

CAPÍTULO 10

Preguntar y contraargumentar

Alejandro López García

Introducción

Argumentar es ofrecer razones a alguien para que justifiquen un punto de vista, una decisión, una creencia o un modo de pensar. Y sólo se argumenta cuando hay al menos un desacuerdo y si las partes tienen interés en resolverlo. Las personas con actitudes indiferentes o cínicas no buscan razones para proponer la mejor solución a un problema compartido, ni intentan siquiera ser mejor comprendidas. No están abiertas al diálogo, a la escucha, ni mucho menos a una discusión crítica.

En el capítulo anterior Victoria Sánchez presenta un modelo ideal para reconstruir, analizar y evaluar cualquier discusión real. Es el modelo de discusión crítica que desarrolla una de las teorías de la argumentación denominada “Pragmadialéctica”. Aquí retomaremos su cuarta etapa, la etapa de argumentación, para ampliar el concepto de argumentar incluyendo el preguntar y el contraargumentar.

Contrario a lo que esperaríamos, el rol más importante en una discusión crítica no es el del protagonista sino el del antagonista. Esto es así porque el que defiende un punto de vista no tiene en principio la intención de corregir sus argumentos ni mucho menos modificar su punto de vista. Por lo general si alguna de estas dos cosas sucede durante un debate, por ejemplo, es por los contraargumentos presentados por el antagonista, que fuerzan al primero a considerar el problema desde otra perspectiva. Nada nos asegura que el desarrollo de un debate nos aproxime a la verdad, pero sin duda ayudar a enriquecer la comprensión del problema, y esto a su vez nos permite construir y evaluar otras propuestas distintas de las presentadas inicialmente.

La persona o el grupo que desempeñe el rol de antagonista tiene la función de realizar tres actividades principales: (1) plantea una serie de preguntas que le permiten construir un esquema del argumento, llamémosles preguntas analíticas, (2) formula preguntas críticas que cuestionen alguna de las razones presentadas por el protagonista, y (2) contraargumenta avanzando nuevos argumentos que apoyan razones opuestas o simplemente respaldan un punto de vista diferente al presentado por el protagonista.

Tabla 10.1.

Actividades del rol protagónico y del antagónico

Roles:	Actividades:
Protagonista	Argumenta
Antagonista	a) Proponer preguntas analíticas
	b) Formula preguntas críticas
	c) Contraargumenta

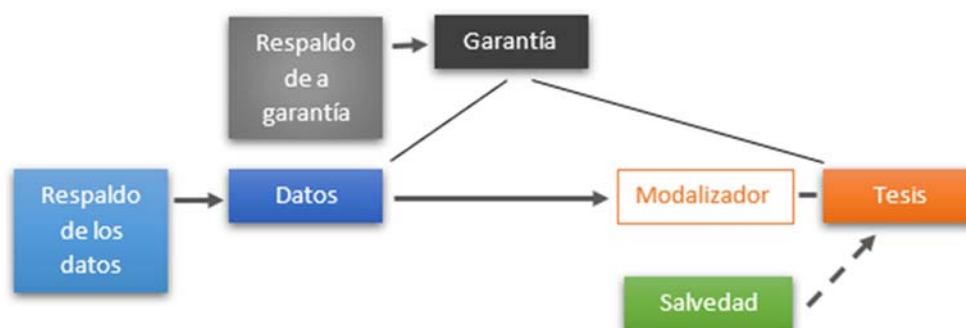
Comenzaremos entonces con la primera de las actividades que desempeñamos cuando ocupamos el rol de antagonistas: proponer las preguntas analíticas.

Preguntas analíticas

Al plantearlas y responderlas en acuerdo con el protagonista, podemos llegar a identificar hasta siete componentes distintos del argumento y relacionarlos dentro de una estructura. Stephen Toulmin propuso estas estas preguntas y organizó sus respuestas en un esquema general que se denomina “Modelo de Toulmin”.

Esquema 10.1

Componentes del Modelo de Toulmin



Intentaremos explicar el modelo siguiendo un ejemplo. Supongamos que alguien nos presenta el siguiente argumento:

Según el médico la paciente presenta todos los síntomas del COVID-19: fiebre, tos seca y cansancio, a lo que se suma pérdida de olfato y de gusto. De acuerdo con estudios avalados por la Organización Mundial de la Salud, el COVID-19 es una enfermedad infecciosa causada por el SARS-CoV-2, un tipo de coronavirus que produce síntomas similares a los de la gripe, afectando principalmente las vías respiratorias. Salvo que el hisopado que le han realizado tenga un resultado negativo, es muy probable que esta paciente haya contraído COVID-19.

La primera pregunta que debemos responder es la siguiente: ¿qué pretende justificar o qué conclusión intenta sacar? La respuesta a esta pregunta la denominaremos la Tesis o Conclusión del esquema del argumento. También podríamos llamarlo el punto de vista del argumento.

Esta paciente ha contraído COVID-19.

1. Tesis

La segunda pregunta: ¿en qué datos o información sobre hechos se apoya para afirmar la tesis? Responderemos entonces con los Datos que presenta el argumento, es decir con una descripción o enunciación de los hechos. De todas las razones que podemos presentar para defender una tesis o punto de vista las mejores son siempre los datos del esquema:

La paciente presenta todos los síntomas del COVID-19: fiebre, tos seca y cansancio, a lo que se suma pérdida de olfato y de gusto.

2. Datos

La tercera pregunta que debemos formular y que junto con las dos anteriores conforma el grupo de las preguntas más importantes para armar el esquema de un argumento es: ¿qué tienen que ver los Datos con la Tesis, o cómo se desprende la Tesis de los Datos? Es un enunciado más general que los datos y puede ser una ley de la naturaleza, una disposición legal, una regla o una generalización como las definiciones. De los tres componentes descriptos este es el más difícil de distinguir y suele confundirse con los Datos. Un criterio que casi nunca falla es que los datos son enunciados sobre acontecimientos localizados en el tiempo, es decir en un momento y en el espacio, en un lugar específico; las garantías en cambio son más generales y no describen un acontecimiento ubicado espacial y temporalmente:

El COVID-19 es una enfermedad infecciosa causada por el SARS-CoV-2, un tipo de coronavirus que produce síntomas similares a los de la gripe, afectando principalmente las vías respiratorias.

3. Garantía

Luego debemos preguntar: ¿qué pruebas ofrece el argumento de los Datos que presenta, qué fuentes o testimonios los respaldan, de dónde se obtuvieron? También debemos preguntar por los respaldos de la garantía: ¿qué estudio científico justifica esta garantía? ¿qué ley, que estatuto, reglamento o estadística nos obliga a aceptar la garantía? Obtenemos de estos dos conjuntos de preguntas los Respaldos de los Datos y los Respaldos de la Garantía, respectivamente:

El médico de la paciente respalda los Datos

4. Respaldo de Datos

Estudios avalados por la Organización Mundial de la Salud respaldan la Garantía

5. Respaldo de Garantía

Por último, tenemos que indagar: ¿qué fuerza, certeza o seguridad confieren las razones a la tesis? ¿Es posible, tiene cierto grado de probabilidad, es segura, es necesaria o meramente plausible? El modalizador es una expresión o una palabra que indica el grado de fuerza, de certeza o seguridad, que las razones confieren a nuestra conclusión:

El séptimo componente del esquema es la Salvedad, que cancela algún Dato o plantea alguna circunstancia concreta que podría impedir seguir sosteniendo la Tesis. A diferencia de los otros seis componentes da apoyo a la tesis indirectamente al considerar un dato que podría refutarla y dejarlo fuera de consideración. Sucede que a veces nos vemos obligados a reducir el alcance de la Tesis para evitar descartarla de plano. Debemos entonces preguntar: ¿algún dato o circunstancia obliga a limitar el alcance de la Tesis?

“Es muy probable”

6. Modalizador

7. Salvedad

Salvo que el hisopado que le han realizado tenga un resultado negativo.

En la tabla siguiente resumimos las 7 preguntas analíticas, los componentes del esquema que permiten descubrir, y algunas expresiones indicadoras que pueden ayudarnos a encontrar las respuestas al examinar cualquier argumento:

Tabla 10.2.

Preguntas analíticas

Preguntas analíticas	Componentes del modelo	Expresiones indicadoras
1ra: ¿qué pretende justificar el argumento? ¿qué conclusión intenta sacar?	Tesis	Por lo tanto, en conclusión, de allí que, etc.
2da: ¿en qué datos o información sobre hechos se apoya el argumento para afirmar la tesis?	Datos	Dado que
3ra: ¿qué tienen que ver los Datos con la Tesis, o cómo se llega a la Tesis a partir de los Datos?	Garantía	Porque
4ta: ¿qué pruebas ofrece el argumento de los Datos que presenta, qué fuentes o testimonios los respaldan, de dónde se obtuvieron?	Respaldo de Datos	De acuerdo con, según, etc.
5ta: ¿qué estudio científico justifica esta garantía? ¿qué ley, que estatuto, reglamento o estadística nos obliga a aceptar la garantía?	Respaldo de Garantía	De acuerdo con, según, etc.

6ta: ¿qué fuerza, certeza o seguridad confieren las razones a la tesis? ¿Es posible, tiene cierto grado de probabilidad, es segura, es necesaria o meramente plausible?	Modalizador	Es plausible que, es posible que, es probable que, seguramente, etc.
7ma: ¿algún dato o circunstancia obliga a limitar el alcance de la tesis?	Salvedad	Salvo que, a menos que, a excepción de, etc.

Una vez construido el esquema del argumento, es importante completar esta etapa antes, pasamos entonces a revisarlo y a evaluarlo. Para ello necesitamos realizar una nueva serie de preguntas que desafiarán al protagonista. Estas son las preguntas críticas.

Preguntas críticas

En general, y según el contexto, un argumento resulta poco o nada convincente si a partir de su esquema podemos advertir (1) que los Datos no son ciertos o son dudosos, o (2) que de los Datos no se llega a la Tesis, es decir, que la Garantía no justifica el paso de los Datos a la Tesis, o finalmente que (3) puede haber otras Razones para rechazar la Tesis.

A partir de estas dificultades o problemas para sostener cualquier Tesis se formulan las preguntas críticas¹. De más está decir que estos tres tipos de desafío no pueden formularse de manera mecánica. Por ello estamos obligados a formular estas preguntas de manera flexible haciéndolas encajar en el esquema construido previamente. Cuenten entonces las siguientes recomendaciones como guías para poder formularlas, pero no como recetas que deban seguirse al pie de la letra. Mostraremos cómo hacerlo a partir del ejemplo sobre el cual ya hemos construido un esquema argumentativo.

Inicialmente revisaremos los Datos. Sobre todo, si nos parece poco convincente su Respaldo.

La paciente presenta todos los síntomas del COVID-19: fiebre, tos seca y cansancio, a lo que se suma pérdida de olfato y de gusto.

9. Datos

El médico de la paciente respalda los Datos

8. Respaldo de Datos

En este caso deberíamos indagar cómo obtuvo la información el médico, cuáles fueron las condiciones de la anamnesis, si la consulta fue realizada de manera adecuada y la entrevista se realizó completamente, hay una historia clínica de la paciente que certifique que no hay errores en los síntomas y signos descriptos. Obsérvese que no es una sola pregunta, son varias y

¹ Las preguntas críticas corresponden parcialmente a los tres criterios del modelo ARS de evaluación de argumentos. La primera pregunta refiere al criterio de Aceptabilidad de las razones, el segundo al de Relevancia, y el tercero, por último, al de Suficiencia. Ver: Federico López: "Herramientas para la evaluación de argumentos" publicado en Solas, S. Oller, C. y Ferrari, L. -Coord.- 2013. Introducción a la filosofía y a la argumentación filosófica.

dependerá de la agudeza del antagonista evitar pasar por alto algún aspecto relevante de los Datos. En cualquier caso, debemos tener en cuenta que son cuestiones de hecho.

Si este fuera el caso, es decir, si el protagonista pudiese responder convincentemente todas estas preguntas, entonces pasaríamos al segundo tipo de preguntas críticas; las que revisan la Garantía y su Respaldo:

El COVID-19 es una enfermedad infecciosa causada por el SARS-CoV-2, un tipo de coronavirus que produce síntomas similares a los de la gripe, afectando principalmente las vías respiratorias.

11. Garantía

Estudios avalados por la Organización Mundial de la Salud respaldan la Garantía

10. Respaldo de Garantía

Nuevamente comenzamos con su Respaldo: estudios avalados por la Organización Mundial de la Salud. En este contexto, cuestionar esta organización quedaría fuera de alcance, quizá por tratarse de un dialogo argumentativo en un contexto de conversación de sentido común y no de expertos en el tema. Más relevante en este contexto sería cuestionar si los síntomas mencionados son suficientes para diagnosticar dicha enfermedad cuando son similares a los de la gripe. Apuntamos con esta pregunta a averiguar si la Garantía no presenta excepciones. Notemos entonces que en este conjunto de preguntas desafiamos al protagonista a que nos compruebe que el paso de los Datos a la Tesis está justificado y no es aparente.

Nuevamente, si tuviera éxito no sólo en sostener los Datos, sino también la Garantía, debería superar el siguiente desafío de la crítica: ¿Acaso no hay otras razones distintas para rechazar la Tesis?

Esta paciente ha contraído COVID-19.

12. Tesis

Aquí deberíamos pensar en razones que podrían apoyar la tesis opuesta, es decir, que la paciente no contrajo COVID-19, y preguntarlas al protagonista para que las descarte. ¿La paciente no es alérgica a algún contaminante del aire? ¿Trabaja con la voz o está expuesta a ruidos ambientales cuando habla en público? ¿Tiene alguna afección en las vías aéreas superiores que produzcan los mismos síntomas? ¿Tiene las vacunas y se contagió recientemente? ¿Tiene anticuerpos de la enfermedad?

En la siguiente tabla mostramos los tres tipos de preguntas críticas en el orden que deben formularse, junto con algunos de los ejemplos presentados antes:

Argumento:

Según el médico la paciente presenta todos los síntomas del COVID-19: fiebre, tos seca y cansancio, a lo que se suma pérdida de olfato y de gusto. De acuerdo con estudios avalados por la Organización Mundial de la Salud, el COVID-19 es una enfermedad infecciosa causada por el SARS-CoV-2, un tipo de coronavirus que produce síntomas similares a los de la gripe, afectando principalmente las vías respiratorias. Salvo que el hisopado que le han realizado tenga un resultado negativo, es muy probable que esta paciente haya contraído COVID-19.

Preguntas críticas, ejemplos:	
Primeras preguntas: ¿Los Datos y sus Respaldos son ciertos?	¿Cuáles fueron las condiciones en las que se hizo el diagnóstico? ¿La consulta fue realizada de manera adecuada? ¿La entrevista se realizó completamente? ¿Hay una historia clínica de la paciente que certifique que no hay errores en los síntomas y signos descriptos? Etc.
Segundas preguntas: ¿La Garantía justifica el paso de los Datos a la Tesis? ¿La Garantía no presenta excepciones?	¿los síntomas mencionados son suficientes para diagnosticar dicha enfermedad cuando son similares a los de la gripe y a otras enfermedades infecciosas también virales? Etc.
Terceras preguntas: ¿Hay no otras razones para apoyar la tesis opuesta?	¿La paciente no es alérgica a algún contaminante del aire? ¿Trabaja con la voz o está expuesta a ruidos ambientales cuando habla en público? ¿Tiene alguna afección en las vías aéreas superiores que produzcan los mismos síntomas? ¿Tiene vacunas y se contagió recientemente? ¿Tiene anticuerpos de este virus? Etc.

Tabla 3. Preguntas críticas

Las preguntas no son argumentos, esto es una obviedad. Sin embargo, podemos observar que sería imposible construir un esquema argumentativo a partir de una pregunta. Las preguntas son como agujas que al pinchar nos obligan a tejer y destejer con cuidado la trama de las argumentaciones. Pero el antagonista también debe argumentar, y esta última actividad se denomina propiamente contraargumentar.

Contraargumentar

Si argumentar es ofrecer razones a un antagonista para que crea en un punto de vista o tesis, contraargumentar es en cambio ofrecer otras razones a un protagonista para que dude o deje de creer que su argumento es sólido. No debemos confundir entonces contraargumentar con argumentar en contra de una tesis. Cuando contraargumentamos no argumentamos en contra de una Tesis, recordemos que revisamos los componentes de un argumento con los tres tipos de preguntas críticas y con sus respuestas podemos argumentar sobre el argumento en cuestión. Es decir, argumentar sobre el argumento del protagonista no es contraargumentar.

Al contraargumentar volvemos sobre las respuestas de las preguntas críticas formuladas al protagonista y completamos la evaluación que iniciamos con ellas².

Supongamos que la respuesta a una de las primeras preguntas críticas fuese que la consulta se realizó adecuadamente (seguir la tabla anterior). Un primer contraargumento podría ser el

² Las objeciones, recusaciones y refutaciones completan las evaluaciones desplegadas parcialmente en las primeras, segundas y terceras preguntas críticas respectivamente. Ver nota 1

siguiente: se sabe que la unidad sanitaria donde fue atendida la paciente no cuenta con termómetro para fiebre, por lo tanto, el médico no pudo constatar su temperatura corporal.

Cuando construimos un argumento como el anterior, que justifica un dato contrario a uno de los Datos del argumento del protagonista, construimos un contraargumento que se denomina objeción. Cuando el antagonista objeta, el protagonista se ve entonces obligado a evaluar este contraargumento, y para hacerlo tendrá que probar que el médico tenía un termómetro. Si no lo logra, su argumento pierde solidez frente al contraargumento, y queda en suspenso o invalidado. Tendrá que buscar nuevos Datos para poder seguir sosteniendo el diagnóstico del médico.

Si el antagonista supera este desafío, el antagonista volverá sobre las respuestas a las segundas preguntas (volver sobre la misma tabla). Supongamos ahora que de ellas afirma que los síntomas señalados por el médico son suficientes para hacer el diagnóstico podríamos entonces contraargumentar de tres maneras: (a) argumentando que la Garantía es incorrecta, (b) argumentando que una situación excepcional impide aplicar en este caso la Garantía, y por último (c) argumentando que la aplicación de la Garantía en otra situación justificó una Tesis falsa y que por lo tanto en esta situación podría suceder lo mismo. Estos tres tipos de contraargumentos que también pueden invalidar o poner en suspenso un argumento se llaman recusaciones. Proponemos aquí un ejemplo de recusación del tipo (a): las estadísticas muestran que la mayoría de los pacientes enfermos con COVID-19 presentan síntomas muy variados y la mayoría diferentes a los de la gripe, por lo tanto, la garantía es incorrecta.

Si el protagonista logra invalidar las recusaciones, entonces sólo le queda al antagonista retomar las respuestas a las terceras preguntas. El resultado al que ha llegado es que el argumento presentado ha superado todas las pruebas, con lo cual estaríamos en presencia de un argumento fuerte. Solo resta un último desafío: construir a partir de estas últimas respuestas un argumento con una Tesis incompatible con la del protagonista con la pretensión de que este contraargumento sea al menos tan sólido como el primero. El protagonista tendrá entonces que compararlo con el suyo. Si el contraargumento es más fuerte, el protagonista debe abandonar su Tesis inicial, si en cambio tienen fuerzas parecidas, el protagonista dejará en suspenso su Tesis. Los contraargumentos de este tipo se llaman refutaciones.

Las refutaciones llevan al protagonista a efectuar una actividad distinta de las descritas hasta este punto. Ponderar es establecer el peso relativo de dos o más argumentos con Tesis incompatibles. En los debates parlamentarios, por ejemplo, la ponderación debería efectuarla cada integrante de la asamblea antes de votar, inclinando su elección hacia el argumento más sólido.

Resumiremos en una tabla los tres modos de contraargumentar y el punto de partida para construir cada una de estas actividades:

Tabla 10.3

Tipos de contraargumentos	Punto de partida para construir los argumentos correspondientes a cada actividad	Actividad
---------------------------	--	-----------

Objetar	Respuestas del antagonista a las primeras preguntas	Construir un argumento que justifique un Dato contario a uno de los Datos del argumento del protagonista.
Recusar	Respuestas del antagonista a las segundas respuestas	Construir un argumento que justifique que la Garantía del argumento del protagonista es incorrecta.
		Construir un argumento que justifique que la Garantía del argumento no puedo aplicarse a este caso excepcional.
		Construir un argumento que justifique que la aplicación de la Garantía podría justificar una Tesis falsa; como falló en un caso, podría fallar en cualquiera.
Refutar	Respuestas del antagonista a las terceras respuestas	Construir un argumento que justifique una tesis incompatible con la Tesis del protagonista. El argumento debe ser al menos tan sólido como el del protagonista.

Al inicio de este capítulo destacamos la importancia del rol del antagonista. No está de más insistir en ello desde otra perspectiva ahora que hemos explicado algunas de las actividades de este rol.

Quizá al comienzo podíamos creer que el rol protagónico es el más importante. Pero en realidad no es así. El rol más importante lo desempeña el antagonista, y si no fuera así, la argumentación consistiría simplemente en presentar un argumento para convencer al otro de su punto de vista. Al menos esto podría suponerse de la definición tradicional de argumento.

Sin embargo, el rol del antagonista es el más importante porque al avanzar con sus preguntas analíticas obliga al protagonista, al tiempo que lo hace él mismo, a comprender mejor el argumento presentado. El entendimiento mutuo inicial continúa profundizándose con las preguntas críticas. Tengamos en claro que como resultado de la discusión quizá no se produzca un cambio en los puntos de vista de los participantes, pero hay más posibilidad de que ambos logren comprender que el problema no tiene una sola perspectiva, mucho menos una correcta, desde donde posicionarse. Cuando el protagonista argumenta y los contraargumentos son insuficientes por descuido o por falta de una verdadera apertura al diálogo, puede resultar que el protagonista terminé creyendo que su punto de vista no solo es correcto, sino que ha comprendido la verdad en su totalidad y no parcialmente.

Pero el rol del antagonista no acaba aquí. El antagonista con sus contraargumentos puede mostrarle que por ejemplo si bien su argumento es sólido, existe al menos otro argumento que

es aún más sólido y que justifica un punto de vista no solo distinto sino incluso opuesto al suyo. Y esto es crucial para la argumentación. La argumentación no nos acerca en a la Verdad, simplemente permite justificar mejor nuestras creencias al mismo tiempo que permite comprendernos y superar las diferencias que nos hacen ver como enemigos.

Actividades

Suponiendo que vas a participar en un debate donde se discutirá si las vacunas deberían ser optativas u obligatorias, y sabes que alguien planeará el siguiente argumento:

Las vacunas no tienen que ser obligatorias porque la ciudadanía debería poder elegir el tratamiento más sencillo y menos riesgoso cuando las enfermedades son la mayoría de las veces inocuas. La varicela, a menudo, es solo una erupción con ampollas y se puede tratar con paracetamol, compresas frías y loción de calamina (Caladryl). El sarampión suele ser una erupción acompañada de fiebre y secreción nasal y se puede tratar con reposo y líquidos. La rubiola, con frecuencia, es solo un virus con erupción y fiebre baja y se puede tratar con paracetamol. El rotavirus se puede tratar normalmente con hidratación y probióticos.³

1. ¿Qué preguntas analíticas podrías plantear a partir de este argumento? ¿Qué componentes del esquema argumentativo podrías construir a partir de las respuestas a estas preguntas? Completa con los resultados de esta actividad una tabla como la siguiente, agregando las filas que consideres necesarias:

Preguntas analíticas	Respuestas obtenidas del argumento	Componentes del esquema
		Tesis
		Datos
		Garantía

2. ¿Qué preguntas críticas podrías formularles? ¿Qué respuestas podría dar la persona que argumentó en contra de la obligatoriedad de las vacunas? Las respuestas no están en el texto y deberías inventarlas de la mejor manera posible. Completa la siguiente tabla con los resultados obtenidos.

Preguntas críticas	Respuestas
Primeras preguntas:	
Segundas preguntas:	

³ Argumento con modificaciones del libro de Cohen Agrest “Elogio del disenso” (Cohen Agrest, 2021, pág. 89)

Terceras preguntas:	
---------------------	--

3. A partir de las respuestas que anotaste en la tabla anterior: ¿qué contraargumentos podrían desafiar el argumento que estamos evaluando? Intenta objetar, recusar y refutar este argumento. Anota los distintos contraargumentos que construiste en la siguiente tabla:

Tipo	Contraargumento
Objeción	
Recusación	
Refutación	

Bibliografía

Cohen Agrest, D. (2021). *Elogio del disenso*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Debate.

López, F. (2013). Herramientas para la evaluación de argumentos. En S. A. Solas, C. A. Oller, & L. Ferrari (Comp.), *Introducción a la filosofía y a la argumentación filosófica*. La Plata: Universidad Nacional de La Plata. Recuperado de: <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/27893>

Bibliografía ampliatoria

Blair, A. (2012). *Groundwork in the Theory of Argumentation*. Springer.

Marraud, H. (2017). Guía de campo de esquemas argumentativos. Recuperado de https://www.academia.edu/31254695/GU%C3%8DA_DE_CAMPO_DE_ESQUEMAS_ARGUMENTATIVOS

Marraud, H. (2018). Conceptos y técnicas para el análisis de argumentos. Recuperado de https://www.academia.edu/37244768/Conceptos_y_t%C3%A9cnicas_para_el_an%C3%A1lisis_de_argumentos

Toulmin, S. E. (2007). *Los usos de la argumentación*. (M. M. Pineda, Trad.) Barcelona: Ediciones Península. Recuperado de <http://www.felsemiotica.org/site/wp-content/uploads/2014/10/Toulmin-Stephen-Los-usos-de-la-argumentaci%C3%B3n.pdf>

Walton, D. (2007). Advances in the Theory of Argumentation Schemes and Critical Questions. *Informal Logic*, 267-292. Recuperado de <https://scholar.uwindsor.ca/crrarpub/13>