha demostrado más allá de toda duda que esto tenga relación con los contaminantes artificiales. Por lo tanto, el calentamiento global no es culpa de los humanos.

#### **Ejercicio 6.**

**Instrucción.** Ante las siguientes frases, construir un argumento malo que parezca bueno. Por ejemplo:

El fin justifica los medios: No estuvo mal que mi vecino robara porque necesitaba el dinero; el fin justifica los medios.

- a. Más vale tarde que nunca:
- b. Todos los hombres son iguales:
- c. Echando a perder se aprende:
- d. Nadie sabe lo que tiene hasta que lo pierde:

## Lecturas sugeridas para el profesor

Comesaña, J. M., (2001). *Lógica informal, falacias y argumentos filosóficos*. Buenos Aires: Eudeba.

En este libro, Juan Manuel Comesaña muestra que la argumentación humana exitosa es difícil de lograr en la práctica, y que todo apunta a que es imposible de explicar teóricamente. Con esta idea en mente, el autor muestra criterios que funcionan en las evaluaciones de los argumentos. El capítulo II está dedicado a falacias. Se abordan las principales falacias correspondientes a los contenidos abordados en el presente aprendizaje (*ad hominem, ad ignorantiam, ad verecundiam, ad populum, etc.*), así como algunas de sus variaciones y fenómenos relacionados, como la carga de la prueba y la relevancia de los contextos de argumentación. El profesor encontrará en este libro una gran cantidad de criterios y elementos que contribuirán a enriquecer y profundizar su dominio del tema.

Da Silveira, Pablo (2004). *Cómo ganar discusiones (o al menos cómo evitar perderlas)*. Buenos Aires: Taurus.

Este libro tiene como objetivo proporcionar los elementos necesarios para, en palabras del autor, mejorar la calidad de nuestras discusiones. Presenta un desarrollo introductorio de la teoría de la argumentación comenzando desde la pregunta «¿Qué es una argumentación?». El capítulo V está dedicado al análisis de las falacias, haciendo la distinción entre falacias formales y no formales. Entre las falacias no formales, Pablo Da Silveira hace un análisis más detallado de aquellas propias del razonamiento inductivo. El enfoque del libro está en revisar las herramientas que nos brinda la teoría de la argumentación, sin perder de vista que ganar una discusión no es lo mismo que tener razón, ni perderla es lo mismo que estar equivocado.

Hansen, Hans, “Fallacies”, *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Verano 2015 Edition), Edward N. Zalta (ed.),  
URL = <<http://plato.stanford.edu/archives/sum2015/entries/fallacies/>>.

La entrada de *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* comienza presentando dos concepciones de las falacias. El artículo resulta pertinente debido a que se enfoca en la concepción correspondiente al aprendizaje con el que estamos trabajando: malos argumentos que resultan engañosos. Dicho de otra forma, argumentos malos que parecen buenos. Una aportación útil de esta referencia es que, a diferencia de otras, aporta un marco histórico que le brinda elementos extra al profesor tanto para motivar, como para explicar la necesidad de la adquisición de los contenidos correspondientes al aprendizaje.

## Sugerencias de lectura para los estudiantes.

Copi, I. (1987) *Introducción a la lógica*. Buenos Aires: Eudeba.

Es un libro introductorio. En la primera parte, el profesor Copi discute las diferentes funciones del lenguaje. En el contexto de esta discusión se trata el problema de los errores de razonamiento. La exposición del texto es tanto rigurosa como amena. Esto resulta en una lectura fructífera y accesible para los estudiantes.



Hernández, G., & Rodríguez, G. (2009). *Lógica ¿Para qué? Argumenta, debate y decide racionalmente*. México: Pearson

Este es un libro de texto centrado en exponer la utilidad que la lógica tiene tanto en la vida académica como en la vida cotidiana de los estudiantes. Se pretende que la organización de los temas siga una secuencia natural, logrando coherencia en el contenido. El libro retoma temas de lógica formal e informal (favoreciendo la adquisición de las competencias y contenidos requeridos en este aprendizaje), tales como: estrategias para la construcción y reconstrucción de argumentos, criterios para la evaluación de argumentos (más allá de la idea de validez o verdad), escritura de un ensayo argumentativo, debate racional y toma de decisiones racionales.

García, Damborenea, R. (2000) “Diccionario de Falacias”, *Uso de razón*. URL=<http://www.usoderazon.com/conten/arca/dicci/dicci2.htm>

En esta página el estudiante encontrará diversos tipos de falacias. Estos se encuentran bien organizados en un índice del lado izquierdo de la pantalla. Al seleccionar uno de los elementos de la lista, se despliega el nombre de la falacia, la definición correspondiente, así como ejemplos que facilitan su comprensión, y contribuyen a desarrollar habilidades para identificar estos argumentos.