

Vidas paralelas: argumentos e inferencias¹

Hubert Marraud

Universidad Autónoma de Madrid. / España

hmarraud@gmail.com

Resumen

Términos como “argumento”, “inferencia”, “razonamiento”, “razones” e incluso “implicación” se entremezclan cuando se habla de la argumentación desde un punto de vista lógico. Sus definiciones suelen ser aproximadas, y eso genera a menudo malentendidos y debates confusos. Mi primer propósito es precisar y aclarar esos conceptos y sus relaciones mutuas. Mi segundo propósito es determinar cuál es la pertinencia de la noción de inferencia lógica para el análisis de los argumentos. Argumentaré que si la pregunta lógica por excelencia es “¿se debe aceptar la conclusión por las razones aducidas para sustentarla?”, su pertinencia es escasa

Palabras clave: argumento, inferencia, implicación, persuasión, razones

Parallel lives: arguments and inferences

Abstract

When discussing argumentation from a logical point of view, such terms as "argument," "inference," "reasoning," "reasons," and even "implication" are often confused. Their definitions are usually approximate, and that often leads to woolly discussions. My first purpose is to clarify these concepts and their mutual relationships. My second purpose is to determine the relevance of the notion of logical inference for the analysis of arguments. I will argue that if the logical question par excellence is "should the conclusion be accepted for the reasons given to support it?", its relevance is scarce.

Key Words: argument, inference, implication, persuasion, reasons

¹ Esta investigación ha sido financiada por FEDER/ Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades, Agencia Estatal de Investigación, dentro del Proyecto Prácticas argumentativas y pragmática de las razones (Parg., Praz), número de referencia PGC2018-095941-B-I00.

Vies parallèles: arguments et inférences

Résumé

Lorsqu'on discute de l'argumentation d'un point de vue logique, des termes tels que «argument», «inférence», «raisonnement», «raisons» et même «implication» sont souvent confondus. Leurs définitions sont généralement approximatives, ce qui conduit souvent à des malentendus et à des discussions déroutants. Mon premier but est de clarifier ces concepts et leurs relations mutuelles. Mon deuxième but est de déterminer la pertinence de la notion d'inférence logique pour l'analyse des arguments. Je soutiendrai que si la question logique par excellence est «la conclusion devrait-elle être acceptée pour les raisons invoquées pour l'appuyer ? », alors, sa pertinence est limitée.

Mots clés: argument, inférence, implication, persuasion, raisons

Introducción

Términos como “argumento”, “inferencia”, “razonamiento”, “razones” e incluso “implicación” se entremezclan cuando se habla de la argumentación desde un punto de vista lógico. Sus definiciones suelen ser aproximadas, y eso genera a menudo malentendidos y debates confusos. El primer propósito de este artículo es precisar y aclarar esos conceptos y sus relaciones mutuas.

Mi punto de partida, sin embargo, no será ninguno de esos conceptos, sino el verbo argumentar. Argumentar es presentar algo a alguien como una razón para otra cosa. Por tanto, esa acción puede describirse como una relación tetrádica que involucra un argumentador, un destinatario, una razón prima facie (es decir, algo que se presenta, y en consecuencia aparece, como una razón) y una tesis.

EJEMPLO.

“Kostas Jaritos: ¿Era [Yanna Karayorgui] una buena periodista? Dame tu opinión sin tapujos, sinceramente.

Se pone serio y reflexiona.

Ersi Sotirópulos: Caía mal a todo el mundo, por tanto, era buena periodista - responde lentamente. El trabajo de reportero consiste en hacerse antipático. Cuanto más antipático, mejor profesional.”²

El argumento de Sotirópulos es lo que podríamos llamar un argumento canónico: responde a una petición explícita de razones y el paso de la razón a la tesis está expresamente marcado con el conector por tanto. Además, tras el punto y seguido Sotirópulos se toma el trabajo de explicar por qué la consideración aducida es una razón para la tesis que defiende.

Los argumentos son los productos de la argumentación, formados por la expresión de una razón *prima facie* y una tesis. Según una popular caracterización de los tres enfoques clásicos de la teoría de la argumentación, la retórica trata de los procesos argumentativos, la dialéctica de los procedimientos argumentativos y la lógica de los productos de la argumentación. La finalidad del análisis lógico de los argumentos es prepararlos para poder valorar, aplicando los estándares y criterios pertinentes, si se debe aceptar la conclusión por las razones aducidas para sustentarla. Por consiguiente, en realidad sería más exacto decir que los argumentos son el producto de la crítica, puesto que aparecen cuando alguien adopta una actitud crítica y “dispone” un argumento para su inspección y evaluación.³

Vayamos ahora con las inferencias. Por “inferencia” hay que entender la extracción de una conclusión a partir de un conjunto de datos. Se trata, pues, de un proceso psicológico. La descripción de las inferencias pone en juego una relación ternaria, cuyos términos son un agente, un conjunto de datos y una conclusión. El psiquiatra Manuel Cabaleiro recoge el relato de un paciente que describe una inferencia «ilógica»

EJEMPLO

² Petros Márkaris: *Noticias de la noche*, Madrid, Tusquets, 2017, p. 42.

³ Joseph Wenzel: “Three Perspectives on Argument. Rhetoric, Dialectic, Logic”, en Trapp, R. y Schuetz, J.H., eds., *Perspectives on Argumentation: Essays in Honor of Wayne Brockriede*, pp. 9-26. Nueva York, Idebate Pres., 2006, p. 17.

“Al entrar hoy en el portal de mi casa me encontré con que en el suelo estaba una botella rota en varios pedazos, que había contenido vino tinto, y este se hallaba formando allí un gran charco. En aquel momento todo se me hizo perfectamente claro. [...] Aquello que acababa de ver en el portal me lo revelo todo. En unos segundos quedó para mí bien explicado, sin lugar a ninguna duda: mi sufrimiento de estos meses no era otra cosa que un presentimiento de algo terrible que me va a suceder. Me van a aniquilar, van a acabar con mi vida, rompiéndola, como hicieron con esa botella hasta desangrarme, como el charco de vino tinto me lo demostró.”⁴

El estudio de las inferencias, en tanto que procesos psicológicos, le corresponde a la psicología del razonamiento. A su vez, un razonamiento es una inferencia reflexiva. Con la conciencia del paso de las premisas a la conclusión aparecen las razones. Sperber y Mercier describen así el razonamiento:

“El razonamiento, tal y como suele entenderse, se refiere a una forma muy especial de inferencia en el nivel conceptual, en la que no solo se produce conscientemente una nueva representación mental (o conclusión), sino que la adhesión a las representaciones previamente aceptadas (o premisas) que la garantizan también es consciente. Las premisas se ven como especificaciones de razones para aceptar la conclusión.”⁵

Otra manera de presentar la diferencia entre inferencia y razonamientos es decir que estos producen compromisos. Analisa Coliva⁶ distingue dos tipos de actitudes proposicionales: disposiciones y compromisos. Para Coliva los compromisos son estados mentales que se diferencian de las disposiciones por ser reflexivos o sensibles al juicio (es decir, disposiciones que resultan de un juicio, están sometidos a los principios del razonamiento teórico y práctico, y de las que el sujeto es responsable).

Argumentar vs razonar

⁴ Citado en José Lázaro, “La doble lógica del lenguaje en la teoría freudiana”, ponencia presentada en el Congreso Internacional Categorías e inteligibilidad global, 19-23 de abril de 1993.

⁵ Hugo Mercier y Dan Sperber: “Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory”. *Behavioral and Brain Sciences*, Vol. 34, nº 2, pp. 57-74., 2011. p.57, mi traducción.

⁶ Analisa Coliva: *The Varieties of Self- Knowledge*. Londres, Palgrave-McMillan, 2016, cap. 2.

Veamos ahora cuáles son las semejanzas y las diferencias entre argumentar y razonar. La presencia de un locutor y de un interlocutor evidencia que la argumentación es un proceso comunicativo, mientras que su ausencia y la presencia de un agente evidencia que el razonamiento es un proceso psicológico.

Hay dos modos principales de entender la relación de la argumentación con el razonamiento. Para algunos autores una argumentación es una expresión pública de un razonamiento.

“Un argumento es un instrumento de persuasión públicamente expresado. Lo típico es que para construir un argumento haya que pensar. El razonamiento se distingue de la argumentación más o menos así: el razonamiento es lo que haces antes de argumentar, y tu argumento expresa (la mejor) parte de tu razonamiento. Pero buena parte del razonamiento se hace antes y fuera del contexto del razonamiento”.⁷

Otros inciden en que esos dos procesos están conectados entre sí. porque quien argumenta está invitando al destinatario a razonar. Esto vale por lo menos para los usos suasorios de la argumentación. Adviértase, en todo caso, que quien argumenta es el locutor y, si consigue su propósito, el interlocutor es quien realiza un razonamiento. Cuando este entiende y rechaza el argumento, el locutor ha tenido éxito en el sentido de que ha conseguido realizar la acción de argumentar, pero no ha conseguido su propósito, que es que su acción indujera al destinatario a razonar de una determinada manera. Esto obliga a distinguir el propósito intrínseco del locutor, mostrar al interlocutor que hay buenas razones para algo, y su propósito extrínseco, que este realice un razonamiento.

Esas dos maneras de concebir las relaciones entre la argumentación y el razonamiento son, hasta cierto punto, antitéticas. La concepción de la argumentación como expresión pública del razonamiento antepone este a aquella, mientras que la concepción del razonamiento como una respuesta a la argumentación invierte el orden, y por ello es

⁷ Trudy Govier: “Critical Thinking as Argument Analysis?”, *Argumentation*, III, pp. 115-126, 1989, p117, mi traducción.

consistente con la teoría argumentativa del razonamiento por la que abogan Sperber y Mercier.

“Aquí queremos explorar la idea de que la emergencia del razonamiento se entiende mejor en el contexto de la evolución de la comunicación humana. El razonamiento permite a la gente intercambiar argumentos que, en su conjunto, hacen que la comunicación sea más fiable y por tanto más ventajosa. La principal función de la argumentación, en nuestra opinión, es argumentativa.”⁸

La multiplicidad de propósitos de argumentar permite distinguir un sentido general y un sentido restringido de argumentar.

- Definición: argumentar en sentido general (= presentar razones).
H argumenta que C porque P si y solo si H dice que P a un auditorio A con intención
(1) de que A perciba P como una razón prima facie para C,
(2) de hacer que A se dé cuenta de que hay buenas razones para C basándose en (1), y
(3) de que A se dé cuenta de que eso es lo que está intentando hacer.
- Definición: argumentar en sentido restringido (= tratar de persuadir por medio de razones).
H argumenta que C porque P si y solo si H dice que P a un auditorio A con intención
(1) de que A perciba P como una razón prima facie para C,
(2) de hacer que A se dé cuenta de que hay buenas razones para C basándose en (1),
(3) de hacer que A crea que C/tenga la intención de hacer C/adopte una determinada actitud hacia C basándose en (2), y
(4) de que A se dé cuenta de que eso es lo que está intentando hacer.

En realidad (3) puede formularse bien en términos de estados mentales y del proceso argumentativo, y por tanto retóricos, como acabamos de hacer, o en términos comportamentales y procedimentales, y por tanto dialécticos. La formulación precedente se ajusta al primer modelo, puesto que hace referencia a estados mentales del receptor del

⁸ Hugo Mercier y Dan Sperber: “Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory”. Behavioral and Brain Sciences, Vol. 34, n^o 2, pp. 57-74, 2011, p. 60, mi traducción.

argumento. Una formulación dialéctica haría referencia a los compromisos externos, públicos del receptor:

(3'). de hacer que A asienta a C basándose en (2),

Probablemente la primera formulación es más apropiada cuando se consideran intercambios argumentativos informales, poco institucionalizados, mientras que la segunda es preferible para contextos muy institucionalizados (como debates académicos o procesos judiciales), cuyas reglas pueden forzar a un participante a asentir sean cuales sean sus convicciones internas.

Persuadir y convencer

Argumentar, en cualquier caso, no es simplemente intentar persuadir al interlocutor por medios verbales, sino intentar hacerlo por medio de razones, convencer. La distinción entre inferencias y razonamientos permite explicar mejor este matiz.

EJEMPLO.

“Ana Ríos, por su parte, llamó la atención sobre la "contradicción discriminatoria" que supone el hecho de que en el Carnaval de Río de Janeiro haya muchas mujeres que desfilan completamente desnudas y que en la playa haya que ocultar los senos, como "si fueran la encarnación del pecado". A juicio de Ríos, quien exigió la abolición de leyes que "criminalizan el cuerpo femenino", solamente "en una sociedad machista y violenta el topless puede convertirse en un caso de la policía".⁹

Analicemos la argumentación contenida en este párrafo usando el esquema anterior. Ana Ríos está argumentando que se debe legalizar el topless en Río de Janeiro porque las leyes que lo prohíben criminalizan el cuerpo femenino. Esto es, Ana Ríos se dirige a un

⁹ La Vanguardia, “Exigen la legalización del topless en Río de Janeiro”. La Vanguardia 21/12/2013. Consultado en: <http://www.lavanguardia.com/vida/20131221/54397439704/exigen-legalizacion-topless-rio-de-janeiro.html>.

auditorio diciendo que las leyes que prohíben el topless criminalizan el cuerpo femenino con intención

- (1) de que el auditorio perciba el que las leyes que prohíben el topless criminalizan el cuerpo femenino como una razón prima facie para abolir las leyes que prohíben el topless,
- (2) de que el auditorio reconozca que las leyes que prohíben el topless criminalizan el cuerpo femenino como una razón para abolirlas,
- (3) de hacer que el auditorio apoye la abolición de las leyes que prohíben el topless en Río de Janeiro a partir de (2), y
- (4) de que el auditorio se dé cuenta de que eso es lo que Ana Ríos está intentando hacer.

(1) expresa la función propia de la argumentación, (2) el propósito intrínseco de la argumentación de Ana Ríos y (3) su propósito extrínseco. (2) y (3) son propósitos que Ana Ríos hace manifiestos al hacer uso de una determinada fórmula convencional. Pero al mismo tiempo Ana Ríos podría tener otros propósitos encubiertos. Así, podría suceder que Ana Ríos argumentara de esa manera para hacer que su auditorio se dé cuenta de que ella es feminista. En tal caso Ana Ríos estaría tratando de inducir una creencia en su auditorio, de moverle a realizar una inferencia, pero no un razonamiento. Esto es, no estaría argumentando que ella es feminista declarando que las leyes que prohíben el topless criminalizan el cuerpo de la mujer, porque no tiene la intención 3 de que su auditorio se dé cuenta de que eso es precisamente lo que está intentando hacer. Ana Ríos no está intentando que el auditorio realice una inferencia a partir de lo que asevera, sino a partir de su conducta.

El propósito intrínseco lo es a la acción de argumentar en sentido general, mientras que el propósito extrínseco con el que el argumentador realiza esa acción permite distinguir unos usos de las razones de otros. Veamos, por ejemplo, cómo se definiría, usando el mismo formato explicar, otro uso de las razones.

- Definición. Explicar = hacer comprender por medio de razones.

- H explica que C porque P si y solo si H dice que P a una audiencia A con intención
- (1) de que A perciba P como una razón prima facie para C,
 - (2) de hacer que A se dé cuenta de que hay buenas razones para C basándose en (1),
 - (3) de hacer que A comprenda C basándose en (2), y
 - (4) de que A se dé cuenta de que eso es lo que está intentando hacer.

Aunque no voy a detenerme en este punto, creo que la distinción entre inferencias y razonamientos inducidos por una argumentación es muy importante para analizar los usos de la argumentación para formar y moldear identidades, y por extensión para analizar la argumentación en la esfera pública¹⁰.

El doble mecanismo suasorio de la publicidad

La distinción mencionada en el párrafo anterior también es importante para analizar el funcionamiento de la argumentación en la publicidad. J. Anthony Blair sugiere que el uso de imágenes hace posible una especie de simbiosis de argumentación y persuasión irracional, en la que la primera sirve para enmascarar la segunda, que es la que se espera que sea efectiva.

“Muchos anuncios impresos que combinan textos con fotografías u otras imágenes usan el texto para transmitir un argumento manifiesto, mientras disimulan el hecho de que lo visual provee la identificación afectiva, psicológica, y así hace el verdadero trabajo de venta. Es un astuto trile: para disipar las sospechas de una venta irracional, nos enseñan un cubilete (aparentemente) racional, que nos deja inermes, haciéndonos vulnerables al cubilete no racional oculto. Naturalmente, si el argumento (verbal o visual) vende por sí mismo o refuerza las identificaciones no argumentativas de las imágenes, tanto mejor”¹¹.

Para aclararlo, y aplicar al análisis de la publicidad la distinción entre inferencias y razonamientos inducidos por un argumento, vamos a considerar un ejemplo. Desde hace un par de años, la empresa australiana Berkeley Minera quiere obtener autorización para

¹⁰ Robert Asen: “Pluralism, Disagreement, and the Status of Argument in the Public Sphere”, *Informal Logic* 25(2): 117-137. 2005.

¹¹ J.A. Blair, ed.: “The Possibility and Actuality of Visual Arguments”, en *Groundwork in the theory of argumentation*, pp 205–224, Dordrecht, Heidelberg, Londres, Nueva York, Springer, 2012, p. 216, mi traducción.

explotar una mina de uranio a cielo abierto en Retortillo, Salamanca¹². Aunque los argumentos de partidarios y detractores son fáciles de imaginar, el siguiente extracto de un periódico local nos da una buena idea de la polémica.

EJEMPLO

“El colectivo [la Plataforma Stop Uranio] insiste en que quienes viven en la zona del Campo Charro tienen muy claro que la instalación radiactiva proyectada [una mina de uranio en Retortillo] es perjudicial para el medio ambiente, la salud y la economía de esta tierra y de sus habitantes. "El argumento falaz del empleo que se creará no puede servir de excusa para destrozarse un territorio que ha sido declarado espacio protegido por la Unión Europea debido a los valores naturales que atesora", sentencia.”¹³

Así, los detractores del proyecto aducen que el proyecto es “perjudicial para el medio ambiente, la salud y la economía” de los habitantes, insistiendo especialmente en los dos primeros aspectos, mientras que los partidarios alegan que el proyecto creará empleos en una zona afectada por la despoblación. Berkeley Minera publicó en 2018 en varios medios regionales:



Teniendo en cuenta en qué soporte y cómo se publicó este anuncio, su recorrido de lectura remite al modelo escriturario occidental. En ese modelo la lectura se basa en el recorrido ocular oblicuo (en Z) que comienza en la parte superior izquierda de la página para acabar en la inferior derecha. Según Adam y Bonhomme¹⁴ esa estructura en Z divide la página en dos espacios de potencial desigual mediante una diagonal. La parte izquierda es una zona de sombra; la parte derecha es la zona de atracción. Pues bien, como puede verse, en la parte derecha, conscientemente percibida del anuncio, aparece, expresado verbalmente el argumento ya conocido de Berkeley a favor de la apertura de la mina:

La apertura de una mina de uranio en Retortillo creará empleo
seguro y sostenible en la zona

Por tanto

Se debe autorizar la apertura de una mina de uranio en Retortillo

La imagen domina la parte izquierda del anuncio, en una zona de penumbra y por tanto de percepción menos consciente. En ella aparece un elemento extraño: un vehículo de la Guardia Civil. Su presencia se explica por la expectativa de que la percepción de esa imagen, que el destinatario asocia con la seguridad, le lleve a inferir (es decir, a formarse la creencia) de forma inconsciente que la mina de Retortillo es segura —en contra de lo afirmado por quienes se oponen a su apertura.

La intención del publicista es que el receptor se dé cuenta de que se está argumentando que se debe autorizar la apertura de la mina de uranio en Retortillo porque creará empleo seguro y sostenible en la zona, y que se pretende que haga suyas esas razones y con ellas la conclusión. Ese razonamiento ocupa un primer plano y en esa medida encubre un segundo mecanismo de persuasión, destinado a desencadenar una inferencia por asociación de ideas, no sometido a escrutinio crítico. La ausencia de filtros haría, supuestamente, que este segundo mecanismo resultara más eficiente que el primero.

¹⁴ Jean-Michel Adam y Marc Bonhomme: *La argumentación publicitaria*. Madrid, Cátedra, 2000, p. 94.

Argumentos por ostensión

Argumentos y razonamientos tienen en común la idea del paso de un conjunto de datos o premisas a una conclusión. Además, una argumentación es una invitación a realizar un razonamiento, y es fácil asumir sin más reflexión que ese razonamiento es una imagen fiel de la argumentación que lo induce. Dicho con otras palabras, que el argumento y el razonamiento correspondiente parten del mismo punto para llegar a la misma conclusión. Aunque se reconoce que a veces no es así, se entiende como una distorsión fruto de algún malentendido. He argumentado que esta teoría especular de la recepción de los argumentos falla por lo menos en una clase de argumentos multimodales: los argumentos por ostensión.

Un acto de ostensión es un acto realizado al pronunciar “Mira”, “Escucha” u otra oración parecida, apuntando a algo con gestos u otros signos no verbales. Al hacerlo en condiciones apropiadas, el hablante lleva a cabo un acto directivo, puesto que con ello pretende que el destinatario haga a su vez algo¹⁵. Mi tesis es que los actos de ostensión son mecanismos que permiten combinar elementos verbales y no verbales para producir argumentos multimodales -es decir, argumentos con componentes no verbales. Lo característico de los argumentos por ostensión es que una de sus premisas es un directivo (es decir, lo expresado por un enunciado directivo) como “Mira”, “Escucha”, “Huele”, etc.

EJEMPLO

“Consideremos un caso en el que Helen y Bob están haciendo senderismo en Banff, y Bob señala unas huellas en el sendero diciendo “Parecen huellas de oso, así que un oso tiene que haber pasado por aquí”¹⁶.

Mi análisis del argumento de Bob es el siguiente:

¹⁵ “Los directivos expresan la actitud del hablante hacia alguna posible acción futura del oyente y su intención de que su proferencia, o la actitud que expresa, sea tomada como una razón para la acción del oyente.” Kent Bach y Robert M Harnish: *Linguistic Communication and Speech-acts*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1979, p. 41.

¹⁶ Douglas N. Walton, C. Reed, y F. Macagno: *Argumentation schemes*. Nueva York, Cambridge University Press, 2008, p. 9, mi traducción.

La visión de esas huellas es una razón para creer que por ahí ha pasado un oso:

Mira estas huellas

Por tanto

Un oso ha pasado por este sendero

Cuando argumenta de este modo Bob pretende que Helen razone a partir de una imagen. Por consiguiente, mientras que la premisa del argumento es un directivo (“Mira estas huellas”), la premisa de la inferencia asociada es la percepción del objeto señalado. En general, cuando la premisa es un directivo como “Mira” o “Escucha”, el argumento presenta una buena razón para su conclusión si y solo si el resultado de ejecutar esa acción justifica que el destinatario saque esa conclusión. Dicho con otras palabras, un argumento visual por ostensión es convincente si y solo si la percepción del objeto señalado justifica la aceptación de su conclusión.

Implicación.

Para completar este repaso terminológico y conceptual, falta por hablar de la implicación. La noción de implicación pertenece a una familia de nociones propias de la lógica formal y que designan relaciones entre enunciados o proposiciones, es decir entre unidades semánticas. Se trata, pues, de relaciones binarias que no requiere el concurso de ningún agente, y, por consiguiente, no son nociones epistémicas. Pertenecen a esa familia, amén de la propia noción de implicación, las nociones de consecuencia lógica, derivabilidad, entrañamiento e inferencia lógica.

La noción de implicación está íntimamente ligada a la noción de consecuencia lógica: un conjunto de proposiciones P implica una proposición C si y solo si C es una consecuencia lógica P. Otra manera de decirlo es que C se sigue lógicamente de P. Sin demasiado afán de precisión, una relación de consecuencia lógica puede definirse en términos de transmisión de la verdad (o de alguna otra propiedad parecida de los enunciados), y se habla entonces de “entrañamiento”, o de algún conjunto de reglas de transformación (llamadas por ello “reglas

de inferencia”), se habla entonces de “derivabilidad”. Para nuestro propósito podemos adoptar la definición propuesta por José Miguel Sagüillo:

“Para que una proposición c sea consecuencia lógica de un conjunto de proposiciones P , o de modo análogo, para que un argumento $\langle P, c \rangle$ sea lógicamente válido es necesario y suficiente que todo argumento $\langle P^*, c^* \rangle$, obtenido por transformaciones apropiadas y uniformes sobre las partes no-lógicas del argumento dado, sea materialmente válido.¹⁷”

Según una definición estándar, la inferencia lógica es el proceso de obtención de una conclusión a partir de un conjunto de premisas por aplicación de reglas de inferencia -esto es, echando mano del vocabulario que acabamos de introducir, el proceso de derivar una conclusión a partir de un conjunto de premisas. En lógica y epistemología se suele distinguir, según los estándares empleados para valorarlas, por lo menos entre inferencias deductivas e inductivas, pudiendo añadirse otras categorías como las abductivas, las analógicas o las presuntivas. Estas categorías pueden extrapolarse fácilmente a los argumentos, si se asume que todo argumento propone una inferencia.

Así, podemos diferenciar tres sentidos de “inferencia”: un sentido general o psicológico, en el que designa el proceso de extraer una conclusión a partir de un conjunto de datos; un sentido epistémico, que corresponde a lo que hemos llamado “razonamiento”; y un sentido lógico, impersonal, en el que se refiere a la obtención “por transformaciones apropiadas y uniformes sobre las partes no-lógicas” de una conclusión a partir de un conjunto de premisas¹⁸. La pregunta que voy a abordar en lo que resta es: ¿cuál es la pertinencia de la noción de inferencia lógica para el análisis de los argumentos? Para poder responder a esta pregunta tengo que precisar primero qué entiendo por “teoría de los argumentos”.

La teoría de los argumentos.

¹⁷ José Miguel Sagüillo: “Consecuencia”, en L. Vega y P. Olmos, eds., *Compendio de lógica, argumentación y retórica*, Madrid, Trotta, pp.120-127. 2011, p 121.

¹⁸ Luis Vega hace una distinción similar, y previene de algunos malentendidos que resultan de confundir la inferencia lógica con las otras dos acepciones. Cfr. Luis Vega Reñón: “Inferencia”, pp. 297-301, en L. Vega y P. Olmos, eds., *Compendio de lógica, argumentación y retórica*,. Madrid, Trotta, 2011, pp. 298-300.

La caracterización de los tres enfoques clásicos de la teoría de la argumentación de Wenzel, citada en la introducción, identifica la lógica con la teoría de los argumentos. Dentro de la lógica o teoría de los argumentos podemos distinguir dos grandes áreas: la analítica y la crítica. La primera trata de la naturaleza, estructura y tipología de los argumentos, mientras que la segunda tiene encomendada la búsqueda de estándares y criterios para la crítica y la evaluación de argumentos¹⁹. La analítica está, en un cierto sentido, subordinada a la crítica, porque, como señala Wenzel, la lógica (es decir, la teoría de los argumentos):

“Es una visión retrospectiva que se activa cuando alguien adopta una actitud crítica y “dispone” un argumento para su inspección y evaluación. [...] Esas versiones de los argumentos, reconstruidos con fines críticos, son el objeto de la evaluación lógica. Así las preocupaciones distintivas de la perspectiva lógica se refieren a las técnicas para representar un argumento de una manera que facilite la crítica y responda a los estándares de evaluación”²⁰.

Wenzel señala además que la pregunta clave de la evaluación lógica es “¿Debemos aceptar esta afirmación por las razones dadas para sustentarla?”. Ahora puedo precisar la pregunta a la que trataré de contestar en las secciones siguientes: ¿es la clasificación lógica de las inferencias pertinente para establecer si, dado un argumento, se debe aceptar su conclusión por las razones aducidas para sustentarla?

La clasificación lógica de las inferencias.

La clasificación lógica tradicional de los argumentos se basa en las propiedades de la relación entre los datos o premisas y la conclusión. Un argumento pertenece a una de esas categorías si entre sus premisas y su conclusión media una determinada relación de consecuencia. Los lógicos han propuesto conjuntos de criterios para juzgar si en un caso particular se da o no la correspondiente relación de consecuencia (así, los argumentos deductivos se reconocen por su forma). Un inconveniente de este modo de abordar la

¹⁹ Ralph H Johnson: *Manifest Rationality. A Pragmatic theory of Argument*, Mahwah, Lawrence Erlbaum, 2000, pp. 39-40.

²⁰ Joseph Wenzel: “Three Perspectives on Argument. Rhetoric, Dialectic, Logic”, pp. 9-26, en Trapp, R. y Schuetz, J.H., eds., *Perspectives on Argumentation: Essays in Honor of Wayne Brockriede*, Nueva York, Idebate Pres., 2006, p. 17, mi traducción.

cuestión es que identifica argumento deductivo con buen argumento deductivo, argumento inductivo con buen argumento inductivo, y así sucesivamente.

Quizá fuera mejor hablar de una familia de clasificaciones, puesto que no hay acuerdo en qué categorías la integran ni en cómo se define cada una de ellas. El concepto de argumento inductivo es especialmente elusivo; a veces significa simplemente “argumento no deductivo” y otras designa un tipo particular de argumento no deductivo. Para mis propósitos me basta con asumir que, en cualquier caso, en un argumento inductivo la relación entre las premisas y la conclusión determina que, si las premisas son verdaderas, es probable que la conclusión sea verdadera.

Muchos autores explican la distinción en términos de la seguridad de la inferencia, que puede expresarse con calificadores modales. Así en una inferencia deductiva la conclusión se sigue necesariamente de las premisas, en una inferencia inductiva se sigue solo probablemente, y en una inferencia abductiva tan solo se sigue plausiblemente²¹. Este recurso a los calificadores modales permite dar cuenta de los malos argumentos. Sin entrar en detalles, podríamos decir que los argumentos de la forma A, si A necesariamente B; por tanto, B son deductivos, y que uno de esos argumentos es válido si, efectivamente, B puede inferirse necesariamente de A. Del mismo modo, los argumentos de la forma A, si A probablemente B; por tanto, B son inductivos, y que uno de esos argumentos es válido si B puede inferirse probablemente de A, y así sucesivamente.

Resumiendo, los términos “deductivo”, “inductivo”, etc. se pueden entender como términos normativos, que hacen referencia a los criterios de evaluación asociados con un tipo de argumentos, o como términos que hacen referencia a la fuerza de la inferencia propuesta. El sentido básico es el primero, porque en la finalidad de los criterios de evaluación de cada

²¹ Véase, Douglas N. Walton: “Abductive, presumptive and plausible arguments”, *Informal Logic*, Vol. 21 (2), pp. 141-169, 2001; Lilian Bermejo-Luque: *Giving Reasons. A Linguistic-Pragmatic Approach to Argumentation Theory*. Dordrecht, Heidelberg, Londres y Nueva York, Springer., 2011; Igor Douven: “Abduction”, *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, (edición de verano de 2017), Edward N. Zalta (ed.), (2017) URL <https://plato.stanford.edu/archives/sum2017/entries/abduction/>

categoría es determinar si entre las premisas y la conclusión se da la relación requerida, y la fuerza es, supuestamente, un efecto de esa relación.

En realidad, la clasificación de los argumentos en deductivos e inductivos desliga argumentos y razones, y si es así, poco o nada tiene que ver con la identificación del tipo de razón aducida. Para mostrarlo, vamos a considerar un argumento basado en el testimonio. Un testigo ha declarado que la relación entre un padre y una hija era buena. Imaginemos que alguien aduce la declaración del testigo para concluir que la relación entre ambos era buena. Aparentemente estaría usando el argumento:

A1

| |
|--|
| El testigo ha declarado que la relación entre padre e hija era buena |
| Por tanto |
| La relación entre padre e hija era buena |

En su estado actual, el argumento no se ajusta a ningún patrón lógico, y por eso muchos piensan que está incompleto. El elemento implícito sería un condicional con un calificador modal, y en función de ese calificador estaríamos ante un argumento deductivo, inductivo o abductivo. Así. La reconstrucción inductiva de A1 es:

A2

| |
|--|
| El testigo ha declarado que la relación entre padre e hija era buena. Si el testigo ha declarado que la relación entre padre e hija era buena, entonces probablemente la relación entre padre e hija era buena |
| Por tanto |
| Probablemente la relación entre padre e hija era buena |

Puesto que el calificador modal no es esencial para la discusión que sigue, aunque la complica considerablemente, me centraré la reconstrucción lógica tradicional, no modalizada:

A3

| |
|--|
| El testigo ha declarado que la relación entre padre e hija era buena. Si el testigo ha declarado que la relación entre padre e hija era buena, entonces probablemente la relación entre padre e hija era buena |
| Por tanto |

La relación entre padre e hija era buena

Supongamos que, efectivamente, la relación entre padre e hija era buena. En tal caso las premisas el testigo ha declarado que la relación entre padre e hija era buena, y si el testigo ha declarado que la relación entre padre e hija era buena, entonces la relación entre padre e hija era buena son verdaderas. Por tanto, el argumento (A3) es sólido -es decir, tienen premisas verdaderas y es formalmente válido, puesto que tiene la forma de un modus ponens:

Sin embargo, si la declaración del testigo se debiera a alguna confusión acerca de la identidad del padre o de la hija, no diríamos que es una razón para creer que la relación entre padre e hija era buena. Esto es, el hecho de que el testigo haya incurrido en una confusión hace que su declaración no sea una razón para creer que la relación entre padre e hija era buena, pero no invalida en sentido lógico el argumento, puesto que las premisas siguen siendo verdaderas y la conclusión todavía se sigue de las premisas. Parece, en suma, las categorías lógicas de la validez y la solidez de un argumento poco o nada tienen que ver con la pregunta clave de la evaluación lógica de Wenzel.

Otra manera de argumentar que “deductivo”, “inductivo” y similares no se refieren al tipo de razón ofrecida es este. El argumento (A2) aparece en un contexto en el que el destinatario debe decidir si creer que la relación entre padre e hija era buena o no, basándose en la declaración del testigo. La conclusión Es probable que la relación entre padre e hija fuera buena solo es pertinente para esa decisión si puede ser una razón para creer que efectivamente lo era. Pero este paso depende de consideraciones pragmáticas relativas a la justificación para usar ese tipo de razones en esa ocasión particular con ese propósito concreto. En general no hay nada irracional en admitir que A hace probable B y al mismo tiempo rechazar B (es decir, negar que A sea una razón concluyente para B). El problema no es solo, como a veces se dice, que la inferencia de B a partir de A y si A probablemente B sea revisable a luz de nueva información, sino que no es inmediata. Esas premisas permiten inferir es probable que B, y el paso de es probable que B a B depende de consideraciones pragmáticas relativas a cómo, cuándo y para qué se invoca una razón de un cierto tipo.

Si preguntáramos por qué la declaración del testigo es una razón para creer que efectivamente las cosas sucedieron como dice, la respuesta podría ser que lo es en la medida en la que su testimonio se considera digno de crédito. Este es un presupuesto de cualquiera que argumente a partir de un testimonio, y por tanto de esta manera de argumentar. Cuando clasificamos un argumento como un argumento basado en el testimonio, estamos diciendo que el paso de las premisas a la conclusión descansa en ese presupuesto, que constituye por ello el fundamento de la razón aducida. En esto se basa el reconocimiento de los argumentos basados en el testimonio como un esquema argumentativo, es decir, como un patrón para especificar tipos de razones para construir argumentos. Por el contrario, la premisa adicional modalmente calificada de su reconstrucción deductiva, inductiva, o abductiva no responde a esa pregunta. El papel del condicional en esos argumentos es hacer explícito un compromiso ya contenido en el “por tanto” para poder calificarlo modalmente.

Si, como acabamos de ver, un buen argumento deductivo (o inductivo) puede no dar una buena razón para aceptar su conclusión, decir que un argumento es válido no responde a la pregunta “¿Se debe aceptar la conclusión por la razón aducida?”, y en tal caso, la clasificación inferencial de los argumentos tiene una utilidad limitada para la teoría de los argumentos.

En definitiva, cuando la teoría de la argumentación se basa en la noción de razones, la evaluación de argumentos es dependiente del contexto, y en tal caso la relevancia de la noción lógica de inferencia para la teoría de los argumentos es escasa.

