

## CAPÍTULO VII

### LA COMPOSICIÓN DE UN ENSAYO BASADO EN ARGUMENTOS

#### *A. Explorar la cuestión*

Pasamos ahora de escribir argumentos cortos a escribir argumentos más largos; de argumentos en un párrafo a argumentos en un ensayo. Un ensayo basado en argumentos es, a menudo, una elaboración de un argumento corto, o de una serie de argumentos cortos vinculados entre sí por una construcción más extensa. Pero el proceso de pensar y de «proyectar» un ensayo basado en argumentos lo hace muy diferente a un argumento corto.

Los próximos tres capítulos corresponden a los tres pasos de escribir un ensayo basado en argumentos. El capítulo VII trata sobre «Explorar la cuestión», el capítulo VIII expone los «Puntos principales de un ensayo basado en argumentos», y el capítulo IX versa sobre cómo efectivamente se «Escribe un ensayo». Las reglas en estos capítulos son señaladas mediante A, B o C.

En la Introducción se distinguió entre dos usos principales de los argumentos: para *indagar* sobre los méritos de una tesis, y para *defender* una tesis una vez que la indagación ha dado sus frutos. El primer paso es la indagación. Antes de que usted pueda escribir un ensayo basado en argumentos, debe explorar la cuestión y considerar las diversas posiciones por sí mismo.

### **A.1. Explore los argumentos sobre todos los aspectos de la cuestión**

Algunas personas en los Estados Unidos han propuesto un «programa de vales» para las escuelas primarias y secundarias. Según este programa, los impuestos que hasta ahora van al sistema de escuelas públicas serían divididos en partes iguales entre los padres de los niños en forma de «vales», que podrían transferir a las escuelas de su elección, incluyendo las privadas y religiosas. El Gobierno regularía la idoneidad de las escuelas para asegurar que todas ellas satisfagan el nivel mínimo, pero las personas tendrían libertad para escoger cualquier escuela que desearan siempre que ésta satisfaga los niveles mínimos.

Suponga que se le asigna como tema de un ensayo basado en argumentos este programa de vales. *No comience* escribiendo algún argumento en favor de la primera opinión que se le ocurra. Su tarea no consiste en dar cuenta de la primera opinión que se le ocurra. Su tarea es dar

una opinión bien informada que pueda ser defendida con argumentos sólidos. Y esto requiere tiempo.

Primero, infórmese acerca de cuáles son los argumentos que son considerados más fuertes para cada una de las tesis posibles. Lea artículos y hable con personas con diferentes puntos de vista.

El argumento más fuerte en favor de la tesis pro vale es, probablemente, el de «la libertad de elección». El programa de vales, se afirma, conduciría a una gama mucho más amplia de escuelas alternativas de la que ahora existe, y no penalizada a los padres por escoger una de ellas en detrimento de las otras (como lo hace el sistema actual, ya que todos deben pagar impuestos para mantener las escuelas públicas, incluso si sus hijos no asisten a ellas). El principal argumento en *contra* de los vales parece ser que las escuelas públicas reflejan el mundo real: tenemos que aprender a vivir con, y apreciar a, las personas que *no* son como nosotros, y con quienes, probablemente, elegiríamos *no* ir a la escuela si pudiéramos hacerlo. Las escuelas públicas, se afirma, hacen ciudadanos democráticos.

Explorando la cuestión encontrará argumentos en favor y en contra de estas afirmaciones. Comenzará también a formular argumentos propios. Valore estos argumentos usando las reglas de los capítulos I-VI. Ensaye diferentes formas de argumentos, formule el mejor argumento que pueda en favor de cada tesis, y luego critique estos argumentos usando nuestras reglas.

Utilice argumentos mediante *analogía*. ¿Hemos probado algo *similar* al programa de vales con anterioridad? Quizás, las universidades en competencia, aunque no se mantengan mediante vales, parecen ofrecer una pluralidad de tipos de buena educación, lo que sugiere que un sistema de escuelas primarias y secundarias en competencia podría llevar a resultados similares. Pero asegúrese de que éste es un ejemplo relevantemente similar. En la actualidad, por ejemplo, muchas universidades se mantienen mediante impuestos. ¿Podría un sistema sin instituciones públicas sostenidas con impuestos ofrecer también una buena educación a tantas personas? ¿Conduciría también a poner en contacto a tantas personas diversas?

Puede ser que haya más similitudes relevantes entre las escuelas bajo el programa de vales y las actuales escuelas privadas y religiosas. Con respecto a ello, usted, además, necesita algunos argumentos mediante *ejemplos*, y/o de *autoridad*. ¿Cuán buenas son las actuales escuelas privadas y religiosas comparadas con el sistema de escuelas públicas? ¿Producen personas que son igualmente tolerantes respecto de otras personas? (¿Cómo ha sido la situación en las escuelas privadas con respecto a la segregación racial, por ejemplo?)

Los argumentos *deductivos* también pueden ser útiles. Éste es un silogismo hipotético:

Si creáramos un programa de vales, las escuelas competirían por los estudiantes.

Si las escuelas compiten por los estudiantes, entonces usarán publicidad y promociones para animar a los padres a «buscar la mejor oferta».

Si los padres son animados a «buscar la mejor oferta», entonces muchos padres enviarán a sus hijos de escuela en escuela.

Si muchos padres envían a sus hijos de escuela en escuela, muchos niños no harán amistades duraderas o no se sentirán seguros en su entorno.

Por lo tanto, si creamos un programa de vales, muchos niños no harán amistades duraderas, ni se sentirán seguros en su entorno.

Como se señaló en la regla 26, a menudo el silogismo hipotético puede ser usado de esta manera para explicar las conexiones entre causas y efectos. También puede ser usado para *examinar* las posibles conexiones que puede haber en los casos donde no está seguro que *haya* una conexión.

## A.2. Cuestionone y defienda las premisas de cada argumento

Cuando las premisas de un argumento son discutibles, usted tiene que examinar también los argumentos que hay en su favor.

Suponga que está examinando el silogismo hipotético que acabamos de esbozar. Usted sabe que es un argumento válido, la conclusión se sigue efectivamente de las premisas. Pero nece-

sita convencerse también de que las premisas son *verdaderas*. Para continuar explorando la cuestión, entonces, usted debe dar un paso más, debe tratar de sugerir argumentos para cualquiera de las premisas del argumento que razonablemente pudiera ser cuestionada.

Por ejemplo, un argumento en favor de la segunda premisa («Si las escuelas compiten por los estudiantes, entonces usarán publicidad y promociones para animar a los padres a "buscar la mejor oferta"») podría usar una analogía:

Cuando las tiendas compiten por los clientes, tratan de ofrecer tratos y servicios especiales para aparecer más atractivas que sus competidoras, y hacen mucha publicidad para atraer nuevos clientes y recuperar los viejos. Entonces, las otras tiendas responden con sus tratos especiales y con su publicidad. Los clientes son atraídos de una tienda a otra, y entonces vuelven a comenzar: ellos piensan que pueden alcanzar el mejor trato «buscando de nuevo, cada vez, la mejor oferta». Sucedería exactamente lo mismo cuando compitieran las escuelas. Cada escuela podría hacer publicidad y ofrecer tratos especiales, y las otras escuelas responderían. Los padres podrían «ir a buscar la mejor oferta» exactamente igual como ahora lo hacen los clientes de las tiendas de comestibles o de los grandes almacenes.

No todas las afirmaciones necesitan mucha defensa. La primera premisa del silogismo hipotético («Si creamos un programa de vales, las escuelas competirían por los estudiantes») es lo

suficientemente obvia como para afirmarla sin muchos argumentos: constituye la *idea* básica del programa de vales. La segunda premisa, sin embargo, necesita un argumento, y también lo necesitaría la cuarta. («Si muchos padres envían a sus hijos de escuela en escuela, muchos niños no harán amistades duraderas o no se sentirán seguros en su entorno.») A su turno, puede que usted también tenga que defender algunas de las premisas de *estos* argumentos. Con respecto al argumento en favor de la segunda premisa sugerido más arriba, usted puede ofrecer ejemplos para mostrar que las tiendas efectivamente ofrecen tratos especiales y hacen mucha publicidad cuando hay una dura competencia.

Cualquier afiliciación que da lugar a dudas razonables necesita al menos alguna defensa. Naturalmente, por razones de espacio, muchas veces tendrá que limitar lo que pueda decir. Cuando hay limitaciones de espacio o de tiempo, argumente fundamentalmente en favor de sus afirmaciones más importantes y/o controvertibles. Aun entonces, sin embargo, cite al menos *alguna* prueba o autoridad en favor de cualquier otra afirmación que permanezca debatible.

### 1 A.3. **Revise y reconsidere los argumentos tal como aparecen**

**Las** reglas A.1 y A.2 esbozan un *proceso*. Usted puede tener que tratar con diversas y diferentes conclusiones —incluso conclusiones opuestas— antes de que encuentre una opinión

que pueda ser defendida con argumentos fuertes. Aun después de que usted haya decidido la conclusión que quiere defender, puede que tenga que tratar diversas formas del argumento antes de que encuentre una que funcione bien. Con toda probabilidad, su argumento inicial tendrá que ser mejorado. Muchas de las reglas de los capítulos I-VI ilustran cómo los argumentos cortos deben ser mejorados y ampliados: añadiendo ejemplos a un argumento mediante ejemplos (regla 8), citando y explicando la cuificación de una autoridad (reglas 13 y 14), y así sucesivamente. A veces no será capaz de encontrar suficientes ejemplos y, por ello, puede que tenga que cambiar su enfoque (¡o cambiar su opinión!). A veces puede ir en busca de una autoridad para sustentar una afirmación que quiere hacer, y encontrar únicamente que la mayoría de las autoridades son de la opinión contraria (probablemente, tenga que cambiar su opinión), o que las personas mejor informadas todavía discrepan las unas de las otras (entonces no podrá argumentar por medio de una autoridad: recuerde la regla 16).

Tómese su tiempo. (¡Y otórguese a sí mismo el tiempo que necesital) Esta es la etapa donde la revisión resulta fácil y los experimentos son baratos. Puede cambiar de opinión sin rubor alguno y, en efecto, quizás tenga que hacerlo. Para algunos autores es la parte más satisfactoria y creativa de la composición. Úsela bien.

## CAPÍTULO VIII

### LA COMPOSICIÓN DE UN ENSAYO BASADO EN ARGUMENTOS

#### B. *Los puntos principales de un ensayo*

Suponga que ha llegado a una conclusión que piensa que puede defender adecuadamente. Ahora necesita *organizar su ensayo* de tal manera que trate todo lo que necesita ser tratado, y, de ese modo, pueda presentar su argumento de la manera más eficaz. Saque una hoja grande de papel y un bolígrafo: usted está listo para preparar su esquema.

#### **B.1.** Explique **el** problema

Comience por presentar la pregunta que quiere responder. Luego, explíquela. ¿Por qué es importante? ¿Qué es lo que depende de la respuesta? Si usted está formulando una propuesta para acciones o para medidas políticas futuras, como el programa de vales, comience mostrando que en la actualidad tenemos un *problema*. ¿Por qué otros deberían compartir sus preocu-

paciones o deberían estar interesados en sus ideas de cambio? ¿Qué le condujo a usted a interesarse por la cuestión?

Considere su audiencia. Si está escribiendo para un periódico o para exponerlo en público, su audiencia puede no ser consciente de la cuestión, o de la gravedad del problema; su tarea es hacer que tomen consciencia de ello. Volver a plantear el problema puede ser útil aun cuando ya sea conocido. Contribuye a ubicar su propuesta —¿qué problema está tratando de resolver?—, y puede ayudar a recordar a quienes son conscientes del problema, pero que posiblemente no habían considerado su importancia. (Si usted está escribiendo un ensayo académico, sin embargo, no trate de volver a plantear la historia completa del problema. Infórmese acerca de cuánta información de trasfondo espera su profesor.)

Para justificar su interés por una pregunta o cuestión particular, puede que necesite apelar a valores o pautas compartidas. A veces, estas pautas son simples e incontrovertidas. Si usted tiene una propuesta acerca de la seguridad del tráfico, probablemente encontrará que sus objetivos son obvios y no controvertidos. A nadie le gustan los accidentes de tráfico. Otros argumentos pueden apelar a pautas compartidas por un grupo específico, tales como los códigos de éticas profesionales, o a pautas institucionales, tales como las pautas sobre la conducta de los estudiantes que aprueba una escuela. Las pautas pueden apelar a la Constitución y a nuestros ideales políticos compartidos, como la libertad y

la equidad. Pueden apelar a nuestros valores morales compartidos, tales como la santidad de la vida y la importancia de la autonomía y del desarrollo individual, y a amplios valores sociales muy generales como la belleza y la curiosidad intelectual.

## **B.2. Formule una propuesta o afirmación definitiva**

Si está formulando una propuesta, sea específico. «Se debería hacer algo», no es una genuina propuesta. Usted no necesita entrar en detalles detalles. «Todos deberían tomar el desayuno», es una propuesta concreta, pero también es simple. Por otro lado, si quiere argumentar que Estados Unidos debería establecer un programa de vales es necesario dar algunos detalles: explicar la idea básica, cómo funcionarían los pagos, etc. De un modo similar, si está haciendo una afirmación filosófica, o defendiendo su interpretación de un texto o de un suceso, exponga, en primer lugar, su afirmación o interpretación *de una manera simple*. («Dios existe»; «La guerra civil estadounidense fue causada fundamentalmente por conflictos económicos»; etc.) Después ofrezca tantos detalles como sea necesario.

Si su objetivo es, simplemente, evaluar algunos de los argumentos en favor o en contra de una determinada afirmación o propuesta, puede que no esté formulando una propuesta propia o, si lo quisiera, llegando a una decisión específica.

Por ejemplo, quizás tan sólo pueda examinar una sola línea argumental en una controversia. Si es así, diga clara e inmediatamente que eso es lo que usted se ha propuesto hacer. A veces, su conclusión puede ser simplemente que los argumentos en favor o en contra de alguna tesis o propuesta no son concluyentes. ¡Está bien! Pero formule esta clara conclusión inmediatamente. Comience diciendo: «En este ensayo, argüiré que los argumentos en favor de X no son concluyentes.» De otra manera, ¡será *su ensayo* el que parecerá no concluyente!

### **B.3. Desarrolle sus argumentos de un modo completo**

Una vez que haya aclarado la importancia de la cuestión que está tratando, y una vez que haya decidido qué es exactamente lo que se propone hacer en su trabajo, está en condiciones de desarrollar su argumento principal.

Planificar es importante. Su trabajo tiene límites: no cerque más tierra de la que pueda arar. Un argumento bien desarrollado es mejor que tres argumentos tan sólo esbozados. No use cualquier argumento que considere que favorece su tesis: sería como preferir diez cubos muy agujereados a uno bien sellado. (Además, ¡diferentes argumentos pueden no siempre ser compatibles!) Concéntrese en uno o dos de los mejores.

Si hace una propuesta, tiene que mostrar que resolverá el problema con el cual comenzó.

A veces, presentar con exactitud la propuesta resulta suficiente. Si el problema es que su salud sufre porque usted no toma un desayuno completo, entonces tomar un desayuno completo es la solución obvia. Sin embargo, si su propuesta es que Estados Unidos instituya un programa de vales, entonces será necesaria una argumentación cuidadosa. Usted tiene que mostrar que un programa de vales realmente fomentaría la libertad de elección, que habría una serie de escuelas disponibles, y que estas escuelas serían claramente mejores que las actuales. Tendrá que argumentar acerca de causas y efectos, mediante ejemplos, etc., y valdrán las reglas expuestas en los capítulos anteriores. Use los argumentos que comenzó a desarrollar en el capítulo VII.

Si arguye en favor de una afirmación filosófica, éste es el lugar para desarrollar su(s) principal(es) argumento(s). Si arguye en favor de su interpretación de un texto o suceso, éste es el lugar para explicar los detalles de ese texto o suceso, y para explicar su interpretación detenidamente. Si su ensayo es una valoración de algunos de los argumentos en una controversia, explique aquellos argumentos y las razones de su evaluación. Una vez más, recuerde las reglas de los capítulos anteriores. Si fundamenta una afirmación en un argumento mediante ejemplos, asegúrese de que tiene un número suficiente de ejemplos, de que son representativos, etc. Si usa una forma deductiva, asegúrese de que es válida y de que cualquier premisa cuestionable también es defendida.

#### **B.4. Examine las objeciones**

Anticípese a preguntas escépticas. ¿No es demasiado cara su propuesta? ¿No tardará demasiado? ¿Ha sido probada con anterioridad? ¿Puede conseguir gente para llevarla a cabo? Si su propuesta será difícil de implementar, admítalo; y arguya que intentarlo igual merece la pena.

La mayoría de las propuestas no tienen un solo efecto, sino muchos. Usted tiene que examinar qué *desventajas* puede tener su propuesta. Anticípese a las desventajas que otros puedan enarbolar como objeciones, sáquelas a colación usted mismo y respóndalas. Argumente que las ventajas superan a las desventajas (y asegúrese, una vez que las ha analizado, de que realmente lo hacen). Es verdad, el programa de vales puede hacer a las escuelas menos estables, pero esto puede parecer un pequeño precio a pagar por hacerlas más receptivas a los deseos de los padres y de la comunidad. También puede argumentar que algunas posibles desventajas no se darán en la práctica. Quizás las escuelas *no* se harán inestables, después de todo (aquí, use un argumento por analogía), las empresas no se desestabilizan cuando tienen que responder a los cambios de las preferencias de los clientes.

Anticípese a las objeciones a su afirmación o interpretación. Si escribe un trabajo académico, busque las críticas a su afirmación o interpretación en los textos asignados para el curso. Una vez que haya explorado la cuestión cuidadosamente, también encontrará objeciones hablando

con personas con diferentes puntos de vista y en su trasfondo de lecturas. Escudriñe estas críticas por completo, seleccione las más fuertes o más comunes, y trate de responderlas.

#### **B.5. Examine las alternativas**

Ésta es una regla obvia, pero es pasada por alto constantemente. Si defiende una propuesta, no es suficiente mostrar que su propuesta resuelve un problema. También debe mostrar que es *mejor* que las otras maneras plausibles de resolver ese problema, bajo las circunstancias dadas.

Las piscinas de la ciudad de Charlotte están masificadas, sobre todo los fines de semana. Por lo tanto, Charlotte debería ampliar sus piscinas.

Este argumento es débil por muchas razones: «masificadas» es vago, y así lo es la propuesta. Pero aun remediando esta debilidad, no se justificará la conclusión. Puede haber otras maneras, y más razonables, de terminar con la masificación. Quizás el horario de apertura de las piscinas debería ser más amplio de manera que las personas pudieran distribuirse mejor durante un periodo mayor de tiempo. O quizás las horas de apertura con luz diurna se deberían publicar de manera más efectiva. O quizás podrían ampliarse las horas de apertura de la piscina (la gente puede nadar de noche!). O quizás



los entrenamientos de los equipos de natación y otras actividades similares podrían suprimirse de los fines de semana. O quizás Charlotte no deba hacer nada en absoluto y dejar que los usuarios reajusten su utilización por sí mismos. Si usted todavía quiere proponer que la ciudad de Charlotte debería construir más piscinas, debe mostrar que su propuesta es mejor que cualquiera de estas alternativas (mucho menos costosas).

De un modo similar, si interpreta un texto o un suceso, tiene que examinar las interpretaciones alternativas. Por más hábil y profunda que sea su explicación de por qué sucedió una cosa, alguna otra explicación puede parecer más probable. Tiene que mostrar que las otras explicaciones son *menos* probables: recuerde la regla 19. Aun las afirmaciones filosóficas tienen alternativas. ¿El argumento de la creación (regla 12), muestra que *Dios* existe, o sólo que existe un *Creador* que no necesariamente tiene que ser todo lo que implicamos cuando hablamos de «Dios»? ¡Argumentar es un trabajo duro!

## CAPÍTULO IX

### LA COMPOSICIÓN DE UN ENSAYO BASADO EN ARGUMENTOS

#### *C. Escribir el ensayo*

Usted ha explorado su cuestión y ha desarrollado un esquema. Finalmente, está listo para escribir el ensayo mismo. ¡Recuerde una vez más que escribir la versión formal es sólo el *último* paso! Si usted ha tomado este libro y lo ha abierto directamente en este capítulo, reflexione un poco; no sin razón es éste el último capítulo y no el primero. Como dijo el proverbial viejo irlandés cuando un turista le preguntó cómo llegar a Dublín: «si quiere llegar a Dublín, no parta de aquí».

Recuerde también que las reglas de los capítulos I-VI se aplican tanto a la elaboración de un ensayo como a la elaboración de argumentos cortos. Revise especialmente las reglas del capítulo I. Use un lenguaje concreto, específico, definitivo, juegue limpio, etc. Lo que sigue son algunas reglas adicionales específicas para escribir un ensayo basado en argumentos.

### **C.1. Siga su esquema**

En el capítulo anterior se le aconsejó coger una hoja de papel y escribir un borrador de su ensayo basado en argumentos. Explicar la cuestión, realizar una declaración definitiva, y así sucesivamente. Siga su esquema cuando comience a escribir. No pase de un punto a otro, si éste debe venir más tarde. Si, al escribir, le parece que su ensayo tiene una estructura desacertada, deténgase y revise su esquema; después, siga el nuevo.

### **C.2. Formule una introducción breve**

Algunos estudiantes usan toda la primera página de su ensayo basado en argumentos de cuatro páginas, simplemente para hacer una presentación del trabajo, a menudo de una manera muy general e irrelevante.

NO:

Durante siglos, los filósofos han discutido sobre la existencia de Dios...

Esto es paja. No es nuevo para su profesor de filosofía, e incluso podría escribirlo alguien que ignora absolutamente todo lo que se expone. Vaya al grano.

sí:

En este ensayo, argüiré que Dios existe.

114

Este trabajo argumentará que la institucionalización de un programa de vales para la educación primaria y secundaria conduce a una sociedad de mayor intolerancia y aislamiento entre las personas de diferentes clases sociales.

### **C.3. Exponga sus argumentos de uno en uno**

Como regla general, exponga un argumento por párrafo. Incluir muchos puntos diversos en el mismo párrafo sólo confunde al lector y hace perder aspectos importantes.

Use su principal argumento para plantear sus párrafos. Suponga que intenta argüir sobre el sistema de vales sobre la base de que los niños, en ese sistema, no establecerían amistades duraderas o no se sentirían seguros en su entorno. Primero, exponga sus intenciones con claridad (regla B.2). Luego, puede utilizar el silogismo hipotético que ya hemos analizado:

Si creamos un programa de vales, las escuelas competirían por los estudiantes.

Si las escuelas compiten entre sí por los estudiantes, entonces usarán publicidad y promociones para animar a los padres a «buscar la mejor oferta», siempre de nuevo.

Si los padres son animados, siempre de nuevo, «a buscar la mejor oferta», entonces muchos padres mandarían a sus hijos de escuela en escuela.

115

Si muchos padres mandan a sus hijos de escuela en escuela, muchos niños no harán amistades duraderas o no se sentirán seguros en su entorno.

Por lo tanto, si creamos un programa de vales, muchos niños no harán amistades duraderas, ni se sentirán seguros en su entorno.

Primero, formule este argumento en un párrafo que comience: «Mi principal argumento será que...» Puede que usted no quiera incluir todos los pasos, pero dé al lector una idea clara de hacia dónde quiere ir. Luego, explique y defienda este argumento, y dedique un párrafo a cada premisa. El primer párrafo puede ser breve, ya que la primera premisa no requiere mucha defensa, explique simplemente que ésta es la idea del programa de vales. El segundo párrafo puede ser el argumento corto para la segunda premisa sugerido en la regla A.2.

Siga este modelo para todos los argumentos, no solamente para las deducciones. Recuerde el siguiente argumento de la regla 8:

El derecho de la mujer al voto fue ganado sólo después de una batalla.

El derecho de la mujer a asistir a los colegios y universidades fue ganado sólo después de una batalla.

El derecho de la mujer a la igualdad de oportunidades en el trabajo está siendo ganado sólo a través de la batalla.

Por lo tanto, todos los derechos de las mujeres se ganan sólo después de batallas.

Una vez más, un buen ensayo primero explica la importancia de la cuestión, luego formula la conclusión y finalmente dedica un párrafo (o, a veces, varios párrafos) a cada una de las premisas. Un párrafo debería defender la primera premisa explicando cómo las mujeres ganaron el derecho al voto, otros párrafos deberían defender la segunda premisa mostrando con ejemplos la batalla que tenían que sostener las mujeres para conseguir su ingreso en colegios y universidades, y así sucesivamente.

Advertida, en ambos de estos argumentos, la importancia de usar los términos de un modo consistente (regla 6). Incluso los argumentos cortos considerados en la regla 6 fueron difíciles de entender sin el uso de términos consistentes; y cuando premisas como aquellas se convierten en las afirmaciones principales de párrafos separados, es precisamente su formulación para-lela la que mantiene unido el argumento en su conjunto.

#### C.4. Claridad, claridad, claridad

Quizás usted sepa exactamente lo que quiere decir, para usted todo está claro. Muchas veces, sin embargo, está lejos de ser claro para cualquier otra persona. Las cuestiones que a usted le parece que están relacionadas, a algún lector de su ensayo le pueden parecer totalmen-

te desvinculadas. Es, por tanto, esencial explicar las conexiones entre sus ideas, aun si le parecen absolutamente claras. ¿Cómo se relacionan sus premisas entre sí y fundamentan su conclusión?

NO:

Poder elegir entre muchas escuelas es mejor que tener una sola. Este es un tradicional valor estadounidense. Entonces, deberíamos establecer un sistema de vales.

¿Cuál es la conexión entre tener muchas escuelas y un «tradicional valor estadounidense»? A primera vista, en efecto, la afirmación del autor parece ser falsa: tradicionalmente, los Estados Unidos han favorecido la escuela pública única. Explicado de una manera más cuidadosa, sin embargo, hay allí una idea importante.

SI:

Poder elegir entre muchas escuelas es mejor que tener una sola. Los estadounidenses siempre han valorado poder elegir: queremos poder elegir entre diferentes automóviles o alimentos, entre diferentes candidatos políticos, entre diferentes iglesias. El sistema de vales sólo extiende este principio a las escuelas. Entonces, deberíamos establecer un sistema de vales.

La claridad es tan importante para usted como lo es para sus lectores. Las cuestiones que a usted le *parecen* relacionadas puede que no

118

estén *realmente* conectadas, y al tratar de aclarar las conexiones descubrirá que aquello que le parecía tan claro no lo es en absoluto. Muchas veces he visto a estudiantes entregar un ensayo que pensaban que era agudo y claro, para encontrar después, cuando se lo devolvían, que apenas podían entender lo que ellos mismos habían pensado cuando lo escribieron! Una buena prueba sobre la claridad consiste en dejar a un lado la primera redacción del trabajo durante un día o dos y leerla entonces nuevamente: lo que parecía claro a últimas horas del lunes por la noche puede no tener mucho sentido el jueves por la mañana. Otra buena prueba es entregar su ensayo a sus amigos para su lectura. ¡Animeles a ser críticos!

Puede que tenga que explicar, también, su uso de ciertos términos clave. A los efectos de su ensayo, puede que necesite otorgar un significado más preciso que el usual a términos comunes. Eso es totalmente correcto, siempre que *explique su* nueva definición y (por supuesto) la use consistentemente.

### **C.5. Apoye las objeciones con argumentos**

Naturalmente, usted quiere desarrollar sus propios argumentos de una manera cuidadosa y completa, pero también tiene que desarrollar cuidadosamente y en detalle los posibles argumentos de las *otras* partes, si bien de un modo no tan completo como los propios. Suponga, por ejemplo, que defiende un programa de

119

vales. Cuando considere las objeciones (regla B.4) y las alternativas (regla B.5) analice cómo uno podría oponerse a su programa.

NO:

Algunos pueden objetar que el sistema de vales es injusto para las personas pobres o minusválidas. Pero yo pienso que...

*¿Por qué objetarían algunos que el sistema de vales es injusto? ¿A qué argumento (razones, no sólo conclusiones) está usted respondiendo?*

SI:

Algunos pueden objetar que el sistema de vales es injusto para las personas pobres o minusválidas. Usualmente, los estudiantes minusválidos necesitan más recursos escolares que aquellos niños que no lo son, por ejemplo, pero con un sistema de vales los padres recibirían sólo el mismo vale que cualquier otro. Los padres podrían no ser capaces de compensar la diferencia y el niño sería atendido pobremente.

La objeción acerca de las familias pobres, tal como la entiendo aquí, es la siguiente: las familias pobres serían capaces de enviar a sus hijos únicamente a escuelas de bajo presupuesto que no cobran ni por encima ni más allá del vale, mientras que las familias ricas podrían permitirse más y mejores escuelas. Por lo tanto, se puede objetar que el sistema de vales representa la «libertad de elección» sólo para los ricos.

Respondería a estas objeciones como sigue...

120

Ahora están claras cuáles son exactamente las objeciones, y usted puede tratar de responderlas efectivamente. Puede, por ejemplo, proponer vales especiales para los estudiantes minusválidos. Tal vez, ni siquiera se le habría ocurrido esta posibilidad si no hubiera analizado en detalle los argumentos que hay detrás de la objeción, y sus lectores, por cierto, no habrían entendido la importancia de los vales especiales aunque usted los hubiera mencionado.

**C.6. No afirme más de lo que ha probado**

Termine sin prejuicios.

NO:

En conclusión, todas las razones parecen favorecer el programa de vales y ninguna de las objeciones se mantiene en pie. Obviamente, los Estados Unidos deberían adoptar un programa de vales tan pronto como sea posible.

SI:

Argüé en este ensayo que hay al menos una buena razón para adoptar el programa de vales. Aunque hay algunas objeciones serias, parece posible modificar el sistema de vales para hacerles frente. Merece la pena intentarlo.

Quizás la segunda versión exagera en la dirección opuesta, pero usted ve el problema. Muy rara vez responderá a todas las objeciones de una manera adecuada, y aun cuando lo haga, mañana pueden aparecer nuevos problemas. «Merece la pena intentarlo» es la mejor actitud.

121