**Evaluación de argumentos**

**¿Qué es evaluar?**

La evaluación es útil en nuestra vida diaria, permite criticar juzgar, cualquier situación de la vida, ya sea personal o académica, y finalmente nos ayudará a toma decisiones válidas y objetivas.

**La evaluación tiene diversas utilidades:**

1. Ayuda a emitir juicios de valor.

2. Desarrolla el pensamiento crítico.

3. Permite realizar una crítica, emitir algún juicio y ayuda a tomar decisiones fundamentadas en los criterios.

**Criterios para evaluar argumentos**

Evaluar un argumento es examinarlo con el fin de encontrar sus debilidades y fortalezas, y así juzgar si el argumento debiera o no ser aceptado. Es importante tener presente que sólo los enunciados son verdaderos o falsos, nunca válidos o inválidos y sólo los argumentos son válidos o inválidos (correctos / incorrectos), nunca verdaderos o falsos. En un argumento, básicamente debemos evaluar 3 puntos:

1. Que sea válido (en argumentos deductivos), o aceptable (en argumentos no deductivos), es decir, que posee una buena estructura.

2. Que el contenido de las proposiciones sea verdadero.

3. Que el contenido de las premisas sea suficiente y relevante para apoyar la conclusión.

**Validez**. Propiedad que le damos a la forma en que se relacionan los elementos que integran el argumento deductivo. Es una característica que atribuimos exclusivamente a su estructura.

Esto significa que no podemos atribuirle validez solamente a las premisas o a la conclusión de manera aislada. Los argumentos sólidos son los que reúnen la validez inferencial con la verdad de premisas y conclusión. La validez es una propiedad exclusiva de los argumentos cuya estructura no es suficiente o no nos garantiza que el paso de las premisas a la conclusión (consecuencia lógica) se dé de forma necesaria.

Para evaluar la validez del argumento es necesario someterla a algún método que nos demuestre su validez. Para identificar si estamos ante un argumento deductivo válido, de manera intuitiva o inmediata, podemos hacernos a las siguientes interrogantes:

Si supongo que las premisas de un argumento son verdaderas

¿Estoy obligado a aceptar la Verdad de la conclusión?

¿Existe algún caso en el que la conclusión sea falsa?

Ejemplos:

Todos los hombres son mortales.

Sócrates es un hombre. Argumento válido

Por tanto, Sócrates es mortal.

Roberto no es mexicano puesto que es alto,

rubio, de tez clara y habla con acento Argumento inválido.

extranjero.

Argumentos válidos

Un argumento nunca será válido con premisas verdaderas y conclusión falsa.

Un argumento puede ser válido si cuenta con:

1. Premisas y conclusión verdaderas.

2. Premisas falsas y conclusión verdadera.

3. Premisas y conclusión falsas.

Ejemplos:

1. Con premisas y conclusión verdaderas.

P1: Todos los hombres son mortales.

P2: Sócrates es un hombre.

Conclusión: Por tanto, Sócrates es mortal.

2. Con premisas falsas y conclusión verdadera.

P1: Todos los geólogos son griegos.

P2: Aristóteles es un geólogo.

Conclusión: Por tanto, Aristóteles es griego.

P1: Putin es español o ruso.

P2: Si fuera español sería bajito.

Pero no es bajito.

Conclusión: Así es que Putin es ruso.

3. Con premisas y conclusión falsas.

P1: Todos los griegos son filósofos.

P2: Tintan es griego.

Conclusión: Por tanto, Tintan es filósofo.

**Aceptabilidad**. En un argumento no deductivo se evalúa su aceptabilidad cuando su estructura cumple con la forma general del argumento.

**Veracidad**. Como ya se vio, los argumentos componen de premisas y conclusión, las cuales se expresan en oraciones declarativas que pueden ser consideradas como verdaderas (V) o como falsas (F), es decir, se les puede asignar un valor de verdad.

Un enunciado será Verdadero si aquello que expresa (contenido) se corresponde o se produce con la realidad o los hechos tal como los conocemos. En caso contrario, cuando el contenido no se corresponde o produce en la realidad, entonces será falso.

**Diferencia entre Validez y Verdad**

Verdad y validez son dos conceptos independientes. La verdad es una propiedad de los enunciados y un enunciado (o proposición) es verdadero, cuando hay una correspondencia entre la realidad y el enunciado. La validez se atribuye a los argumentos como un todo y la verdad se les atribuye a las proposiciones por separado.

**Relevancia y suficiencia**

En este punto debemos reconocer el contexto, su pertinencia, atinencia, falacias, relevancia y suficiencia; es decir, reconocer si las premisas contienen todo lo que esperamos para aceptar la conclusión.

- **Relevancia**.- Se refiere a la importancia que tiene el contenido de las premisas para apoyar la conclusión.

- Suficiencia.- Se refiere a que las premisas planteadas cuentan con todos los elementos que se requieren para apoyar la conclusión.

- **Atinencia**.- Recordemos que las premisas o juicios lógicos pueden ser clasificados de acuerdo con su contexto, como atinente o inatinente. Se considera una premisa atinente cuando resulta relevante, pertinente y adecuada al contexto en el que se emite, es congruente con la argumentación.

- **Identificar elementos falaces**.- Los errores en que incurre una persona en la argumentación se denominan falacias. Una falacia es un argumento aparentemente correcto pero esencialmente falso. Se refiere a la imposibilidad de establecer la veracidad de las premisas.

Todo argumento ilógico es falaz y todo argumento basado en premisas cuya veracidad no se ha establecido materialmente, también es falaz.

**Tipos de Argumentos**

Existen diferentes tipos de argumentos, y aprender a diferenciarlos nos va a permitir hacer mejor uso de ellos y evaluarlos cuando alguien más los utilice.

La distinción más básica de los argumentos es la que hacemos al distinguir entre argumentos deductivos e inductivos. Los argumentos deductivos tienen una forma estructural lógica, por la cual, dadas unas premisas verdaderas, la conclusión en mayor o menor medida, lo cual depende, no de la forma, sino de la simple relación de apoyo material entre los contenidos.

Además de los anteriores, existen otros tipos de argumentos que sólo enunciaremos de forma muy general.

**Pensamiento deductivo e inductivo**

Antes de hablar de los argumentos inductivos y deductivos, es importante explicar en cómo pensamos de forma deductiva o inductiva.

**Pensamiento deductivo**. Forma de razonamiento donde se infiere una conclusión a partir de una o varias premisas. El argumento deductivo parte de categorías generales para hacer afirmaciones sobre casos particulares. El filósofo griego Aristóteles fue el primero en establecer los principios formales del razonamiento deductivo.

**Pensamiento inductivo**. Razonamiento que parte de lo particular para llegar a lo general (contrario a la deducción). Tomamos como base la suposición de que si algo es cierto en algunas ocasiones, también lo será en situaciones similares aunque no se hayan observado. En nuestra vida diaria, normalmente realizamos dos tipos de operaciones inductivas: predicción y causalidad.

**Predicción**. Consiste en tomar decisiones o planear situaciones basándonos en acontecimientos futuros predecibles, como por ejemplo ocurre cuando nos planteamos: ¿qué probabilidades de trabajo tengo si hago ésta carrera? Con las evidencias que disponemos inducimos una probabilidad y tomamos una decisión.

**Causalidad.** Es la necesidad que tenemos de atribuir causas a los fenómenos que ocurren a nuestro alrededor. Por ejemplo, la atribución causal que hacemos ante un accidente de coche dependerá de quien la realice, enfatizando así una de las causas y minimizando el resto. Si la atribución la hace un meteorólogo es posible que considere que la causa del accidente fue la niebla, si la hace un psicólogo, posiblemente lo atribuya al estrés, si la hace un mecánico sería el mal estado del coche, etc. Lo cierto es que ese día, probablemente hubiera algo de niebla, el conductor estuviese algo estresado y las ruedas del coche seguramente no estarían en perfecto estado.

El razonamiento deductivo, parte de lo general para llegar a lo particular y la conclusión está siempre contenida en las premisas de las que se parte, además las conclusiones obtenidas corresponden con la lógica. En el razonamiento inductivo, se parte de lo particular para llegar a lo general, se obtienen conclusiones que sólo resultan probables a partir de las premisas y que además las conclusiones extraídas se fundamentan en la estadística.

**Argumento deductivo**. Es un enunciado que se forma a partir de tres aseveraciones, dos que sustentan el argumento y una que respalda la conclusión. En los argumentos lógicos las dos primeras aseveraciones (premisas), dan respaldo o implican a la tercera aseveración (conclusión), las aseveraciones están vinculadas por una razón de implicación.

Estas argumentaciones son deductivas, ya que si las premisas son verdaderas, entonces necesariamente la conclusión será verdadera. Permiten llegar a conclusiones seguras.

**Abducción**. El argumento abducido consiste en proponer la hipótesis más razonable (inferir la mejor explicación), teniendo en cuenta aquello que se sabe gracias a las premisas, las cuales presentan un conjunto de datos de los que se inferiría la conclusión por ser, supuestamente, la mejor explicación disponible de esos datos.

En la abducción a fin de entender un fenómeno se introduce una regla que opera en forma de hipótesis para considerar dentro de tal regla al posible resultado como un caso particular.

**Silogismo**. Es una forma de razonamiento deductivo que se compone de tres elementos básicos que se relacionan: premisa 1 (P1), premisa 2 (P2) y conclusión (C), a su vez, las premisas se componen de dos términos generales (referidos a un conjunto de objetos: sujeto (S) y predicado (P).

**Argumento analógico**

Parte del razonamiento lógico inductivo, es un proceso que ayuda a establecer o analizar relaciones distintas a través de conceptos, hechos y situaciones, a través de diferencias, semejanzas y/o transformaciones.

Es importante que no confundamos el concepto de analogía y argumento analógico, no tienen el mismo objetivo, una analogía es un razonamiento que busca comparar sin pretender generar un argumento.

A partir de una semejanza establecida en las premisas entre 2 o más objetos de uno o más aspectos (propiedades), se concluye la similitud de otro u otros objetos, en algún otro aspecto o propiedad, sobre la base de que todos los objetos comparados poseen algo en común (misma clase), sin pretender abarcar la totalidad de los objetos. Es importante saber que no todos los argumentos analógicos se refieren exactamente a una sola propiedad.

En una argumentación por analogía pueden intervenir dos o más argumentos. El argumentador asume que entre las premisas y su conclusión del argumento se da una cierta relación argumentativa: las premisas son relevantes, irrelevantes, suficientes o insuficientes para la conclusión.

**Otros argumentos**.

**Argumento probabilístico**. Son aquellos argumentos donde una hipótesis que se adecue a todos los hechos conocidos no se haya establecida de manera concluyente, sino sólo con ciertos grados de probabilidad.

Pertenece al tipo de argumentos inductivos, se basa en la teoría de la probabilidad. Las premisas señalan grados de probabilidad. El criterio de validez es cuantitativo y generalmente arriba del 50%.

Para los argumentos probabilísticos, deben incluirse premisas probabilísticas tendientes a comprobar la conclusión, cuya probabilidad total (luego de ser multiplicada, sumada, etc., según se requiera de acuerdo con la teoría de la probabilidad) sea superior al 50%.

**Argumento de autoridad**. Aquel en el que como razones aportamos lo que dicen otros.

Cuando queremos sostener una afirmación, no hay nada más socorrido que escudarse en una opinión que es considerada como solvente y a la que hacemos responsables de nuestras acciones:

El recurso de autoridad puede producirse por conveniencia o por necesidad. No siempre contamos con la información suficiente, es entonces que recurrimos a los juicios de autoridad. Dicha autoridad no es normativa sino de aquella que se deriva del prestigio o del conocimiento (cognitiva), porque es quien posee el conocimiento: gobierno, expertos en la materia, científicos, profesionales, etc.

Casi todos nuestros conocimientos proceden de informaciones ajenas que consideramos fiables y se apoyan, directa o indirectamente, en el argumento de autoridad. En nuestra vida diaria, una de las principales autoridades que consideramos como fiables es nuestra madre.

Para hablar de argumento es preciso que se produzca una afirmación controvertida, es decir, que debe ser probada y que busca amparo (como razón) en una autoridad.

**Falacias**. Algunas de las falacias en las que se puede caer son las siguientes:

a. Falacia de falsa autoridad: cuando se apela de una autoridad que no es tal para salir de un mal paso.

b. Falacia adverecundiam: cuando se invoca una autoridad reverenda.

c. Argumento ad populum: cuando se busca amparo inadecuado en la multitud.

**Argumento conductivo**

Es aquel en el que se ofrecen diversas razones para la conclusión, y cada razón es importante por separado para la conclusión.

Ninguna de ellas necesita se abrumadora y cualquiera podría ser sustituida por otra de igual fuerza, sin embargo, todos juntas tienen mucho poder de persuasión.

La conclusión no se deduce formalmente, pero, podría decirse que se “deduce” naturalmente. (Tomado de la web)