



Marraud, H. (2021). *En buena lógica. Una introducción a la teoría de la argumentación*. Guadalajara, Universidad de Guadalajara

José Alhambra Delgado¹

Las prácticas argumentativas son fundamentales en nuestro día a día. Pedimos, damos y recibimos razones para muchas cosas: para justificar una acción, para defender un caso ante los tribunales, para predecir los resultados de una investigación o simplemente para reivindicar la superioridad de Los Soprano sobre Juego de Tronos. Estas prácticas, que son públicas –las realizamos ante otros– y normativas –esos otros pueden criticarnos y pedirnos justificaciones–, son el objeto de estudio de *En buena lógica. Una introducción a la teoría de la argumentación*. En los ocho capítulos que componen el libro el autor, Hubert Marraud, presenta una serie de conceptos y herramientas teóricas que permiten entender mejor las complejidades de un fenómeno que por sernos familiar a veces resulta difícil de aprehender.

Una de las primeras cosas que llama la atención al leer el libro es la abundancia de ejemplos. Cada noción viene acompañada de un caso real –generalmente un extracto de un artículo de prensa– en el que vemos cómo se aplica a una situación cotidiana. Esta riqueza no es solo un recurso literario, sino una seña distintiva de la posición del autor, la llamada «dialéctica argumental». Esta posición se caracteriza por hacer hincapié en el estudio de los argumentos, como algo distinto de los procesos argumentativos o los procedimientos de discusión. El estudio de los argumentos (o lógica) suele dividirse en dos partes: la analítica y la crítica. En la primera el autor menciona cuatro rasgos característicos de su propuesta: la definición de argumentar –basada en la noción de razón–, la importancia dada a los conectores y operadores argu-

¹ Facultad de Filosofía y Letras. Universidad Autónoma de Madrid.
Correo electrónico: jose.alhambra@uam.es



mentativos, la adopción de una versión modificada del modelo de Toulmin y la atención prestada a la metaargumentación. En cuanto a la crítica, la dialéctica argumental se caracteriza por la importancia que concede a la contraargumentación: un buen argumento es el que resiste a los contraargumentos que puedan aducirse. Esto favorece una noción comparativa y marcadamente pragmática de argumento convincente: «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» (p. 8). Sobre este trasfondo se entiende mejor la importancia de los casos reales: son a la vez el punto de partida y de llegada de la reflexión teórica.

Como se ha dicho, el libro consta de ocho capítulos. Aunque en el texto no se menciona, podemos intuir cierta estructura general: por un lado los capítulos del 2 al 5, que se centran en el análisis, primero de argumentos simples y después de estructuras argumentativas más complejas, y por otro los capítulos 6, 7 y 8, en los que se aborda la cuestión de qué es un buen argumento y qué herramientas tenemos para evaluar argumentos. El Capítulo 1 funciona como una introducción a las nociones generales.

De estas nociones la más básica es la de argumentar: «argumentar, en su acepción más general, es presentar algo a alguien como una razón para otra cosa» (11). Una razón es la unidad mínima de información que favorece una posición y puede verse como una respuesta a una pregunta del

tipo *¿por qué?* [1] «¿Por qué crees que el precio del oro va a aumentar?» – «Porque se prevé un crecimiento de la inflación». Podemos usar estas preguntas con diferentes propósitos (e.g. para pedir una explicación o para reclamar una justificación) y en consecuencia podemos distinguir distintos subgéneros de argumentar. Estos subgéneros suelen estudiarse desde varias perspectivas, dependiendo de si se pone el énfasis en la argumentación como una función del lenguaje (lingüística), como un proceso comunicativo centrado en los propósitos del hablante (retórica), como un procedimiento de discusión sujeto a una serie de reglas (dialéctica), como un producto discursivo (lógica) o como una institución social. La perspectiva predominante en el libro es la lógica o teoría de los argumentos.

Un argumento simple «es la mínima unidad autónoma de argumentación, compuesta por algo que es presentado como una razón justificativa y otra cosa para la que pretendidamente es una razón» (31). Pero ¿cómo sabemos que algo es un argumento cuando leemos, e.g., un artículo en la prensa? Captar argumentos es en parte captar relaciones entre enunciados (las premisas y la conclusión) y para ello podemos recurrir a ciertos indicadores convencionales: el orden de los enunciados, los signos de puntuación, los conectores y operadores argumentativos o el lenguaje explícitamente argumentativo. Parte del Capítulo 2 está dedicado a analizar casos en los que se utilizan estos recursos para expresar relaciones argumentativas.



Cuando argumentamos damos razones para defender una posición, pero al hacerlo también adquirimos ciertos compromisos. Quien presenta un argumento «A por tanto B» se compromete con que es el caso que A y que, dado A, existe una razón para B. El segundo compromiso puede expresarse recurriendo al condicional «si A, entonces B», que funciona como una especie de instrucción argumentativa. En el transcurso de la discusión nuestro interlocutor puede pedirnos que justifiquemos estos elementos y eso da lugar a un «encadenamiento» y a una «garantía», respectivamente. El encadenamiento surge cuando damos una razón para justificar otra razón que hemos dado previamente, mientras que la garantía es un principio o regla que justifica el condicional asociado al argumento, es decir, nos dice que generalmente casos como A funcionan como razón para casos como B. Si alguien argumenta [2] «prometiste que irías al cine, por tanto tienes que ir al cine», se le puede pedir que presente evidencias de que la promesa realmente se hizo o que justifique el condicional «si prometiste que irías al cine, entonces tienes que ir al cine» (e.g. apelando al principio «se deben cumplir las promesas»). Un punto interesante de la propuesta del autor es que la relación expresada por el condicional también puede justificarse argumentando por analogía, es decir, comparándola con otra relación semejante sobre la que no existe ninguna duda: [3] «por la misma razón que yo tuve que ir a tu fiesta de cumpleaños porque te dije que iría, tu deberías ir al cine ahora».

Como se puede ver, la complejidad va creciendo a medida que intercambiamos razones. Otra forma de reforzar una posición es presentar más de una razón para la misma tesis. Esto se denomina «coorientación» y se trata en el Capítulo 3. Podemos coorientar razones con diferentes propósitos. Imaginemos que nuestro interlocutor ataca una razón que le hemos dado, en ese caso podemos tratar de justificarla construyendo un encadenamiento o podemos dar una razón independiente y de esa manera salvar la tesis. Si el interlocutor nos dice que nuestra razón, aunque verdadera, es demasiado débil, podemos ofrecer otras razones que la refuercen. Marraud denomina esto «disyunción» y «conjunción de argumentos». Por supuesto, estas estructuras se pueden combinar y complementar apelando a circunstancias contextuales que refuercen nuestra posición ante posibles críticas (*cf.* la noción de modificador: 62-67).

La contraargumentación es precisamente una forma de criticar un argumento: «contraargumentar es presentar algo como una razón para creer que otro argumento no es convincente» (73). Un contraargumento es un argumento cuya conclusión ataca algún elemento de otro argumento. Si alguien presenta el argumento [2], podemos replicar: [4] «no es cierto, simplemente dije que tal vez iría»; [5] «hice la promesa solo porque me amenazaste», o [6] «cierto, lo prometí, pero mi padre ha tenido un accidente y tengo que ir al hospital». En [4] damos una razón para defender que la premisa en [2] no



es verdadera; en [5] mencionamos una excepción al principio «se deben cumplir las promesas» que justifica el condicional asociado a [2], y en [6] damos una razón más fuerte para hacer otra cosa. Marraud los llama «objección», «recusación» y «refutación», respectivamente, y distingue varios subtipos a lo largo del Capítulo 4.

Como se puede apreciar, argumentar es una práctica no solo normativa, sino también reflexiva; podemos argumentar acerca de hechos, acciones o valoraciones, pero también acerca de argumentos. Este fenómeno se denomina «metaargumentación» y se aborda en el Capítulo 5. Hay dos variedades de metaargumento: los que contienen alguna aserción sobre otro argumento («semánticos») y aquellos que tienen como premisa o conclusión otro argumento («estructurales»). Los primeros no son más que argumentos simples que mencionan otros argumentos; los segundos son algo más complejos. Veamos un par de ejemplos. Al comienzo de la pandemia de Covid-19 era habitual escuchar argumentos como [7] «supongamos que no limitamos la movilidad, en ese caso –según el modelo *M*– se contagiaría el 80% de la población y eso colapsará el sistema sanitario, por tanto debemos tomar medidas». Este es un metaargumento estructural, ya que una de las premisas es, a su vez, un argumento (en concreto un argumento suposicional que, a partir de un modelo, deriva las posibles consecuencias de no limitar la movilidad). Ahora imaginemos que alguien replica [8] «limitar la movilidad evita un posi-

ble colapso sanitario, pero supone una flagrante violación de la libertad individual». Quien así argumenta reconoce que ambas razones son buenas, que apoyan tesis incompatibles y que la segunda es más fuerte que la primera (este sería otro ejemplo de refutación). Supongamos además que para justificar la atribución de mayor fuerza a la segunda razón se alega [9] «el fin no justifica los medios». El argumento resultante tendría como premisa este principio y como conclusión la ponderación de argumentos y sería, por tanto, un metaargumento estructural. Marraud los llama «metaargumento suposicional» y «metaargumento de ponderación», respectivamente, y analiza otros dos tipos: la reducción al absurdo y la argumentación por analogía.

En el Capítulo 6 la cuestión pasa a ser qué es una buena argumentación. Quien argumenta presenta algo a alguien como una razón para otra cosa, pero lo hace en el marco de una discusión y con algún propósito particular (generalmente persuadir al auditorio). Teniendo esto en cuenta se pueden distinguir al menos tres sentidos de buena argumentación: la que propone una buena razón, la que respeta las reglas de la discusión y la que cumple con los propósitos del argumentador. En consecuencia tendríamos tres tipos de crítica: lógica (busca defectos o debilidades en lo que se presenta como una razón), dialéctica (evalúa si la intervención respeta las reglas de la discusión), y retórica (valora si lo dicho es útil para el argumentador). Estas críticas se pueden combinar dando



lugar a evaluaciones mixtas. Un punto interesante de este capítulo es la interpretación dialéctica de la noción de falacia. Para Marraud una falacia es una infracción de alguna regla del intercambio; incluso las acepciones lógica (argumento defectuoso) y retórica (argumento engañoso) se interpretan dialécticamente, en tanto que es posible suponer normas que proscriben el uso de malos argumentos en estos dos sentidos. La moraleja es que «no hay argumentos falaces sino usos falaces de argumentos» (132).

El Capítulo 7 está dedicado a la evaluación lógica de argumentos. Como se ha dicho, para la dialéctica argumental un argumento convincente es el que resiste a los contraargumentos. Hemos visto que hay tres formas de contraargumentar: dar una razón para rechazar alguna premisa (objección), dar una razón para atacar la relación entre las premisas y la conclusión (recusación) y dar una razón más fuerte para defender lo contrario (refutación). Las objeciones y las recusaciones anulan el argumento criticado (no se puede concluir nada de algo que es falso o irrelevante), mientras que las refutaciones comparan la fuerza de dos argumentos que plantean razones aceptables. En consecuencia se pueden distinguir dos fases en la evaluación: primero se buscan defectos que anulen el argumento y después razones más fuertes para defender lo contrario. Si el argumento pasa la primera fase es correcto (plantea una razón *pro tanto*) y si pasa la segunda es además convincente (plantea una razón

fuerte). Así planteada la evaluación lógica es contextual, depende de la información disponible y de nuestra capacidad para construir contraargumentos. Para poner algo de sistematicidad Marraud recurre a los esquemas argumentativos y a las preguntas críticas, que permiten establecen estrategias de crítica comunes en base a las semejanzas entre argumentos. El autor recopila 21 esquemas y diseña un procedimiento para aplicarlos en la evaluación lógica de argumentos.

Una de las características distintivas de la dialéctica argumental es la importancia que concede a la noción de fuerza argumentativa. No solo la refutación sino también la coorientación presuponen la posibilidad de ponderar la fuerza relativa de dos o más argumentos; además, el metaargumento de ponderación hace posible la justificación de estas atribuciones de fuerza. Este es precisamente el tema del último capítulo de *En buena lógica*. Allí Marraud aborda cuestiones como la diferencia entre la ponderación de argumentos del mismo tipo y de tipos distintos; la ponderación de argumentos coorientados, o la posibilidad de justificar una ponderación argumentando por analogía. Este es posiblemente el capítulo más complejo del libro, pero también el más sugerente, ya que explora una noción comparativa de buen argumento que no es habitual en el campo de la teoría de la argumentación.

En términos generales el libro es una buena introducción al estudio de las prácticas argumentativas. La claridad de la



exposición y la abundancia de ejemplos lo convierten en un texto apropiado para quienes se adentran por primera vez en este ámbito. No obstante, el libro es más que eso. La singularidad de la propuesta y lo novedoso de algunos de sus planteamientos hacen de él un texto apropiado también para estudiosos de la materia. En este sentido, el mayor defecto que se le puede achacar es cierta falta de «teorización». Conforme se avanza en la lectura uno tiene la sensación de que detrás

de cada noción, detrás de cada concepto hay una discusión y una decisión teórica ponderada. Esa discusión, que no se menciona pero se intuye, a veces se echa en falta. También es cierto que, teniendo en cuenta el propósito introductorio del texto, esto no puede considerarse un defecto propiamente dicho. En cualquier caso, *En buena lógica* es una buena forma de adentrarse y profundizar en el estudio de la argumentación.

