

Argumentos e inferencias: teoría de la argumentación y psicología del razonamiento¹

Arguments and inferences: Argumentation Theory and Psychology of Reasoning

Hubert Marraud

Universidad Autónoma de Madrid, Madrid, España
hubert.marraud@uam.es

Received: 04-06-2015. **Accepted:** 03-08-2015.

Resumen: Históricamente la lógica se ha centrado en la evaluación de los argumentos en función de la relación entre las premisas y la conclusión. La pregunta central de la lógica sería entonces “¿está justificada la inferencia de la conclusión a partir de las premisas?”. La psicología del razonamiento, por su parte, trata de responder a la pregunta “¿cómo realizamos inferencias?”. Pese a las diferencias, muchas investigaciones de psicología del pensamiento presuponen una lógica. Un planteamiento común es el siguiente: dado que los seres humanos cometen con cierta frecuencia determinados errores de razonamiento o falacias, explicar por qué lo hacen es una piedra de toque para cualquier teoría del razonamiento. Por “lógica” pueden entenderse cosas distintas cosas. En este artículo me propongo explorar algunas de las consecuencias que para la psicología del razonamiento puede tener la sustitución de la lógica formal por la teoría de los argumentos como proveedor de criterios de bondad inferencial.

Palabras clave: Análisis de argumentos, crítica de argumentos, dialéctica, inferencia, lógica.

Abstract: Historically logic has focused on the evaluation of arguments from the point of view of the relationship between the premises and the conclusion. The logical question by excellence has been “Should we accept the proposed inference from

¹ Este artículo ha contado con el apoyo del proyecto MINECO: FFI2011-23125. Se basa en la conferencia que, gracias a la amable invitación del profesor Mikel Asensio, impartí en la Facultad de Psicología de la UAM el 14 de abril de 2015.

the premises to the conclusion?” The psychology of reasoning, meanwhile, deals with the question “How do we make inferences?” Despite the differences, many investigations in the psychology of reasoning presuppose a logical theory; e.g. explaining why humans commit some errors in reasoning quite often is keystone for any theory of reasoning. “Logic” can mean either formal logic or the theory of argument, a part of argumentation theory. In this paper I explore some of the implications for the psychology of reasoning of the replacement of formal logic by the theory of argument as a source of criteria of good reasoning.

Keywords: Argument analysis, argument appraisal, dialectic, inference, logic.

1. Introducción

¿Cuál es o debe ser la relevancia de la psicología del razonamiento para la teoría de los argumentos? ¿Y la de ésta para aquélla? Aunque sus objetos de estudio están lo bastante próximos como para esperar que sus intereses se entrecrucen, lo cierto es estas dos disciplinas se miran con recelo: ser tildado de “logicista” es una descalificación entre los psicólogos del pensamiento, lo mismo que ser tildado de “psicologista” lo es entre los lógicos.

Históricamente la lógica se ha centrado en la evaluación de los argumentos en función de la relación entre las premisas y la conclusión. La pregunta central de la lógica ha sido “¿está justificada la inferencia de la conclusión a partir de las premisas?”. La psicología del razonamiento analiza los procesos inferenciales para tratar de responder a la cuestión de cómo realizamos inferencias (o incluso de por qué realizamos inferencias). Como puede verse, la lógica tiene una orientación normativa que está ausente, en principio de la psicología del razonamiento. No obstante, muchas investigaciones de psicología del pensamiento presuponen un enfoque normativo, una lógica. Un planteamiento común es el siguiente: dado que los seres humanos cometen con cierta frecuencia determinados errores de razonamiento o falacias, explicar por qué lo hacen es un buen modo de contrastar una teoría descriptiva del razonamiento. Así, en función de la lógica asumida, los psicólogos del razonamiento diferencian un razonamiento inductivo, un razonamiento probabilista, etc.

Por “lógica” pueden entenderse distintas cosas. Entiendo la lógica como una teoría de los argumentos, es decir como aquella parte de la teoría de la argumentación que trata de qué son buenas razones. Eso supone apartarse

del concepto preponderante de lógica en el siglo XX, basado en la lógica formal. En lo que sigue me propongo explorar algunas de las consecuencias que para la psicología del razonamiento puede tener la sustitución de la lógica formal por la teoría de los argumentos como proveedor de criterios de bondad inferencial. Para ello empezaré por precisar qué entiendo por teoría de los argumentos.

2. Perspectivas en teoría de la argumentación

La argumentación es un campo interdisciplinar de investigación. Umberto Eco distingue entre una disciplina científica y un simple campo de investigación. Una disciplina se caracteriza por tener un método unificado y un objeto concreto; un campo de investigación por tener un simple repertorio de temas aún no unificado del todo. La semiótica, dice Eco, es un campo de investigación y no una disciplina:

Si la semiótica es un “campo”, las distintas investigaciones semióticas se justifican por el mero hecho de existir y la definición de “semiótica” se ha de inducir por la extrapolación de una serie de tendencias constantes en el campo de investigaciones, y por ellas, de un modelo unificado. En cambio si la semiótica es una “disciplina”, el investigador ha de proponer por deducción un modelo semiótico que sirva de parámetro para incluir o excluir del campo semiótico las distintas investigaciones (1978, p. 14).

Para muchos lo que dice Eco de la semiótica valdría, *mutatis mutandis*, para la teoría de la argumentación; por ejemplo, “aún no existe una teoría de la argumentación en el sentido de teoría como cuerpo establecido y sistemático de conocimientos al respecto; la denominación más bien designa un campo de estudios, por más señas interdisciplinarios” (Vega, 2014a, p. 97).

Lo que hoy entendemos por teoría de la argumentación surge de la integración de las perspectivas retórica, lógica y dialéctica. Esas tres perspectivas se remontan, como no podría ser menos, a Aristóteles. Tras un periodo de relativo olvido, la tricotomía revivió en la década de 1980 y encontró su formulación actual en Wenzel (1979), quien declara basarse en la teoría de la acción comunicativa de Habermas. Wenzel entiende por perspectiva

“un modo de entender cualquier episodio de comunicación humana que parezca comportar el uso de argumentos” (Wenzel, 1990, p. 9). Nuestra comprensión actual de sus diferencias se funda en lo que podemos llamar *el principio de las tres Ps*: la retórica trata de los procesos argumentativos, la dialéctica de los procedimientos argumentativos, y la lógica de los productos de la argumentación.

- 1) La retórica estudia la argumentación como un proceso de comunicación persuasiva, y en consonancia insiste en la distinción entre argumentación eficaz y argumentación ineficaz.
- 2) La dialéctica estudia la argumentación como un procedimiento cooperativo para la toma de decisiones, y por ello juzga las argumentaciones como procedentes o improcedentes.
- 3) Finalmente, la lógica estudia los productos de la argumentación, y lo hace desde un punto de vista normativo, distinguiendo entre argumentos convincentes y no convincentes.²

Con un poco más de detalle, Wenzel explica las diferencias entre las tres perspectivas basándose en una serie de elementos: propósitos teóricos y prácticos, dominio e intereses, concepción de la situación o contexto, recursos considerados, orientación normativa y papel atribuido a los argumentadores. La tabla 1 resume la descripción de Wenzel de la lógica, la dialéctica y la retórica.

A estos tres enfoques clásicos pueden añadirse otros. Por ejemplo,

- El enfoque lingüístico (Ducrot y Anscombe, 1983), que estudia la argumentación como una función del lenguaje y se centra en la oposición argumento-no argumento.
- La teoría argumentativa del razonamiento (Mercier y Sperber, 2011), que mantiene que la función del razonamiento es argumentativa, y consiste en encontrar y evaluar argumentos para persuadir.
- La pragmática normativa (Jacobs, 2000), que concibe la argumentación como un acto de habla complejo cuyo propósito es justificar

² Según el DRAE, 22ª edición, convencer es “probar algo de manera que racionalmente no se pueda negar”. Por tanto, un argumento será convincente si hace que su conclusión no pueda negarse racionalmente (es decir, por medio de razones).

o rebatir una tesis para que un crítico razonable acepte la posición correspondiente.

–El enfoque socio-institucional que reivindica Luis Vega (2014a) para analizar los procesos colectivos de discusión de propuestas y ponderación de alternativas para resolver cuestiones prácticas de interés o dominio público.

Tabla 1. Retórica, dialéctica y lógica según “Three Perspectives on Argument”.

	Retórica	Dialéctica	Lógica
Sirve para entender y evaluar...	la argumentación como un proceso natural de comunicación persuasiva	la argumentación como un método cooperativo de toma crítica de decisiones	los argumentos como productos que la gente crea al argumentar
Objeto práctico	Persuasión	Organizar las discusiones para tomar buenas decisiones	Juzgar los méritos de los argumentos
Objeto teórico	El modo en que las personas se influyen mutuamente usando el lenguaje y otros medios simbólicos de expresión	La justificación de los principios y procedimientos usados para organizar los intercambios argumentativos con fines críticos	Estándares y criterios usados para distinguir los argumentos correctos de los incorrectos
Dominio y núcleo	La argumentación interpersonal como proceso natural de comunicación. Los medios simbólicos con los que las personas tratan de influir en las creencias de otras	Los métodos que usan personas e instituciones para controlar los procesos de argumentación. Las reglas, actitudes y conductas que promueven la toma crítica de decisiones	Los argumentos como construcciones intelectuales ofrecidas como justificación de una tesis. Los estándares de evaluación de argumentos y de su aplicación.
Atiende a	Los argumentos tal y como han sido expresados	–	Los argumentos reconstruidos para su evaluación
Concepción de la situación argumentativa	Espontánea	Conscientemente planeada y regida por reglas de procedimiento	Abstrae de la situación para evaluar el argumento con respecto a su forma, sustancia y función
Recursos usados o examinados	Técnicas discursivas que permiten inducir o aumentar la adhesión a una tesis	Procedimientos para discutir críticamente	Métodos de reconstrucción y estándares para la evaluación de argumentos
Argumentar bien es...	producir un discurso que ayuda de forma efectiva a los miembros de un grupo a resolver problemas o a tomar decisiones	organizar sistemáticamente los intercambios para que lleven a las mejores decisiones posibles	enunciar, por medio de premisas aceptables, una razón suficiente para una tesis claramente formulada

3. Argumentar e inferir

Argumentar es presentar algo como una razón para otra cosa; esto es, según el DRAE, hacer manifiesto o poner algo en la presencia de alguien como una razón para otra cosa. Los propósitos de esa acción pueden ser diversos, pero el más frecuente –o por lo menos el más notorio– es persuadir a ese alguien de esa otra cosa. Por eso se dice también que argumentar es intentar persuadir a alguien de algo por medio de razones.

Las dos definiciones precedentes no tienen la misma extensión. Explicar y justificar son acciones que consisten en dar razones y que difieren por el efecto cognitivo buscado en la audiencia: la comprensión o la persuasión, respectivamente. La primera definición de argumentar abarca estas dos acciones, mientras que la segunda se ciñe a la justificación y excluye la explicación. Cuando necesite diferenciar estas dos acepciones hablaré de argumentar en sentido lato y argumentar en sentido estricto.

Argumentar es una práctica comunicativa. Por *práctica* entiendo una forma de actividad cooperativa, socialmente establecida, con una dimensión normativa que le es inherente y la define parcialmente.³ La comunicación comporta la expresión y reconocimiento de intenciones, y en particular así sucede con la argumentación;

H argumenta (en sentido estricto) que C porque P si y solo si H dice que P a un auditorio A con intención (1) de que A reconozca P como una razón para C; (2) de hacer que A crea que C basándose en (1); y (3) de que A se dé cuenta de que eso es lo que está intentando hacer.

Al describir los actos comunicativos se tienen en cuenta tres aspectos o dimensiones: un acto comunicativo consiste en producir un mensaje con la intención de provocar un determinado efecto en alguien. En la definición previa de argumentar están presentes esos tres aspectos: argumentar es producir un texto con el propósito de dar una razón para persuadir al destinatario.

³ Sobre la argumentación de práctica argumentativa *vid.* Olmos (2015).

Aunque “lógica” puede referirse a una teoría de los argumentos, a una teoría de la implicación o a una teoría del razonamiento, argumentar difiere significativamente tanto de implicar como de razonar e inferir. En su acepción lógica la implicación es una relación entre proposiciones definida en términos de transmisión de la verdad. A su vez, la proposición puede definirse como la unidad mínima de discurso de la que se puede predicar la verdad o la falsedad. Pues bien, un conjunto de proposiciones implica una proposición si y sólo si la verdad de ésta se sigue necesariamente de la verdad de aquéllas.

Razonar e inferir son procesos psicológicos de revisión o reafirmación de creencias, planes o intenciones. Razonar es hacer inferencias y hacer una inferencia es pasar de una creencia a otra. Son ejemplos de inferencias la adquisición de una creencia nueva a partir de otras creencias previas, la formación de expectativas a partir de percepciones, o la adopción de planes a partir de preferencias y creencias. Razonar no comporta la expresión y el reconocimiento de intenciones, y por tanto no es un acto comunicativo. En la psicología del pensamiento suelen distinguirse dos grandes áreas: el estudio del razonamiento y el de la solución de problemas.

Presentar A como una razón para B es presentar la inferencia de B a partir de A como una inferencia legítima. Por tanto, cuando alguien argumenta para persuadir a otro, le invita a hacer una inferencia. Esto conecta argumentación y razonamiento, y por consiguiente la teoría de la argumentación y la psicología del razonamiento. Como el emisor argumenta y es el destinatario, si acepta la invitación, quien infiere, la psicología de la argumentación aparece vinculada en primer lugar al punto de vista del auditorio, y por ello a la perspectiva retórica.

La estructura de los argumentos refleja su finalidad. Si se trata de persuadir con razones, en el discurso habrá enunciados que expresen razones, llamados “premisas”, y otros que expresan la tesis de la que se quiere persuadir al destinatario, llamados “conclusiones”. Llegamos así a la definición de argumento de los manuales de lógica: un conjunto estructurado de enunciados en el que uno, la conclusión, se sustenta pretendidamente en los demás, las premisas. El argumento, en definitiva, es la mínima unidad autónoma de argumentación, compuesta por una razón y una tesis.

4. La lógica o teoría de los argumentos

En la presentación de Wenzel la lógica es la parte de la teoría de la argumentación que trata de los argumentos, y por tanto puede definirse como la teoría de los argumentos. Según Wenzel la lógica se centra en la relación entre la razón aducida y la tesis para la que se aduce, y se pregunta si se debe aceptar la tesis por las razones aducidas. Por consiguiente, la lógica se ocupa de la estructura interna de los argumentos. Pero Habermas asigna además a la lógica el estudio de las relaciones entre argumentos: la lógica descubre “las estructuras que definen la forma interna de los argumentos y *las relaciones que los argumentos guardan entre sí*” (1981, p. 48; las cursivas son mías).

La lógica así entendida es una disciplina filosófica, sobre todo si, como hace Jonathan L. Cohen, se define la filosofía (analítica) como “la investigación razonada de las razones” o como “la discusión razonada de qué puede ser una razón para qué” (1986, pp. 49-50; p. 57).

Dentro de la teoría de los argumentos se suelen distinguir dos grandes partes: la analítica y la crítica. La analítica trata de las cuestiones relativas a la naturaleza, estructura y tipología de los argumentos, mientras que la crítica tiene como tarea buscar estándares y criterios y tipos de evaluación y/o crítica.

4.1. Analítica

En la estructura de la argumentación podemos distinguir las relaciones intraargumentativas y las relaciones interargumentativas. Para expresar esas relaciones pueden usarse distintos recursos, como la disposición de los enunciados en el texto, los signos de puntuación, las pausas y esquemas entonativos, y el uso de conectores y operadores argumentativos. Los conectores y operadores argumentativos ocupan un lugar central en el estudio lingüístico de la argumentación. Los conectores argumentativos son partículas o expresiones que estructuran un texto estableciendo relaciones argumentativas entre los enunciados que lo forman. Los operadores argumentativos, por su parte, son morfemas que aplicados a un contenido transforma sus potencialidades argumentativas.

La unidad argumentativa mínima consta de una razón (el “algo” de la definición de argumentar) y de una tesis (la “otra cosa” a la que alude esa definición). La noción de microestructura se refiere precisamente a las relaciones entre esos componentes relaciones intraargumentativas). Los conectores *por tanto, luego, así, probablemente, quizá...* expresan relaciones intraargumentativas.

La macroestructura, por su parte, se refiere a las relaciones interargumentativas, a los distintos modos en los que varios argumentos se integran en una estrategia argumentativa única. Hay conectores que sirven para unir razones para una conclusión común (*además, asimismo, también, etc.*), de contraargumentación (*pero, sin embargo, aunque, etc.*), de argumentación paralela (*del mismo, como si, etc.*).

4.1.1. Análisis de la estructura interna del argumento

Hay dos modelos principales de la estructura interna de los argumentos. El modelo estándar la representa como un compuesto de premisas y conclusión. Las premisas expresan conjuntamente una razón para la tesis expresada por la conclusión. La alternativa es el modelo de Toulmin. Aunque los constituyentes mínimos de un argumento son los mismos que en el modelo estándar, en un argumento toulminiano pueden aparecer otros elementos como la garantía, cuya función es justificar o explicar, según el caso, el paso de las premisas a la conclusión. Un ejemplo ayudará a entender la diferencia entre los dos modelos.

Las lenguas cambian de continuo, y lo hacen de modo especial en su componente léxico. Por ello los diccionarios nunca están terminados: son una obra viva que se esfuerza en reflejar la evolución registrando nuevas formas y atendiendo a las mutaciones de significado (Presentación del Diccionario de la RAE, 22^a ed., 2001).

Parece un argumento sencillo, fácilmente de analizar usando el modelo estándar. La conclusión va precedida del conector *por ello*, que la vincula a un segmento discursivo anterior que actúa como premisa. Algo menos habitual es que a la conclusión le sigue una tercera frase precedida por dos puntos, que según el análisis estándar sería también una premisa.

Las lenguas cambian de continuo y lo hacen de modo especial en su componente léxico. Los diccionarios son una obra viva que se esfuerza en reflejar la evolución registrando nuevas formas y atendiendo a las mutaciones de significado.

Por tanto

Los diccionarios nunca están terminados

El modelo de Toulmin distingue otro componente de los argumentos llamado *garantía*. Cuando presentamos un argumento y se nos pide que justifiquemos el paso de las premisas a la conclusión,

lo que hay que hacer no es ofrecer más datos [...] sino proposiciones de un tipo bastante distinto: reglas, principios, permisos de inferencia, etc. Ya no se trata de reforzar las bases de nuestro argumento, sino de mostrar que, tomando esos datos como punto de partida, el paso a la tesis o conclusión original es apropiado y legítimo. Llegados a este punto lo que se necesita son enunciados generales, hipotéticos, que puedan servir de puentes y autorizar el tipo de paso con el que nos compromete ese argumento concreto. (Toulmin, 1958, p. 134).

Aplicado a nuestro caso,

Las lenguas cambian de continuo y lo hacen de modo especial en su componente léxico.

Los diccionarios son una obra viva que se esfuerza en reflejar la evolución registrando nuevas formas y atendiendo a las mutaciones de significado:

Por tanto

Los diccionarios nunca están terminados

Un elemento textual que en este caso favorece la interpretación de Toulmin es que resulta extraño insertar en un texto la conclusión entre dos premisas.

¿Qué diferencia supone tomar el enunciado *Los diccionarios son una obra viva que se esfuerza en reflejar la evolución registrando nuevas for-*

mas y atendiendo a las mutaciones de significado como una premisa o como una garantía? Las premisas proporcionan los datos de los que parte la inferencia, y en consonancia se evalúan como verdaderas o falsas. La garantía expresa una regla que explica o justifica el paso de las premisas a la conclusión, y en consonancia se evalúa como válida o inválida, aplicable o no aplicable.

4.1.2. Análisis de las relaciones entre argumentos

Se pueden distinguir dos grandes concepciones de la bondad inferencial de los argumentos. Según los enfoques cualitativos, la bondad inferencial es una propiedad cualitativa de los argumentos; por ejemplo:

- a) Un argumento es *válido* si y sólo si la verdad de sus premisas entraña la verdad de su conclusión.
- b) Un argumento es *compelente* (*cogent*) si y sólo si sus premisas son aceptables, relevantes y suficientes para su conclusión.

Según los enfoques comparativos la bondad inferencial es una propiedad relacional de los argumentos, de modo que habría que hablar más bien de argumentos más o menos fuertes o débiles. Esto es, para evaluar la fuerza de los argumentos hay que tomar en consideración otros argumentos. Por ejemplo,

- c) Un argumento es *convinciente* en una situación argumentativa dada si es más fuerte que los argumentos opuestos disponibles en esa situación

La manera de entender la bondad inferencial de los argumentos limita las relaciones interargumentativas concebibles. La tabla 2 resume las relaciones interargumentativas de nivel 0 (esto es, que no son metaargumentativas).

Tabla 2. Relaciones interargumentativas y conceptos de bondad inferencial.

	Enfoques cualitativos	Enfoques comparativos
Encadenamiento: unión de dos argumentos con un elemento que es premisa en uno y conclusión en el otro	+	+
Conjunción: unión de dos argumentos con una conclusión común que se refuerzan mutuamente	-	+
Disyunción: unión de dos argumentos independientes entre sí con una conclusión común	+	+
Objeción: unión de dos argumentos en la que la conclusión de uno de ellos contradice a una de las premisas del otro	+	+
Refutación: unión de dos argumentos con conclusiones opuestas en la que uno de ellos anula al otro	-	+
Recusación: unión de dos argumentos con conclusiones opuestas en la que uno de ellos debilita al otro	-	+

4.2. Crítica

Quien argumenta suele hacerlo con una triple pretensión: (a) presentar algo como una razón para algo, (b) persuadir al destinatario de este algo, y (c) participar en un juego de dar y recibir razones. Por tanto cuando nos preguntamos si un argumento usado en una determinada situación es un buen argumento, podemos estar preguntándonos alguna o varias de estas cosas:

- a) ¿La razón aducida es una buena razón?
- b) ¿La razón propuesta es un medio eficaz para persuadir al destinatario?
- c) ¿La propuesta respeta las reglas del intercambio?

En consonancia, la evaluación de los argumentos puede hacerse desde perspectivas complementarias: dialéctica, retórica y lógica, respectivamente.

Como la lógica se ocupa de las propiedades de los argumentos y no de

las propiedades de su uso, Wenzel concluye que la lógica “es un punto de vista retrospectivo que se activa cuando alguien adopta una postura crítica y *monta* un argumento para su inspección y evaluación” (1990, p. 17). El resultado de la reconstrucción lógica –prosigue Wenzel– no es ni el argumento que tenía *in mente* el argumentador, ni el expresado abiertamente en el discurso ni el captado por el destinatario, sino un cuarto argumento. La opinión de Wenzel contrasta con la de Hamblin, el iniciador del estudio moderno de las falacias, para quien

... el lógico no está por encima y al margen de la argumentación práctica ni emite un juicio necesario sobre ella. No es ni un juez ni un tribunal de apelación, no hay ni juez ni tribunal: es, en el mejor de los casos, un abogado capacitado. Se sigue que el trabajo propio del lógico no es declarar la verdad de un enunciado o la validez de un argumento (1970, p. 244).

Hamblin rechaza la visión tradicional del lógico como espectador (*onlooker*) del debate. Para él no hay una normatividad externa a las propias prácticas argumentativas.

La evaluación diferida del lógico contrasta con la evaluación directa de quienes participan en un debate. Los participantes no se limitan a proponer argumentos a favor o en contra de una tesis, a aceptar o cuestionar las premisas o a desvelar pretendidas falacias. La práctica de la argumentación es intrínsecamente valorativa (o normativa). Saber argumentar no es sólo saber dar una razón para algo, es también saber sopesar argumentos (piénsese en locuciones como *pero* o *aún más*) y ser capaz de dar cuenta y razón de las pesajes. Por consiguiente, no se pueden describir las prácticas argumentativas de la gente sin mencionar las ideas normativas de los participantes (<http://redfilosofia.es/congreso/wp-content/uploads/sites/4/2015/06/6.PAULA-OLMOS-Actas-I-Congreso-REF.pdf>).

A veces se usan las etiquetas “lógica” y “dialéctica” para diferenciar la evaluación externa y diferida de los argumentos del lógico y la evaluación interna y en directo de quienes están debatiendo. No obstante también suele entenderse la evaluación dialéctica lo es con respecto a las procedimientos que regulan los intercambios argumentativos con fines críticos, y que determinan las obligaciones de los participantes (p. ej., los turnos de palabra o la carga de la prueba). En tal caso la evaluación dialéctica no se refiere propiamente a los argumentos, sino a los movimientos en el curso

de un diálogo. Una pregunta no es un argumento, pero sí un movimiento dialéctico. Para evitar confusiones podría usarse la etiqueta *dialógica* para la dialéctica procedimental, y reservar *dialéctica* para estudio de la evaluación de los argumentos en el curso de los intercambios argumentativos.

Los distintos conceptos de bondad inferencial de los argumentos han dado lugar a diferentes herramientas y test de evaluación. Esas evaluaciones, como sugiere la discrepancia entre Wenzel y Hamblin, pueden ser externa o interna al propio intercambio argumentativo.

Tabla 3. ¿Cómo se determina la bondad inferencial de un argumento?

Un buen argumento es	Se evalúa por medio de	Test	Tipo de crítica
Válido	Figuras de inferencia	Formalización	Externo
Compelente	Esquemas argumentativos	Cuestiones críticas	Externo/ Interno
Convicente	Metaargumentación	Objeciones y contraargumentos	Interno

Otra noción tradicionalmente ligada a la evaluación de argumentos es la noción de falacia. Se ha llegado a decir a este respecto que “la teoría de la falacia ha representado la teoría dominante en lógica informal” (Johnson & Blair, 2002, p. 369). Según una definición tradicional, “un argumento falaz es un argumento que parece válido pero no lo es” (Hamblin, 1970, p. 12). Hoy, en consonancia con el giro pragmático de la teoría de la argumentación, la visión predominante es que más que argumentos falaces, lo que hay son usos falaces de argumentos.

... entenderé por *falaz* el discurso que pasa, o se quiere hacer pasar, por una buena argumentación —al menos por mejor de lo que es—, y en esa medida se presta o induce a error, pues en realidad se trata de un pseudoargumento o de una argumentación fallida o fraudulenta. [...] En todo caso, representa una quiebra o un abuso de la confianza discursiva, comunicativa y cognitiva sobre la que descansan nuestras prácticas argumentativas (Vega, 2014a, p. 24).

No creo, sin embargo, que nadie haya pretendido nunca que un buen argumento, desde un punto de vista lógico, sea el que simplemente no es

falaz. Si es así, a teoría de las falacias no proporciona ninguna definición de buen argumento sino que la presupone. Lo que el estudio de las falacias –y más específicamente los catálogos de falacias al uso– pretenden ser es un instrumento para la evaluación de los argumentos, así que probablemente resulte abusivo calificarlo de teoría de la evaluación de argumentos.

4.2.1. Evaluación por medio de figuras o esquemas de inferencia

Dada una relación de partículas lógicas, la forma lógica de un argumento resulta de abstraer del contenido específico de sus componentes léxicos conservando su disposición y las partículas lógicas que aparecen en ellos. Para llevar a cabo esa abstracción, se usan variables para marcar la disposición de los elementos léxicos en el argumento.

Una figura o esquema de inferencia es una representación de la forma lógica de los argumentos, de manera que al determinar la forma lógica de un argumento lo asociamos con una figura o esquema de inferencia. Finalmente, dada una relación de figuras válidas de inferencia, podría definirse un argumento válido como aquél cuya forma lógica corresponde a una de esas figuras. Esas figuras pueden concebirse también como reglas formales de inferencia.

La teoría de la forma lógica puede trasponerse a la psicología del razonamiento. Cuando se hace así la finalidad de las reglas de inferencia ya no es identificar los argumentos lógicos o inferencialmente válidos, sino describir el modo en que hacemos inferencias. La descripción que Corral y Asensio hacen de la teoría de reglas formales del razonamiento resulta esclarecedora:

La deducción es comprendida como un proceso esencialmente formal y sintáctico, en el que los sujetos primero acceden a la forma lógica de los enunciados, luego al repertorio de reglas de inferencia para derivar la conclusión adecuada al problema, finalmente traducen la conclusión formal al contenido del problema (2008, p. 103).

4.2.2. Evaluación por medio de esquemas argumentativos

Los esquemas argumentativos son patrones de razonamiento que permiten identificar y evaluar pautas comunes y estereotipadas de argumentación en

el discurso cotidiano. Cada esquema argumentativo va acompañado de un conjunto de cuestiones críticas que cumplen un doble propósito. En primer lugar, son una batería de pruebas a las que someter a los argumentos que se ajustan a ese patrón argumentativo. Si se puede responder satisfactoriamente a las cuestiones críticas del esquema asociado a un argumento, entonces se puede dar por buena su conclusión mientras no se demuestre lo contrario. Dicho con otras palabras, en esas circunstancias, el argumento empleado establece la presunción de su conclusión. En segundo lugar, tienen la función dialéctica, heredada de los tópicos, de ayudar a los participantes en un intercambio argumentativo a buscar objeciones y contraargumentos. De este modo las cuestiones críticas sirven tanto para la evaluación externa, “lógica”, de los argumentos como para su evaluación interna, “dialéctica”.

Los esquemas argumentativos también tienen su contrapartida en psicología del razonamiento, conocida como teoría de esquemas pragmáticos.

Proponemos que la gente a menudo razona... usando estructuras cognitivas abstractas inducidas por experiencias de la vida cotidiana, como “permisos”, “obligaciones” y “causas”. Esas estructuras cognitivas se llaman esquemas de razonamiento pragmático. Un esquema de razonamiento pragmáticos consiste en un conjunto de reglas generalizadas y contextuales que, a diferencia de las reglas puramente sintácticas, se definen en términos de clases de fines (como elegir acciones deseables o hacer predicciones de posibles eventos futuros) y de relaciones con esos fines (como causa y efecto o precondition y acción permitida) (Cheng & Holyoak, 1985, p. 395).

A diferencia de lo que sucede con las reglas formales de inferencia y de razonamiento, las propuestas de los esquemas argumentativos y de los esquemas pragmáticos parecen haberse desarrollado de forma independiente. En *Argumentation Schemes for Presumptive Reasoning* (1996), una obra fundacional de la teoría de esquemas argumentativos, Douglas Walton no menciona los esquemas de razonamiento pragmático ni las contribuciones de psicólogos como Cheng y Holyoak. Del mismo modo, en su artículo seminal de 1985, “Pragmatics Reasoning Schemas” Cheng y Holyoak, no mencionan los esquemas argumentativos ni las contribuciones pioneras de autores como Chaïm Perelman o Arthur Hastings.

4.2.3. La evaluación de argumentos como metaargumentación

Un meta-argumento es “un argumento acerca de uno o más argumentos, o sobre la argumentación en general”, en oposición a un argumento objeto o básico “que trata típicamente de cosas como fenómenos naturales, eventos históricos, acciones humanas, etc.” (Finocchiaro, 2013, p. 1). Finocchiaro señala que

... la evaluación de argumentos solo puede hacerse seriamente si se dan razones para apoyar la afirmación valorativa; es obvio que semejante evaluación razonada es un conceptargumento, y puesto que el tema es el argumento original, está claro que la evaluación es una meta-argumentación (Finocchiaro, 2007, p. 254).

Un buen argumento es entonces el que puede ser defendido, con metaargumentos apropiados, de las posibles objeciones y contraargumentos. Dado que las cuestiones críticas de los esquemas argumentativos también tienen la función dialéctica de ayudar a quienes debaten a buscar objeciones y contraargumentos, los esquemas argumentativos pueden servir para determinar cuáles son las posibles objeciones y contraargumentos con los que hay que contrastar al argumento para evaluarlo.

Concebir a evaluación como una práctica metaargumentativa supone adoptar una perspectiva dialéctica de la crítica de los argumentos, diferenciada tanto de lo que Wenzel considera un enfoque lógico como de lo que antes he llamado un enfoque dialógico.

... los metaargumentos con corrientes incluso en el contexto de la argumentación cotidiana cuando se evalúan argumentos de base, por lo menos en la medida en que en ese contexto el proceso de evaluación no solo consiste en proponer una valoración de un argumento de base, sino también en justificarla (Finocchiaro, 2013, p. 1).

La metacognición es a la metaargumentación lo que el razonamiento es a la argumentación, ya que según la definición de Yael Abramovicz Rosenblatt, la metacognición es una

Manera de aprender a razonar sobre el propio razonamiento, aplicación del pensamiento al acto de pensar, aprender a aprender, es mejorar las

actividades y las tareas intelectuales que uno lleva a cabo usando la reflexión para orientarlas y asegurarse una buena ejecución (citado en Benegas & Verstraete, 2013, p. 79).

5. Lógica y psicología del razonamiento

La teoría de la argumentación y la psicología del razonamiento tratan de las inferencias desde puntos de vista y con intereses distintos. Pese a todas las diferencias hay un llamativo paralelismo entre los desarrollos de las teorías de la evaluación de argumentos y de las aproximaciones teóricas al estudio del razonamiento, como muestra la tabla 4.

Tabla 4. Teorías del razonamiento y de la evaluación de inferencias.

Teorías del razonamiento	Evaluación de inferencias
Reglas formales	Figuras de inferencia
Modelos mentales	?
Esquemas pragmáticos	Esquemas argumentativos
Contrato social	Evaluación dialógica o dialéctico-procedimental
Sesgos y heurísticos	Falacias

Si la teoría de las reglas formales se remonta a Platón, sus alternativas no surgen hasta la década de 1980. Como ya se ha hablado de las teorías de reglas formales y de esquemas pragmáticos, bastará con decir ahora algo de las teorías de los modelos mentales, del contrato social, y de los sesgos heurísticos.⁴

La teoría de modelos mentales describe el razonamiento no como un proceso de aplicación de reglas sintácticas de inferencia, sino como un proceso semántico en el que se manejan representaciones mentales de situaciones reales o imaginarias. La idea básica es que inferimos una conclusión cuando creemos que vale en todos los modelos posibles de la información inicial. Razonar no consistiría pues en aplicar reglas sino en manejar modelos.

⁴ Sobre la teoría del contrato social y sobre heurísticos puede consultarse Valiña & Martín (2008), y sobre la teoría de modelos mentales Carretero & Asensio (2008).

La teoría del contrato social (Cosmides, 1989) mantiene que al razonar en situaciones de intercambio social aplicamos reglas innatas que pueden definirse en términos de beneficios y costes de un contrato social (es decir, de la cooperación entre varios individuos para el mutuo beneficio). Esas reglas incluyen procedimientos inferenciales que permiten detectar engaños. La teoría del contrato social, por tanto, se centra en el razonamiento práctico, e insiste en que los procesos cognitivos que gobiernan el razonamiento varían de un dominio a otro. La teoría del contrato social tiene un sabor dialógico por cuanto sitúa el razonamiento en situaciones de intercambio social y lo analiza en términos de reglas que hacen referencia a los compromisos y permisos de los participantes.

La noción de sesgo es a la psicología del razonamiento lo que la noción de falacia es a la teoría de la argumentación. Si el tratamiento de las falacias puede verse como una piedra de toque para una teoría de la argumentación, su explicación de los sesgos de razonamiento puede serlo para una teoría del razonamiento.⁵

[Una cuestión clave] si queremos estudiar cómo razonamos en nuestra vida cotidiana, es qué factores causan los errores sistemáticos en el razonamiento y qué nos dicen esos sesgos sobre la naturaleza del razonamiento (Valiñas & Martín, 2008, p. 172).

La teoría de los heurísticos explica por qué cometemos de forma recurrente determinados errores “lógicos” de razonamiento atribuyéndolos al uso de ciertos heurísticos o atajos cognitivos, como la accesibilidad y la representatividad. Los heurísticos son procedimientos inferenciales útiles y generalmente fiables, cuyo uso está justificado en situaciones en las que hay limitaciones de tiempo, de información o de competencia de los agentes. Esos procedimientos simplifican la toma de decisiones y la realización de inferencias, pero por eso mismo pueden llevarnos a cometer errores.

Tras esta digresión, volvamos al curso de la psicología del razonamiento. Hasta la década de 1980 los psicólogos del razonamiento asumían que razonar es aplicar reglas formales de inferencia. En esa década la psicología del razonamiento experimentó un giro pragmático con la aparición

⁵ Sobre la relación entre las nociones de falacia y heurístico cfr. Vega (2014a), pp. 68-92.

de la teoría de esquemas pragmáticos y la teoría del contrato social. En el dominio de los estudios de la argumentación en esa misma década surgió la pragmadialéctica, con la publicación de *Speech Acts in Argumentative Discussions* de van Eemeren y Gootendorst en 1984, y se consolidó la lógica informal (cfr. Vega, 2014b, p. 21). La pragmadialéctica y la lógica informal son las dos corrientes predominantes en teoría de la argumentación y comparten una orientación pragmática. De esta manera, la década de 1980 podría haber visto una cierta convergencia entre la psicología del razonamiento y la lógica. Sin embargo la psicología del razonamiento y la teoría de la argumentación evolucionaron de forma independiente, de manera que los psicólogos del razonamiento pudieron adoptar un enfoque pragmático para responder a la pregunta “¿cómo hacemos inferencias?” sin hacer lo propio con la pregunta “¿qué inferencias son válidas o están justificadas?”.

La psicología del razonamiento conservó así una noción de error de razonamiento cualitativa y no contextual. Eso se reflejó en una serie de asunciones interconectadas. Si la legitimidad de una inferencia depende de la relación entre sus premisas y su conclusión, para explicar los errores de razonamiento basta con prestar atención a las relaciones intraargumentativas. Como consecuencia, la psicología del razonamiento ha ignorado las cuestiones relativas a la estructura de las argumentaciones, las relaciones interargumentativas y la comparación de la fuerza de los argumentos.

Lo expuesto invita a repensar las relaciones entre la lógica (y en general la teoría de la argumentación) y la psicología del razonamiento superando las acusaciones de psicologismo y logicismo. Para concluir enumeramos algunos de los principios de ese replanteamiento.

- 1) Argumentar es también metaargumentar, por tanto preguntar cómo hacemos inferencias comporta preguntarse cómo las justificamos.

La definición de razonamiento como “la capacidad de producir y evaluar razones” que proponen Sperber y Mercier (2014) concuerda con este postulado.

- 2) Los sujetos son lógicos no porque realicen inferencias acertadas, sino porque son capaces de justificar satisfactoriamente las inferencias que realizan.

- 3) No se pueden definir los errores de razonamiento fuera de la práctica del razonamiento.
- 4) La teoría empírica de la argumentación puede definirse como el estudio de las prácticas metaargumentativas.
- 5) La teoría normativa de la argumentación pretende refinar y sistematizar las normas implícitas en las prácticas (meta)argumentativas.
- 6) La teoría de la argumentación es una práctica metaargumentativa autoconsciente.

Trabajos citados

- Anscombe, J.-C. & Ducrot, O. *La argumentación en la lengua*. Madrid: Gredos, 1994.
- Benegas, D. & Verstraeten, G. *Planificar una clase con sentido común*. Buenos Aires, Dunken, 2013.
- Carretero, M. & Asensio, M. “Modelos mentales: una aproximación semántica al razonamiento.” En Carretero, M. & Asensio, M. (Eds.), *Psicología del pensamiento* (pp. 103-154). Madrid: Alianza, 2008.
- Cheng, P. & Holyoak, K. “Pragmatics Reasoning Schemas”. *Cognitive Psychology* 4 (1985): 55-81.
- Cohen, Jonathan. *The Dialogue of Reason*. Oxford: Clarendon Press, 1986.
- Cosmides, Leda. “The Logic of Social Exchange: Has Natural Selection Shaped How Humans Reason?” *Cognition* 31 (1989): 187-126.
- Eco, Umberto. *La estructura ausente*. Barcelona: Lumen, 1978.
- Eemeren, F. van & Grootendorst, R. *Speech Acts in Argumentative Discussions*. Dordrecht: Foris, 1984.
- Finocchiaro, Maurice. “Arguments, Meta-arguments and Metadialogues: A Reconstruction of Krabbe, Govier and Woods.” *Argumentation* 21 (1987): 253-268.
- Finocchiaro, Maurice. *Meta-argumentation. An Approach to Logic and Argumentation Theory*. Londres: College Publications, 2013.
- Habermas, Jürgen. *Teoría de la acción comunicativa: racionalidad de la acción* (volumen 1). Madrid: Taurus, 1999.
- Hamblin, Charles. *Fallacies*. Newport News, VA.: Vale Press, 1970.
- Jacobs, Scott. “Rhetoric and Dialectic from the Standpoint of Normative Pragmatics”. *Argumentation* 14(3) (2000): 261-286.
- Johnson, R. & Blair, J. “Informal Logic and the reconfiguration of Logic.” En Gabbay, D., Johnson, R., Ohlbach, H. & Woods, J. (Eds.), *Handbook of the logic of argumentation. The turn towards the practical* (pp. 339-396). Amsterdam, North Holland, 2002.

- Marraud, Hubert. *¿Es lógic@? Análisis y valoración de argumentos*. Madrid: Cátedra, 2013.
- Marraud, Hubert. "Breve curso de esquemas argumentativos." https://www.academia.edu/5709775/Breve_curso_de_esquemas_argumentativos (Accessed, 17 March, 2015).
- Mercier, H. & Sperber, D. "Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory". *Behavioral and Brain Sciences* 34 (2011): 57-111.
- Olmos, Paula. "Prácticas argumentativas. Las conversaciones cotidianas y el discurso especializado". *Actas I Congreso internacional de la Red española de Filosofía*, Vol. II, pp. 13-24, 2015.
- Perelman, Ch. & Olbrechts-Tyteca, L. *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*, Madrid: Gredos, 1989.
- Sperber, D. & Mercier, H. "Reasoning as a social competence." In Landemore, H. & Elster, J. (Eds.), *Collective Wisdom* (pp. 368-392). New York: Cambridge University Press, 2012.
- Toulmin, Stephen. *Los usos de la argumentación*. Barcelona: Península, 2007.
- Tversky, A. & Kahneman, D. "Judgement under Uncertainty: Heuristic and Biases". *Science* 185 (1974): 1124-1131.
- Valiña, M. & Martín, M. "Razonamiento pragmático." En Carretero, M. & Asensio, M. (Eds.) *Psicología del pensamiento* (pp. 155-176). Madrid: Alianza, 2008.
- Vega, Luis. *La fauna de las falacias*. Madrid: Trotta, 2014a.
- Vega, Luis. "El renacimiento de la teoría de la argumentación". *RIA* 9 2014b: 1-41.
- Walton, D. *Argumentation Schemes for Presumptive Reasoning*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum, 1996.
- Wenzel, Joseph. "Jürgen Habermas and the Dialectical Perspective on Argumentation." *Journal of the American Forensic Association* 16 (1979): 83-94.
- Wenzel, Joseph. "Three Perspectives on Argument. Rhetoric, Dialectic, Logic". In Trapp, R. & Schuetz, J. (Eds.), *Perspectives on Argumentation: Essays in Honor of Wayne Brockriede* (pp. 9-26). New York: Idebate Pres, 2006.