




# EN BUENA LÓGICA UNA INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

---

Hubert Marraud





**EN BUENA LÓGICA  
UNA INTRODUCCIÓN  
A LA TEORÍA DE LA  
ARGUMENTACIÓN**

---

Hubert Marraud



**EN BUENA LÓGICA  
UNA INTRODUCCIÓN  
A LA TEORÍA DE LA  
ARGUMENTACIÓN**

---

**Hubert Marraud**



**Rectoría General**  
Ricardo Villanueva Lomelí

**Vicerrectoría Ejecutiva**  
Héctor Raúl Solís Gadea

**Secretaría General**  
Guillermo Arturo Gómez Mata

**Rectoría del Centro Universitario  
de Ciencias Económico Administrativas**  
Luis Gustavo Padilla Montes

**Coordinación del Corporativo  
de Empresas Universitarias**  
Missael Robles Robles

**Dirección de la Editorial**  
Sayri Karp Mitastein

Primera edición electrónica, 2020

**Autor**  
Humberto Marraud González

**Coordinación editorial**  
Iliana Ávalos González

**Jefatura de diseño**  
Paola Vázquez Murillo

**Cuidado editorial**  
Álvaro García  
Sofía Rodríguez Benítez

**Diagramación**  
Cecilia Lomas Ramírez

Marraud González, Humberto, autor

En buena lógica. Una introducción a la teoría de la argumentación / Humberto Marraud González. – 1a ed. –Guadalajara, Jalisco: Universidad de Guadalajara: Editorial Universidad de Guadalajara, 2020. (Tablero de disertaciones)

Incluye referencias bibliográficas

ISBN 978-607-547-998-9

Razonamiento. 2. Discusión 3. Debate 4. Persuasión  
I. t. II. Serie

169 .M35 CDD  
BC177 .M35 LC  
QDTL THEMA

D.R. © 2020, Universidad de Guadalajara



José Bonifacio Andrada 2679  
Colonia Lomas de Guevara  
44657 Guadalajara, Jalisco

[www.editorialudg.mx](http://www.editorialudg.mx)  
01 800 UDGLIBRO

ISBN 978-607-547-998-9

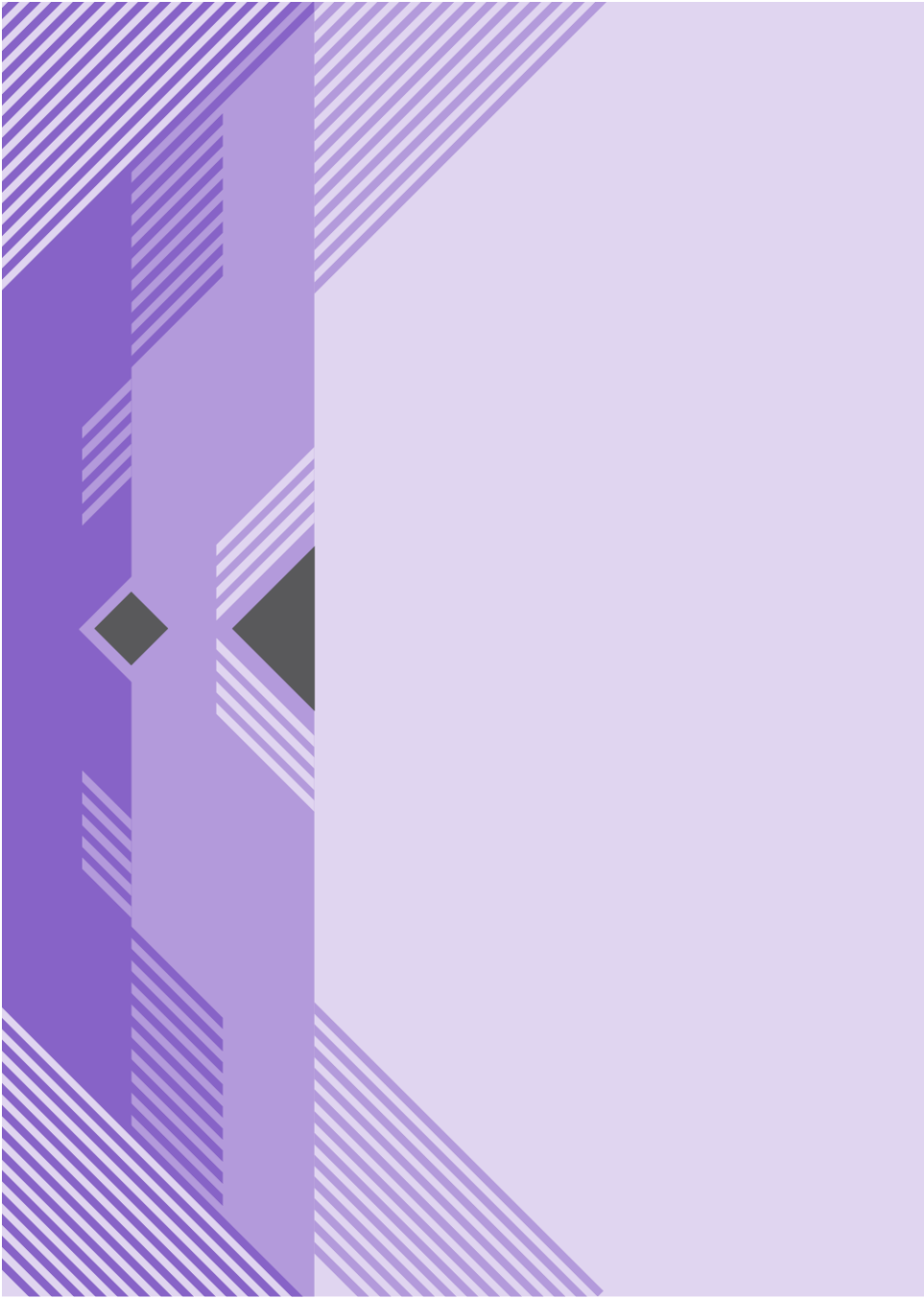
Noviembre de 2020

Hecho en México  
*Made in Mexico*

Se prohíbe la reproducción, el registro o la transmisión parcial o total de esta obra por cualquier sistema de recuperación de información, existente o por existir, sin el permiso previo por escrito del titular de los derechos correspondientes.

***En buena lógica***

se terminó de editar en noviembre de 2020 en en las oficinas de la Editorial Universidad de Guadalajara, José Bonifacio Andrada 2679, Lomas de Guevara, 44657. Guadalajara, Jalisco



# Índice

## PREFACIO

1. Nociones generales

2. Detección de argumentos

3. Razones coorientadas

4. Contraargumentación

5. Estructuras metaargumentativas

6. Maneras de evaluar una argumentación

7. La evaluación lógica: garantías y esquemas

8. Refutación y ponderación

## BIBLIOGRAFÍA



# Prefacio

Este libro es, en primer lugar, el resultado de mi experiencia como docente de las asignaturas Conceptos y técnicas para el análisis de argumentos, que vengo impartiendo en el Máster Interuniversitario en Lógica y Filosofía de la Ciencia desde el año 2007, y Lógica y argumentación, que imparto desde 2010 en el grado en Filosofía por la Universidad Autónoma de Madrid. El mejor modo de saber si realmente has entendido algo es tratar de explicárselo a alguien, de manera que este libro debe mucho a la curiosidad y las exigencias de los estudiantes de esas asignaturas.

Desde 2005, y tras una primera etapa como lógico formal, me dedico a la teoría de la argumentación. Esta puede definirse como el estudio de las prácticas argumentativas. Tradicionalmente se distinguen una perspectiva lógica, centrada en los argumentos; una perspectiva retórica, centrada en los procesos argumentativos; y una perspectiva dialéctica, que atiende a los procedimientos argumentativos. Dada esta división, yo diría que mi enfoque de la argumentación es predominantemente lógico, y que por tanto me dedico a la teoría de los argumentos.

La teoría de los argumentos tiene dos partes principales: la analítica y la crítica. En el análisis de argumentos, me distingo por los siguientes rasgos:

1. Mi definición de argumentar: argumentar es presentar algo a alguien como una razón para otra cosa.
2. La importancia dada a los conectores y operadores argumentativos en el análisis de los argumentos y de las estructuras argumentativas.
3. La adopción de una versión modificada del modelo de Toulmin para describir la estructura de los argumentos.
4. La atención prestada a la metaargumentación y a la ponderación de argumentos.

En cuanto a la crítica, me caracterizo por identificar la evaluación lógica con la contraargumentación, una actividad que forma parte de las propias prácticas argumentativas. Por consiguiente, no aspiro a descubrir o prescribir estándares para la evaluación de argumentos, sino a describir de manera sistemática los estándares implícitos en nuestras prácticas argumentativas. El examen de esas prácticas me ha llevado a adoptar un concepto comparativo, no cualitativo, de argumento convincente basado en la noción de fuerza de un argumento. Expresado como un eslogan: no hay buenos y malos argumentos, sino argumentos mejores y peores. Esto me opone a la tradición lógica, formal e informal, y me alinea con planteamientos retóricos y dialécticos.

Si tuviera que dar un nombre a mi enfoque, diría que es una dialéctica argumental. Hay dos concepciones básicas de la dialéctica. La dialéctica puede referirse al arte de la controversia o del debate, con confrontación de opiniones y de argumentadores. La dialéctica así entendida se centra en las reglas y procedimientos convencionales que rigen esas confrontaciones. Es lo que he llamado “dialéctica argumentativa”. Pero la dialéctica también puede referirse al estudio de las oposiciones entre argumentos. Esta concepción presupone un concepto comparativo de argumento convincente, y puede definirse como el estudio de la fuerza de los argumentos. El propósito de esta “dialéctica argumental” es descubrir en nuestras prácticas los estándares y criterios usados para comparar y evaluar la fuerza de los argumentos. Confío, en todo caso, en que la lectura de las páginas que siguen permitirá al lector formarse una idea cabal de mis preferencias teóricas.

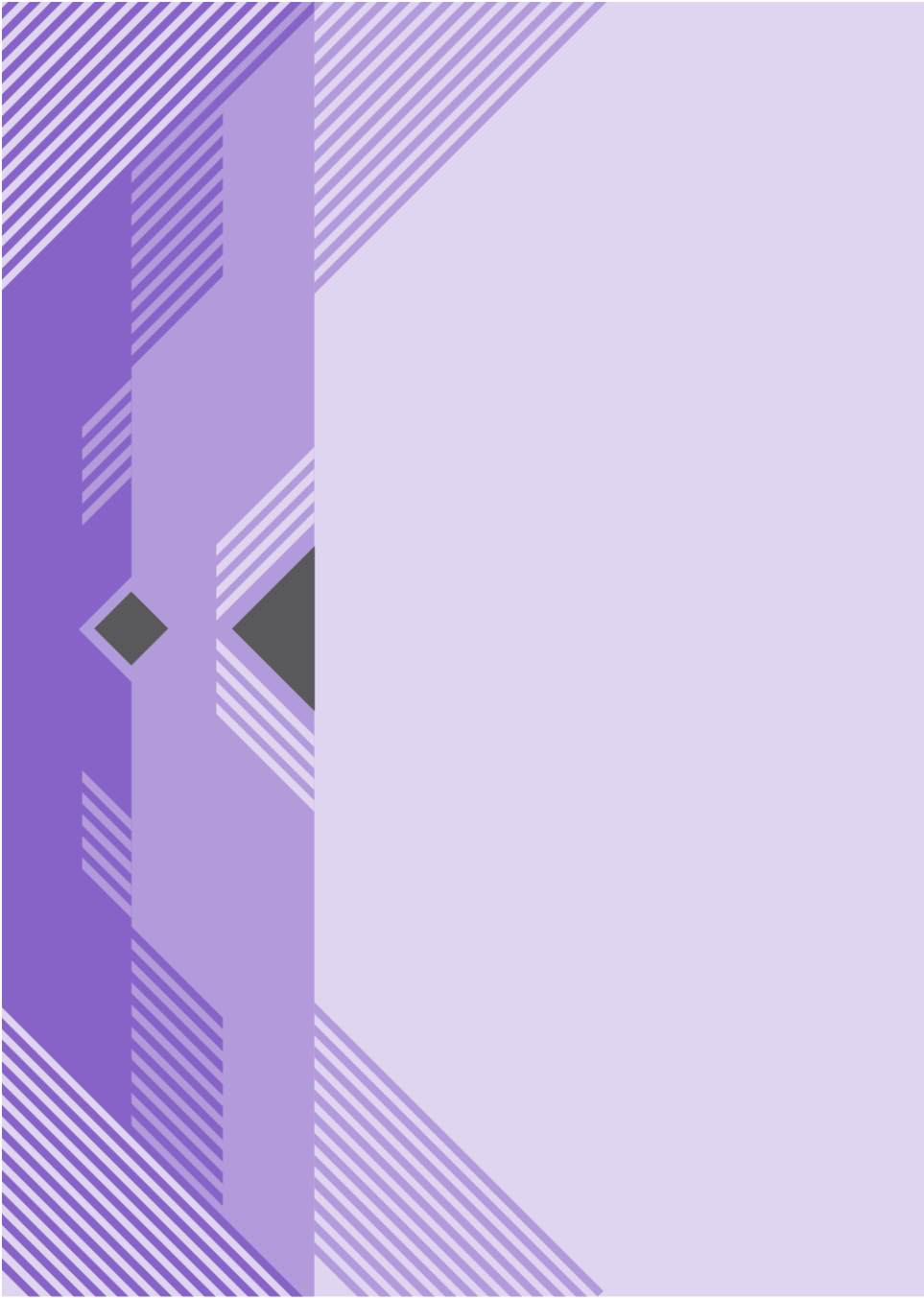
Las conversaciones con mis colegas han sido un estímulo permanente a lo largo de estos años. Por lo que hace a este libro, me han influido especialmente, en orden alfabético, Lilian Bermejo-Luque, Cristina Corredor, Joaquín Galindo, José Gascón, Fernando Leal, Andrei Moldovan, Paula Olmos, Cristian Santibáñez y Luis Vega. Mi agradecimiento a todos ellos. Evidentemente a Paula le debo muchas más cosas.

Este libro se publica en la Universidad de Guadalajara gracias a los buenos oficios de Fernando Leal, de cuya atenta lectura y acertadas

sugerencias se ha beneficiado enormemente. Espero que su publicación en México sea un paso más en la consolidación de una incipiente comunidad hispanoahablante de teóricos de la argumentación, lo mismo que la recién nacida Sociedad Iberoamericana de Argumentación (<https://sibarg.org>).

Finalmente, quiero dejar constancia de que 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.

Madrid, 2 de noviembre de 2019



# 1. Nociones generales

## Argumentar, razonar, implicar

Argumentar, en su acepción más general, es presentar algo a alguien como una razón para otra cosa. A veces se restringe esta definición mencionando un propósito determinado. Entre los propósitos que suelen mencionarse como propios de la argumentación están persuadir a alguien de esa otra cosa, lograr que asienta a ella o justificarla. Por eso podemos encontrarnos con definiciones como las siguientes:

- Argumentar es tratar de persuadir a alguien de algo por medio de razones.
- Argumentar es intentar por medio de razones que alguien asienta a algo.
- Argumentar es tratar de justificar ante alguien una pretensión de validez por medio de razones.

Sea como fuere, argumentar involucra una relación cuaternaria que involucra un argumentador, un destinatario, una razón *prima facie* (es decir, algo que se presenta como una razón, y en consecuencia aparece como tal), y una tesis.

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, así que cuanto más antipático, mejor profesional. (Adaptado de Petros Márkaris, *Noticias de la noche*, p. 42. Tusquets: 2017.)

El argumento de Sotirópulos es un argumento canónico: responde a una petición explícita de razones, y el paso de la razón a la tesis está explícitamente 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. Se ve, pues, con meridiana claridad que Sotirópulos presenta la escasa popularidad de Karayorgui a Jaritos como una razón para creer que esta era una buena periodista.

Partiendo de la definición anterior, distinguimos la función y el propósito de argumentar. La función constitutiva de argumentar es presentar algo como una razón para otra cosa y el propósito de quien argumenta es mostrar que hay buenas razones. Como ilustra el ejemplo anterior, se argumenta en el marco de un intercambio comunicativo en el que se piden, se dan y se reciben razones. La finalidad general de ese intercambio, que da sentido a la conducta de los participantes, es examinar críticamente un asunto. Por tanto, el propósito pertenece a quien argumenta y la finalidad pertenece al intercambio comunicativo en el que lo hace.

Hay que distinguir argumentar de implicar, inferir y razonar. Lo que tienen en común estos verbos es la idea de una transición de un elemento a otro que sigue un patrón reconocible. Se puede denominar *premisas* o *datos* al punto de partida de cualquiera de esas transiciones y *conclusión* al punto de llegada. Así, en todos esos casos, se puede decir que se concluye algo a partir de unas premisas.

En su acepción lógica, implicar es una relación entre enunciados que puede definirse en términos de la transmisión de la verdad. Un enunciado es lo que se dice cuando se afirma algo. Pues bien, un enunciado es implicado por un conjunto de enunciados si y sólo si la verdad de aquel se sigue necesariamente de la verdad de estos. Por ejemplo, *Burgos está al norte de Madrid* implica *Madrid está al sur de Burgos*. Esto se expresa a veces diciendo que *Madrid está al sur de Burgos* se infiere de *Burgos está al norte de Madrid*. Este uso impersonal del verbo inferir debe distinguirse cuidadosamente de la acepción que aquí nos interesa, y que requiere siempre un agente que infiera. La implicación es una relación binaria entre el conjunto de datos o premisas y la conclusión. La noción de implicación está íntimamente ligada a la noción de consecuencia lógica: un conjunto de enunciados P implica un enunciado C si y sólo si C es una consecuencia

lógica de P. El estudio de las relaciones de consecuencia le compete a la lógica formal.

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 de revisión o conservación de creencias, actitudes, planes o intenciones. El estudio de las inferencias, en tanto que procesos psicológicos, le corresponde a la psicología del razonamiento.

La descripción de las inferencias pone en juego una relación ternaria, cuyos términos son un agente, un conjunto de datos y una conclusión. Si implicar es una relación binaria (algo implica otra cosa), inferir es una relación ternaria (alguien infiere algo de otra cosa). Dicho de otro modo, se pueden hacer inferencias, pero no implicaciones.

Los primeros médicos que vieron al chico [Elías Ortega Bejarano] en el policlínico notaban que no lloraba, lo que los llevó a inferir un importante daño neurológico. (Federico Fahsbender, “El insólito caso de la mujer condenada a diez años por ‘no tener el coraje’ para evitar que su marido golpee a su bebé”. *Infobae* 17/10/2016.)

Aquí se cuenta que los médicos infirieron que Elías Ortega Bejarano sufría un importante daño neurológico del hecho de que no lloraba, aunque desde luego el enunciado *Elías Ortega Bejarano no llora* no implica el enunciado *Elías Ortega Bejarano sufre un importante daño neurológico*.

A su vez, un razonamiento es una inferencia consciente, por lo que podríamos decir que es una inferencia reflexiva. Con la conciencia del paso de las premisas a la conclusión aparecen las razones. Dan Sperber y Hugo 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 sólo se produce conscientemente una nueva representación mental (o conclusión), sino que las representaciones (o premisas) que se tenían previamente y que la garantizan también son conscientemente consideradas. Se entiende que las premisas dan razones para aceptar la conclusión. (Sperber y Mercier, 2011, p. 57. Mi traducción.)

Otra manera de presentar la diferencia entre inferencias y razonamientos es decir que estos producen compromisos. Annalisa Coliva (2016, cap. 2) distingue dos tipos de actitudes proposicionales: las disposiciones y los

compromisos. Para Coliva, los compromisos son estados mentales que se diferencian de las disposiciones por ser reflexivos o sensibles al juicio (es decir, porque resultan de un juicio, están sometidos a los principios del razonamiento teórico y práctico, y el sujeto es responsable de ellos). Podríamos decir, por tanto, que lo distintivo de los razonamientos, frente a otros tipos de inferencias, es que producen compromisos.

He definido argumentar como presentar algo a alguien como una razón para otra cosa, de manera que argumentar es una relación cuaternaria, que involucra agentes y enunciados. La existencia de un emisor y de un receptor hace que argumentar sea un acto comunicativo, lo que lo distingue de inferir, puesto que no se infiere para alguien.

	es una relación entre	
E1 implica E2	binaria	enunciados
A infiere C2 de C1	ternaria	un agente y dos creencias
A1 argumenta a A2 que E2 porque E1	cuaternaria	dos agentes y dos enunciados

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, mientras que para otros esos dos procesos están conectados entre sí porque quien argumenta invita al destinatario a razonar. Esto último es válido al menos para los usos suasorios de la argumentación. Adviértase, en todo caso, que quien argumenta es el locutor y, si consigue su propósito, quien realiza un razonamiento es el interlocutor. 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 lleve a cabo un razonamiento. Estos dos propósitos están ligados entre sí, porque el locutor espera que el interlocutor infiera la conclusión de las premisas al darse cuenta de que estas expresan una razón para aquella.



Esos dos modos de entender la relación de la argumentación con el razonamiento son hasta cierto punto opuestos, porque la primera antepone el razonamiento a la argumentación, mientras que la segunda antepone la argumentación al razonamiento. Podríamos decir que en el primer caso se concibe la argumentación como la exteriorización de un razonamiento, y en el segundo el razonamiento como la interiorización de una argumentación.

## Prácticas argumentativas

Argumentar es una práctica comunicativa. John Rawls proporciona una buena definición de práctica:

En lo que sigue uso la palabra “práctica” como una especie de término técnico que se refiere a cualquier forma de actividad especificada por un sistema de reglas que definen oficios, roles, movimientos, castigos, defensas, etcétera, y dan a la actividad su estructura. Entre otros ejemplos, podemos pensar en juegos y rituales, juicios y debates parlamentarios. (John Rawls, 1955, p. 3. Mi traducción.)

Esta definición revela las dimensiones social y normativa de las prácticas. Lo que convierte a una interacción social en una práctica social es que comporta un intercambio de acciones socialmente significativas regidas por reglas que los participantes reconocen. Las reglas que definen una práctica son reglas implícitas, y el conocimiento que de las mismas tienen los participantes es un saber cómo y no un saber qué.

Argumentar es participar en una actividad definida por un conjunto de reglas que comporta pedir, dar y examinar razones. Como se colige de las palabras de Rawls, esas reglas cumplen distintas funciones y son de distintos tipos. Una singularidad de las prácticas argumentativas frente a otras prácticas es que son típicamente reflexivas y autorreguladas, de manera que en el curso de muchos intercambios argumentativos se pueden cuestionar y debatir algunas de las reglas que lo regulan.

Una disciplina se define por su objeto y por su método. El objeto de la teoría de la argumentación son las prácticas argumentativas —es decir, las prácticas consistentes en dar, pedir y examinar razones. En cuanto a su

método, es un campo interdisciplinar en el que confluyen la lingüística (pragmática, lingüística del texto, análisis del discurso), la psicología del razonamiento, la teoría de la comunicación, la retórica y la filosofía (lógica, epistemología). Comprende tanto la teoría general de la argumentación como el estudio de la argumentación en contextos específicos: argumentación jurídica, argumentación política, argumentación en la ciencia, etcétera.

## Razones

En un sentido muy general, una razón es una respuesta a una pregunta del tipo “¿Por qué...?”. Usamos ese tipo de preguntas con distintos propósitos, y en esa medida se pueden distinguir distintos usos de las razones (o incluso, según algunos, distintos sentidos de “razón”).

Atifa Ljajic se ha quedado compuesta y sin novio, aunque mejor decir sin marido, quien ha puesto pies en polvorosa después de que esta haya dado a luz a un rollizo bebé a sus 60 años de edad.

Había soñado toda la vida con ser madre. Pero algo se lo impedía. Su voluntad, a prueba de todo, no le permitía rendirse. Y continuaba en su afán por concretar sus deseos, pese a todas las advertencias médicas. Para ello, contaba con su esposo, Serif Nokic, quien siempre la alentó.

El matrimonio de Novi Pazar, Serbia, finalmente —tras 20 años intentándolo— tuvo la gran noticia. Atifa sería madre a los 60. Fue mediante una fertilización in vitro. Los cuidados fueron constantes y los riesgos, también. Debió permanecer en reposo desde el 31 de marzo hasta el pasado 20 de junio, cuando su pequeña, Alina, nació.

“Después del quinto intento, pude quedar embarazada y tener un bebé. Sabía que sería un gran riesgo por mi edad, pero mi único deseo en la vida era tener un hijo”, contó Atifa. Pero lo que debía ser el inicio de una familia resultó ser un mal trago para la mujer, quien de un día para otro vio cómo sus planes se derrumbaban. Serif, con 68 años, se rindió y la abandonó.

Su razón es insólita: dice que está muy viejo para criar a un bebé y que por eso sería mejor que dejara el hogar que mantuvo con su esposa durante décadas. “Más allá de todo, soy un hombre enfermo. Tengo 68 años, soy diabético y tengo un corazón débil. No es fácil dormir de noche y escuchar el llanto de un bebé”, se excusó Serif. (“Las razones de un marido para plantar a su esposa... ¡que ha tenido un hijo a los 60 años!”. *Periodista Digital*, 19/07/2017.)

La pregunta “¿Por qué plantó Serif Nokic a Atifa Ljajic?” puede interpretarse —y en consecuencia responderse— de distintas maneras. En primer lugar, como “¿Qué hizo que Serif Nokic plantara a Atifa Ljajic?”. La