



Directores: Luis Vega y Hubert Marraud **Editora:** Paula Olmos
ISSN 2172-8801 / <http://doi.org/10.15366/ria2022.24> / <https://revistas.uam.es/ria>

La fuerza lógica de los argumentos a la luz del extraño caso de los comedores de ajo crudo

The Logical Force of Arguments in the Light of the Strange Case of Raw Garlic Eaters

Un comentario a “Argumentos fuertes” de Ch. Tindale y R.M. Barrientos (RIA 22, 2021).

Hubert(o) Marraud

Departamento de Lingüística, Lenguas modernas, Lógica y filosofía de la ciencia, Teoría de la Literatura y literatura comparada
Facultad de Filosofía y Letras
Universidad Autónoma de Madrid
hubert.marraud@uam.es

RESUMEN

En “Argumentos fuertes” Tindale y Barrientos argumentan que el concepto de fuerza de los argumentos es retórico, apelando al carácter contextual de la evaluación retórica, que la diferencia, a su juicio, de las evaluaciones lógica y dialéctica. Argumentaré que el carácter no contextual de las propiedades lógicas proviene de una concepción inferencista de la lógica, que es incompatible con la idea de que argumentar es presentar, para su examen, algo a alguien como una razón para otra cosa. En consecuencia, abogaré por una concepción razonista de la lógica. Trataré de mostrar, además, que las metáforas de la fuerza y del peso de los argumentos pueden ser confudentes porque sugiere que la argumentación está compuesta de unidades discretas que es posible aislar y comparar entre sí.

PALABRAS CLAVE: argumento, atomismo, conclusión, contexto argumentativo, fuerza de los argumentos, holismo, inferencismo, propiedades lógicas, propiedades retóricas, razonismo.

ABSTRACT

In “Strong Arguments” Tindale and Barrientos argue that the concept of argument strength is rhetorical, appealing to the contextual character of rhetorical evaluation, which differentiates it, in their view, from logical and dialectical evaluations. I will argue that the non-contextual character of logical properties stems from an inferentialist conception of logic, which is incompatible with the idea that to argue is to present, for examination, something to someone as a reason for something else. Consequently, I will argue for a reasonist conception of logic. I will further attempt to show that the metaphors of argument strength and argument weight can be misleading because they suggest that argumentation is composed of discrete units that it is possible to isolate and compare with each other.

KEYWORDS: argument, argument context, argument strength, atomism, conclusion, holism, inferentism, logical properties, rhetorical properties, reasonism.

1. ¿ES RETÓRICA LA NOCIÓN DE FUERZA DE LOS ARGUMENTOS?

Tradicionalmente las categorías lógicas y dialécticas de evaluación de los argumentos son cualitativas o clasificatorias: los argumentos son válidos, cogentes o falaces o no lo son. Por el contrario, las categorías de evaluación retórica admiten grados; así, los argumentos son más o menos persuasivos. Frente a esa tradición, siempre he abogado por un concepto comparativo de bondad lógica, buscando una definición lógica de argumento más fuerte que (Marraud 2007). La definición que busco es lógica porque la analiza como una relación entre argumentos, sin hacer referencia a sus efectos en los destinatarios o a las reglas convencionales de los intercambios argumentativos. Sin embargo, Corina Yoris Villasana la clasifica como dialéctica porque “hace depender la fuerza de un argumento de su comparación con un trasfondo de argumentos concurrentes” (Yoris Villasana 2020: 13). Yoris Villasana defiende la necesidad de incorporar elementos retóricos a mi tratamiento de la noción de fuerza de los argumentos, lo que da pie a Christopher Tindale y Rose Marie Barrientos (2021) a reivindicar el carácter retórico del concepto de fuerza argumentativa.

Hay que ser cuidadosos al distinguir el comparativo más fuerte que del adjetivo fuerte. Algunos consideran que el primero se define en términos del segundo, y que primero determinamos la fuerza de cada argumento aisladamente, y la relación de orden resultante permite definir el comparativo más fuerte que. Pero la mayoría de los teóricos de la fuerza de los argumentos, y entre ellos Yoris Villasana, piensan que el adjetivo se define en términos del comparativo. El paso de uno a otro se produce por medio de algo parecido a lo que Lorenzo Peña (1986: 49) llama ‘principio de cercenamiento’: una regla que permite inferir ‘el argumento A es fuerte’ a partir de ‘el argumento A es más fuerte que los argumentos del conjunto S’. La cuestión que se plantea Yoris Villasana es cómo debe ser el conjunto S para que esa inferencia esté justificada. Tindale y Barrientos defienden que la definición del conjunto S es retórica, y por tanto el concepto de fuerza de los argumentos también lo es.

En ‘Argumentos fuertes’ Tindale y Barrientos reivindican que la evaluación retórica de los argumentos no atiende únicamente a su eficacia suasoria. Para demostrarlo mencionan el concepto de fuerza, que Chaïm Perelman define así:

La fuerza de un argumento depende de la adhesión del auditorio a las premisas de la argumentación, de la pertinencia de éstas, de las relaciones próximas o lejanas que puedan tener con la tesis defendida; también está en función de las objeciones que podrían oponérseles, de la manera como uno podría refutarlas. (Perelman 1997 [1977]: 185).

La argumentación de Tindale y Barrientos a favor del carácter retórico del concepto de fuerza de los argumentos apela al carácter contextual de la evaluación retórica, que la diferencia, a su juicio, de las evaluaciones lógica y dialéctica:

Para la lógica e incluso para la dialéctica, la noción de fuerza recae en los argumentos en sí y en los modos de exponerlos adecuadamente. Para la argumentación retórica, estos aspectos se aúnan en la centralidad del auditorio (Tindale y Barrientos 2021: 148).

Para demarcar las propiedades retóricas de los argumentos de las lógicas y dialécticas, Tindale y Barrientos destacan un elemento del contexto: el auditorio. La idea es que podemos reconocer las propiedades retóricas de los argumentos porque su definición hace referencia al auditorio. Así, el concepto de fuerza de un argumento es retórico porque la fuerza de un argumento depende de la adhesión del auditorio a sus premisas.

Sin embargo, no siempre está claro si la tesis de Tindale y Barrientos es que lo definitorio de las propiedades retóricas es que son contextualmente dependientes, o que son contextualmente dependientes del auditorio. Tindale y Barrientos precisan que la pertinencia a la que se alude en la cita de Perelman es una pertinencia temática —es decir, se refiere a la relación de la consideración aducida para el tema o asunto debatido—, y concluyen entonces que es retórica. La pertinencia lógica, según explican, se refiere a la relación entre las premisas y la conclusión, y es por ello interna al argumento. La pertinencia retórica, por el contrario, es externa porque se refiere a la relación del argumento con otros argumentos. Aquí es el contraste entre relaciones intra y interargumentativas el que marca la separación entre las propiedades lógicas y retóricas.

Tindale y Barrientos también argumentan que la noción de posibles objeciones y contraargumentos es retórica, porque las objeciones y contrargumentos relevantes para determinar la fuerza de un argumento son los que surgen en el interior de la relación entre el argumentador y el auditorio (2021: 145). Las objeciones y contraargumentos posibles son, pues, los que podrían oponer los destinatarios del argumento. Es decir, un argumento es fuerte si es más fuerte que los argumentos que podrían oponerle sus destinatarios.

Estoy de acuerdo con Tindale y Barrientos en que cualquier concepto de fuerza de los argumentos debe ser contextualmente dependiente, pero discrepo de ellos en que eso haga imposible un tratamiento lógico de la fuerza de los argumentos —que por lo demás no excluye un tratamiento retórico, como quiere Yoris Villasana. En lo que sigue intentaré mostrar que la idea de que las propiedades lógicas de los argumentos

son propiedades intrínsecas proviene de una concepción inferencista de la lógica, abrumadoramente predominante, que es incompatible con la idea de que argumentar es presentar, para su examen, algo a alguien como una razón para otra cosa. En consecuencia, abogaré por una concepción razonista de la lógica.

La cuestión de cuál es el conjunto de objeciones y contraargumentos relevantes para determinar el peso de un argumento presupone que la conclusión es primariamente la conclusión de un argumento, y secundariamente la conclusión de una argumentación. La tarea de la lógica es entonces dar criterios para determinar cuál es el argumento más fuerte dentro de un conjunto de argumentos. En una concepción razonista de la lógica sucede justo al revés: la conclusión es primariamente la conclusión de una argumentación, y solo secundariamente la conclusión de un argumento. Si es así, como intentaré mostrar, la petición de criterios para elegir el argumento más fuerte de un conjunto de argumentos carece de sentido.

Esta nota trata del carácter contextual de las propiedades lógicas de los argumentos y su demarcación con respecto a las propiedades retóricas. Pero antes de abordar esa cuestión, quiero referirme brevemente a las propiedades dialécticas de los argumentos. He argumentado (Marraud 2017) que 'dialéctica' puede referirse tanto al estudio de las relaciones interargumentativas, especialmente las relaciones de oposición entre argumentos, como al estudio de los procedimientos que regulan los intercambios argumentativos, como propone Wenzel (2021 [1990]) y entiende la pragmadialéctica. La hegemonía del inferencismo ha propiciado la confusión de esas dos acepciones. Las propiedades dialéctico-procedimentales de los argumentos son obviamente contextuales, puesto que las reglas varían de unos intercambios a otros. En cuanto a la dialéctica interargumentativa, es parte de la lógica tal y como yo la entiendo, y lo que me propongo discutir a continuación es justamente el carácter contextual de las propiedades lógicas.

2. INFERENCISMO LÓGICO

La concepción predominante de las propiedades lógicas se basa en una determinada manera de concebir la lógica como una teoría de los argumentos. En esta sección trataré de identificar los principios de esa concepción de la lógica.

T11. La lógica, en un sentido muy amplio, trata de las inferencias lógicas: relaciones entre enunciados que autorizan a inferir un enunciado (la conclusión) de otros (las premisas).

Cuando entre un conjunto de enunciados y un enunciado media una relación de inferencia lógica, se dice que este es una consecuencia lógica de aquellos, o que se infiere lógicamente o se sigue de aquellos. Adviértase que en su segunda ocurrencia en T11 'inferir' se refiere a un proceso psicológico por el que, de manera más o menos consciente, alguien llega a una conclusión a partir de un conjunto de datos. Esto es importante para prevenir confusiones, porque 'se infiere (lógicamente) de' denota una relación binaria entre conjuntos de enunciados y enunciados, mientras que 'infiere de' denota una relación ternaria que involucra un agente, un conjunto de enunciados y un enunciado. El concepto lógico de argumento como un compuesto de premisas y conclusión surge, no del examen de los intercambios argumentativos, sino del examen de las relaciones entre enunciados.

T12 Un buen argumento, *logico sensu*, es aquel en el que la conclusión se sigue o se infiere de las premisas.

T11 y T12 definen la concepción inferencista de la lógica, en oposición a la concepción razonista, que describiré en la sección 3. Usando 'válido' para calificar a un argumento lógicamente bueno, de los postulados anteriores se desprende que

TA1. La validez de los argumentos depende exclusivamente de la relación entre sus premisas y su conclusión.

Una consecuencia de TA1 es que la validez es una propiedad relacional intrínseca de los argumentos; es decir, queda determinada por la relación entre sus partes, y por ello es contextualmente invariable. La validez es la propiedad lógica por antonomasia, así que podemos preguntarnos si todas las propiedades lógicas son intrínsecas y contextualmente invariables. Un argumento es sólido si y solo si es válido y sus premisas son verdaderas. Si admitimos que un enunciado puede ser verdadero en unas situaciones y falso en otras, parece que la solidez no sería considerada como una propiedad lógica según los criterios anteriores. Aunque eso puede ser una razón para excluir la solidez del grupo de las propiedades lógicas (por ejemplo, desde una concepción apriorística de la lógica), creo que cuando se piensa en la lógica como una teoría de los argumentos es preferible liberalizar la caracterización de las propiedades lógicas, para incluir las propiedades de los argumentos que quedan completamente determinadas por las propiedades de sus partes y las relaciones entre ellas (Marraud 2021).

TA2. Las propiedades lógicas de los argumentos son aquellas que quedan completamente determinadas por las propiedades de sus partes y las relaciones entre ellas.

Una concepción de la lógica que suscribe el principio TA2 es atomista, categoría que debe entenderse aquí en oposición al holismo, que es la tesis de que las propiedades lógicas de los argumentos se ven afectadas por factores que no son partes del argumento.

3. LA CONCEPCIÓN RAZONISTA DE LOS ARGUMENTOS

Dos intuiciones básicas sobre los argumentos son que

TR1. Argumentar es presentar algo a alguien como una razón para otra cosa,

y

TR2. Un buen argumento es el que da una razón concluyente, es decir, una razón que permite aseverar la conclusión.

Estas dos intuiciones constituyen el núcleo de la concepción razonista de la argumentación y de los argumentos. Wenzel condensa estas intuiciones en una pregunta cuando dice que la pregunta lógica por excelencia es “¿debemos aceptar esta tesis por las razones aducidas para sustentarla?” (2021 [1990]: 131). A continuación mostraré que TR1 y TR2 son incompatibles con el inferencismo.

Según una definición muy extendida, una razón es una consideración que favorece una tesis sobre un asunto, y una razón concluyente es la que permite concluir esa tesis. La clave para determinar si el inferencismo es compatible con el razonismo es si ser una razón concluyente depende exclusivamente de la relación entre la consideración aducida y la tesis para la que se aduce. Las razones, en contraste con las inferencias, son ponderables: establecer que una razón es concluyente exige considerarla con otras razones concurrentes, que cambian de una situación a otra. Por tanto, el mismo argumento presenta una razón concluyente en algunas situaciones, pero no en otras. Que un argumento sea concluyente no depende únicamente de las propiedades de sus partes y las relaciones entre ellas, y, con arreglo a los criterios inferencistas, ser concluyente no sería una propiedad lógica de los argumentos, en abierta contradicción con TR2.

Para conciliar el inferencismo con las intuiciones razonistas básicas se ha recurrido a dos estrategias distintas, que llamaré ‘conductismo’ (nada que ver con J.B. Watson) y ‘revisionismo’ (nada que ver con Eduard Bernstein). La primera consiste en tratar las contraconsideraciones, tomando este término de Trudy Govier (2010: 375), como premisas del argumento concluyente, y no como premisas de argumentos

opuestos. La segunda consiste en renunciar al atomismo, introduciendo excepciones o condiciones de recusación.

El conductismo empieza por admitir que las premisas pueden ser positiva o negativamente relevantes para la conclusión.

Un enunciado A es positivamente relevante para otro enunciado B si y sólo si la verdad de A cuenta a favor de la verdad de B. Esto significa que A proporciona alguna evidencia para B, o alguna razón para creer que B es verdadera.

Un enunciado A es negativamente relevante para otro enunciado B si y sólo si la verdad de A cuenta contra la verdad de B. Esto significa que si A es verdadera, proporciona alguna evidencia o razón para pensar que B no es verdadera (Govier 2010: 148, 149; traducción propia).

Cuando alguien recomienda comer ajo crudo todos los días porque, aunque pueden causar repulsión y acidez estomacal y aumentar el riesgo de sangrado, fortalece el sistema inmune, protege la salud cardiovascular y regular los niveles de azúcar, construye un argumento que combina tres premisas negativas,

- comer ajo crudo todos los días puede causar repulsión,
- comer ajo crudo todos los días pueden causar acidez estomacal, y
- comer ajo crudo todos los días puede aumentar el riesgo de sangrado,

y tres premisas positivas

- comer ajo crudo todos los días fortalece el sistema inmune,
- comer ajo crudo todos los días protege la salud cardiovascular, y
- comer ajo crudo todos los días regula los niveles de azúcar.

La conclusión de que comer ajo crudo todos los días es recomendable se sigue de esas premisas si las premisas positivas prevalecen sobre las negativas. Así, no se llega a la conclusión ponderando argumentos a favor y en contra, sino por medio de un tipo peculiar de inferencia que combina premisas positivas y negativas. Llamaré a tales inferencias 'inferencias conductivas', de nuevo inspirándome en Govier, pero sin pretender usar esa denominación en el mismo sentido que ella.

El revisionismo convierte a las contraconsideraciones en excepciones. Volviendo al ejemplo anterior, el argumento:

A1. Es recomendable comer ajo crudo todos los días (conclusión) porque, aunque pueden causar repulsión y acidez estomacal y aumentar el riesgo

de sangrado, fortalece el sistema inmune, protege la salud cardiovascular y regula los niveles de azúcar (premisas)

Da paso al argumento:

A2. No es recomendable comer ajo crudo todos los días (conclusión) porque puede causar repulsión y acidez estomacal y aumentar el riesgo de sangrado (premisas), a menos que fortalezca el sistema inmune, proteja la salud cardiovascular y regule los niveles de azúcar (excepciones)

Las excepciones bloquean el paso de las premisas a la conclusión y dejan el argumento en suspenso. Llamaré 'inferencias por defecto' a las inferencias sujetas a excepciones. El ejemplo del ajo crudo ilustra una diferencia importante entre las dos estrategias. Suponiendo que el fortalecimiento del sistema inmune, la protección de la salud cardiovascular y la regulación de los niveles de azúcar sean factores determinantes, A1 lleva a concluir que es recomendable comer ajo crudo todos los días. Por el contrario, A2 no lleva a ninguna conclusión, puesto que el fortalecimiento del sistema inmune, la protección de la salud cardiovascular y la regulación de los niveles de azúcar anulan la inferencia de no es recomendable comer ajo crudo todos los días a partir de comer ajo crudo todos los días puede causar repulsión y acidez estomacal y aumentar el riesgo de sangrado.

4. LAS DEBILIDADES DEL CONDUCTISMO Y EL REVISIONISMO

Otra diferencia crucial entre el conductismo y el revisionismo es que las premisas negativas son partes del argumento y las excepciones no. En este sentido, el conductismo es atomista y el revisionismo holista. Por ello, en rigor, habría que representar así el argumento A2:

A2'. No es recomendable comer ajo crudo todos los días porque puede causar repulsión y acidez estomacal y aumentar el riesgo de sangrado

Asumiendo que la identidad de un argumento viene dada por sus partes, el conductismo multiplica el número de los argumentos, distinguiendo, por ejemplo, entre

A1. Es recomendable comer ajo crudo todos los días porque, aunque pueden causar repulsión y acidez estomacal y aumentar el riesgo de sangrado, fortalece el sistema inmune, protege la salud cardiovascular y regula los niveles de azúcar

y

A3. Es recomendable comer ajo crudo todos los días porque fortalece el sistema inmune, protege la salud cardiovascular y regula los niveles de azúcar.

De hecho, Govier parece sugerir que A1 es más fuerte que A3 cuando afirma que “Reconocer las contraconsideraciones no debilita necesariamente un argumento” (op.cit.: 356). En todo caso, es más natural decir que el hecho de que comer ajo crudo pueda causar repulsión y acidez estomacal y el hecho de que puede aumentar el riesgo de sangrado son factores pertinentes para evaluar el argumento A3, y no elementos de un argumento distinto. La proliferación de argumentos podría evitarse diciendo que esas consideraciones son premisas ocultas, como se hace con cierta frecuencia. Como normalmente hay un número indeterminado de consideraciones relevantes para evaluar un argumento, el resultado de esa maniobra es que nunca se puede hacer explícitas todas las premisas de un argumento, y como consecuencia su identidad se vuelve difusa.

El revisionismo evita esas complicaciones asumiendo la existencia de factores contextuales, que no son partes del argumento, pero que son relevantes para su evaluación. El revisionismo rechaza así los principios TA1 y TA2 de la sección 2. Las inferencias revisables no son sin embargo ponderables. Una explicación revisionista de cómo se puede concluir que es recomendable comer ajo crudo todos los días discurre del siguiente modo. El argumento A2' no es válido, porque dado que comer ajo crudo a diario fortalece el sistema inmune, protege la salud cardiovascular y regula los niveles de azúcar, la conclusión no se sigue de las premisas. Suponiendo que no concurra ninguna excepción, sí se puede inferir que es recomendable comer ajo crudo todos los días de comer ajo crudo todos los días fortalece el sistema inmune, protege la salud cardiovascular y regula los niveles de azúcar. De esta manera la conclusión resulta del argumento A3 después de descartar A2' como inválido. Dicho con otras palabras, sus efectos saludables sobre el sistema inmune, la salud cardiovascular y los niveles de azúcar son una razón para aconsejar la ingesta diaria de ajo crudo, mientras que causar repulsión y acidez estomacal y aumentar el riesgo de sangrado no lo son para desaconsejarla.

La explicación revisionista me parece artificiosa y arbitraria. Todos los efectos positivos y negativos de comer diariamente ajo crudo pueden darse simultáneamente, y si es así no veo por qué los efectos positivos son excepciones a A2' y los efectos negativos no lo son a A3.

En resumen, creo que ni el conductismo ni el revisionismo dan cuenta

satisfactoriamente del modo en el que llegamos a una conclusión en casos como el del ajo crudo. La explicación razonista, por el contrario, es sencilla e intuitiva. Tenemos razones para creer que es recomendable comer ajo crudo todos los días, recogidas en A3, y razones para creer que no es recomendable, recogidas en A2'. Tras ponderarlas en una situación concreta, damos más peso a las primeras que a las segundas (o a la inversa), y así llegamos, en esa ocasión, a una conclusión. Por ejemplo, si esas razones se están considerando en relación a personas diabéticas, el argumento concluyente podría ser A3, y si lo son en relación a personas que toman anticoagulantes, podría ser A2'. Por consiguiente, las propiedades lógicas de un argumento son contextuales y dependen, entre otras cosas, de su relación con otros argumentos concurrentes.

5. ARGUMENTOS LÓGICOS Y ARGUMENTOS LINGÜÍSTICOS

Desde un punto de vista razonista, que la fuerza de un argumento dependa de su ponderación con otros argumentos concurrentes, y sea por ello una noción contextualmente dependiente, no impide tenerla por una propiedad lógica. Pero puede alegarse además, y así lo hacen Tindale y Barrientos, que es una noción retórica porque esa ponderación depende del auditorio. Tindale y Barrientos alegan que solo tiene sentido hablar de la fuerza de un argumento con respecto a un conjunto de argumentos, y que el conjunto relevante para determinar la fuerza de un argumento en una situación dada está formado por los argumentos que podrían oponerle sus destinatarios —es decir, el auditorio.

Cualquier teórico de la argumentación que menciona la fuerza o el peso de los argumentos tiene mucho cuidado en advertir que es una metáfora que puede inducir a error. Por ejemplo, Carl Wellman, quien acuñó el término 'inferencia conductiva', recuperado posteriormente por Govier, escribe:

Esto sugiere un proceso demasiado mecánico, así como la posibilidad de que todos lean el resultado de la misma manera. Más bien hay que pensar en la ponderación según el modelo de determinar el peso de dos objetos colocando uno en cada mano. Esta forma de pensar en la ponderación pone de manifiesto el aspecto comparativo y la conclusión de que uno es más pesado que el otro, sin sugerir ni procedimiento automático que prescinda del juicio individual ni la introducción de unidades de peso. (1971: 57-58; traducción propia).

Las advertencias de Wellman se quedan cortas, porque las metáforas de la fuerza o el peso de los argumentos también sugieren que la argumentación está compuesta de unidades discretas que es posible aislar y comparar entre sí. Esas unidades son,

naturalmente, los argumentos.

En teoría de la argumentación la confusión de dos sentidos de 'argumento' provoca no pocos quebraderos de cabeza. En lógica un argumento es un compuesto de premisas y conclusión. Así, en los libros de lógica se dice que en un argumento válido la conclusión es una consecuencia lógica de las premisas. Pero en lingüística un argumento es un segmento lingüístico que, en el contexto en el que aparece, tiene una determinada orientación argumentativa.

Sea, por ejemplo, la cadena:

Conduces demasiado rápido, te arriesgas a tener un accidente

[...] Algunos teóricos de la semántica piensan, y hasta escriben, que lo que hay aquí es una especie de razonamiento que avanza desde una premisa 'conduces demasiado rápido' hasta una conclusión 'te arriesgas a tener un accidente'. Pero tal interpretación me parece completamente absurda, puesto que la palabra demasiado, que aparece en el antecedente, no puede interpretarse más que en relación con el consecuente. ¿Qué es conducir 'demasiado rápido' si no conducir a una velocidad con la que se corre el riesgo de producir consecuencias indeseables? [...] Dicho de otro modo, el propio contenido del argumento no puede comprenderse más que por el hecho de que se dirige a una conclusión. Fuera de tal cadena, proferido o sobreentendido no significa nada. (Ducrot 2008 [2004]: 30-31).

Correlativamente, también el término 'conclusión' tiene dos acepciones. En lógica, la conclusión es una de las partes del argumento, pero cuando hablamos de la conclusión de un informe, de un artículo o de un debate no usamos 'conclusión' en su sentido lógico, puesto que un informe, un artículo o (un debate no es un argumento. La conclusión de un informe, de un artículo o de un debate es la conclusión a la que se llega tras examinar las razones expuestas en él.

Los inferencistas usan 'argumento' y 'conclusión' en su sentido lógico, de manera que la conclusión de un informe, de un artículo o de un debate es la conclusión de alguno de los argumentos ofrecidos en él, y el propio informe, artículo o debate puede concebirse como el proceso de selección del argumento más fuerte. Esta es la imagen sugerida por casi todas las maneras de hablar de la ponderación y la fuerza de los argumentos. La tarea del lógico es entonces proporcionar criterios para determinar qué argumento debe ser elegido.

Para los razonistas la conclusión de un argumento (en sentido lingüístico) se define en términos del efecto de la consideración aducida en una discusión. El análisis razonista de la argumentación antepone así las relaciones interargumentativas (expresadas por conectores como 'además', 'pero', etc.) a las relaciones intrargumentativas (expresadas por conectores como 'por tanto' o 'porque'). La argumentación no se concibe ya como una competición de argumentos, sino como una red de razones interconectadas que los participantes tejen interactivamente para llegar

a una conclusión.

Analíticamente, un diálogo (es decir, un intercambio de razones) comienza con una pregunta "¿Por qué...?" y continúa con una razón "Porque...". Si el diálogo no termina ahí, con la aceptación de la razón dada, puede continuar con la presentación de una nueva razón, más o menos explícitamente relacionada con la anterior. A partir de este momento, cada razón adicional se presenta como una razón encadenada, coincidente, opuesta o análoga a alguna razón anterior. De este modo, los participantes tejen una red argumentativa que constituye el objeto de estudio de la dialéctica de los argumentos. Incluso cuando algún participante intenta responder directamente a la pregunta inicial, su aportación es interpretada por los demás participantes en relación con las razones ya aducidas. Llamo "macroargumento" a ese tejido de razones (Leal y Marraud 2022: 287; traducción propia).

Podemos extraer de ese macroargumento una consideración y la posición que favorece, y el resultado es un argumento en el sentido lógico. Pero eso no debe hacernos olvidar que esa consideración solo favorece esa posición en el contexto del intercambio en el que es aducida. Lo que debe determinar el lógico no es cuál es el argumento ganador, sino cuál es la orientación global del macroargumento.

Una argumentación como la siguiente es difícil de explicar desde el inferencismo, aunque un lego no encontraría nada extraño en ella.

Existen personas que se preguntan, y yo lo entiendo, ¿por qué solo se analizan Matemáticas, Lectura y Ciencias [en las evaluaciones internacionales de educación como PISA o TIMSS]? Es un buen argumento, pero la conclusión de ese argumento, entiendo yo, no es "como no evaluamos todo, no evaluemos nada". No, la conclusión debe ser "como no evaluamos todo, vamos a ir poco a poco incluyendo también esas otras áreas que hasta ahora no se han incluido en las evaluaciones". (Entrevista a Ismael Sanz Labrador en Debates, nº 8. Recuperado de <https://www.educa2.madrid.org/web/revistadebates/entrevistas/-/visor/entrevista-a-ismael-sanz>).

Lo que está discutiendo Sanz Labrador es cuál es la conclusión que podemos sacar del hecho de que en las evaluaciones internacionales de educación solo se analizan Matemáticas, Lectura y Ciencias, que no debemos seguir con las evaluaciones o que debemos ir ampliándolas. Sanz Labrador parte de que el hecho de que en las evaluaciones internacionales de educación solo se analizan Matemáticas, Lectura y Ciencias es relevante para el asunto debatido, y trata de determinar cómo influye en la orientación del debate sobre las evaluaciones educativas. Esa discusión es un ejemplo de ponderación en sentido razonista. El razonismo, en definitiva, permite reconciliar nuestro comportamiento como teóricos de la argumentación con nuestro

comportamiento como practicantes de la argumentación.

REFERENCIAS

- Ducrot, O. (2008 [2004]). "Argumentación retórica y Argumentación lingüística", en M. Doury y S. Moirand, eds., *La argumentación hoy*, 25-42. Traducción de Paula Olmos. Barcelona: Montesinos.
- Eemeren, Frans H. van y Grootendorst, Rob (2002). *Argumentacion, comunicacion y falacias. Una perspectiva pragma-dialéctica*. Traducción de Celso López y Ana María Vicuña. Santiago de Chile: Ediciones de la Universidad Católica de Chile.
- Govier, T. (2010). *A Practical Study of Argument*, 7ª edición. Belmont, CA: Wadsworth.
- Leal, F. y Marraud, H. (2022), *How Philosophers Argue*. Cham: Springer.
- Marraud, H. (2007). *Methodus Argumentandi*. Madrid: Ediciones de la UAM.
- Marraud, H. (2017). "Do Arguers Dream of Logical Standards? Arguers' dialectic vs. Arguments' dialectic". *Revista Iberoamericana de Argumentación*, 10, 1-18.
- Marraud, H. (2021). "Cuatro modelos de argumento / Four models of argument". *Quadripartita Ratio: Revista de Retórica y Argumentación*, 6(11), 17-40.
- Peña, L. (1986). "Dos sentidos de la preposición 'ΠΠοΣ' en algunos pasajes de Platón". *Estudios humanísticos* 8, 1986, 39-58.
- Perelman, Ch. (1997 [1977]) *El imperio retórico. Retórica y argumentación*. Traducción de Adolfo León Gómez Giraldo, Santa Fe de Bogotá, Colombia: Norma.
- Tindale, Ch. y Barrientos, R.M. (2021) "Argumentos fuertes / Strong Arguments. *Revista Iberoamericana de Argumentación*, 22:140-150.
- Wellman, C. (1971). *Challenge and Response: Justification in Ethics*. Carbondale IL: Southern Illinois University Press.
- Wenzel, J. (2006 [1999]). "Three Perspectives on Argument. Rhetoric, Dialectic, Logic", en R. Trapp y J. H. Schuetz, *Perspectives on Argumentation: Essays in Honor of Wayne Brockriede*, 9-26. Nueva York, Idebate Press.
- Yoris-Villasana, C. (2020) "La fuerza de los argumentos y la perspectiva retórica. / The Strength of Arguments and the Rhetorical Perspective". *Revista Iberoamericana de Argumentación*, 21: 1-30.

AGRADECIMIENTOS: 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.

HUBERT(O) MARRAUD: Soy profesor de lógica y filosofía de la ciencia en la Universidad Autónoma de Madrid, en donde imparto asignaturas como Lógica y argumentación, Retórica y argumentación o Asesoría filosófica. A partir de 2005, tras un primer período como lógico formal, trabajo en la Teoría de la Argumentación. Mi propuesta teórica es la *dialéctica de los argumentos*, desarrollada en los libros *¿Es lógic@? Análisis y evaluación de argumentos* (Madrid: Cátedra, 2013), en *En buena lógica* (Guadalajara, Mx: Universidad de Guadalajara, 2020). y en los capítulos 9-13 de *How Philosophers Argue*, escrito en colaboración con Fernando Leal (Cham: Springer, 2022).