

SOBRE LA DEFINICIÓN DE LOS ARGUMENTOS CONDUCTIVOS

HUBERTO MARRAUD
Universidad Autónoma de Madrid
hubert.marraud@uam.es

RESUMEN: Wellman introdujo el razonamiento conductivo en 1971 para distinguirlo del razonamiento deductivo y del razonamiento inductivo. Para la mayoría de los comentaristas lo que define al razonamiento conductivo es la ponderación de los pros y los contras. Sostengo, sin embargo, que la ponderación está asociada con determinadas estructuras argumentativas, mientras que “conductivo” se refiere a la relación entre las premisas y la conclusión de un argumento. Propongo por ello una definición recursiva de argumento conductivo, conforme a la cual los argumentos conductivos son argumentos basados en clasificaciones verbales que involucren conceptos multicriterio o composiciones de tales argumentos.

PALABRAS CLAVE: argumentación conductiva, clasificación verbal, concepto multicriterio, esquema argumentativo, ponderación

SUMMARY: In 1971, Wellman coined the terms “conduction” and “conductive” to name a distinctive kind of reasoning, different both from deductive and inductive reasoning. Most authors think that the weighing of pros and cons is the distinctive feature of conduction. However I contend that weighing is characteristic of some kinds of argumentation structures while “conductive” applies to the relationship between the premises and the conclusion of an argument. Hence I offer a definition of conductive argument according to which conductive arguments are arguments from verbal classifications involving cluster concepts or compounds of such arguments.

KEY WORDS: argumentation schemes, cluster concept, conductive argument, verbal classification, weighing

1. *Introducción: la ponderación*

La ponderación de razones es objeto de una atención creciente en filosofía moral y en epistemología. Según una definición muy extendida, las razones son “consideraciones que cuentan a favor de hacer, sentir o creer esto o aquello” (Lord y Maguire 2016, p. 4).¹ Razones y argumentos son conceptos estrechamente ligados porque argumentar es presentar algo a alguien como una razón para otra cosa. Cabría esperar por ello que el interés por la ponderación de argumentos

¹ La traducción de las citas de obras no traducidas al castellano es siempre mía.

se hubiera desarrollado en paralelo al interés por la ponderación de razones. Sin embargo no ha sucedido así.

Muchas veces argumentar y razonar se usan de manera intercambiable, y así se habla tanto de *argumentación* conductiva como de *razonamiento* conductivo. El DLE (*Diccionario de la lengua española*) distingue tres acepciones del verbo razonar:

1. tr. Exponer razones para explicar o demostrar algo.
2. intr. Ordenar y relacionar ideas para llegar a una conclusión.
3. intr. Exponer razones o argumentos.

En sus acepciones 1 y 3 razonar es argumentar, según la definición anterior de esta acción. En la acepción 2 razonar es hacer inferencias, y una inferencia es una transición consciente de una actitud doxástica a otra (*Cfr.* Mercier y Sperber 2011, p. 57). Inferir es pues una relación ternaria: alguien infiere algo de otra cosa, mientras que argumentar es una relación cuaternaria que involucra un destinatario. La existencia de un destinatario hace que argumentar sea un acto comunicativo, lo que lo distingue de inferir, puesto que no se infiere para alguien.

Según una célebre frase de Robert Pinto, un argumento es una invitación a la inferencia (2001, pp. 42–43). Argumentar e inferir se relacionan a través de los propósitos del argumentador, porque quien argumenta lo hace frecuentemente para inducir al destinatario a hacer una inferencia. Por tanto, quien da razones, argumenta, y, si éste consigue su propósito, quien las recibe realiza una inferencia.

En teoría de la argumentación la ponderación se ha estudiado principalmente en relación con la argumentación jurídica, como un método para resolver los conflictos entre principios (es decir, entre normas que prescriben algo en la mayor medida posible), asociado con Robert Alexy, o como una forma de razonamiento, distinta del razonamiento deductivo y del razonamiento inductivo, que Carl Wellman bautizó como “razonamiento conductivo”.

Los tratamientos de la ponderación de Wellman y de Alexy difieren tanto por su objeto como por su enfoque. Se pueden distinguir dos sentidos de ponderación: la asignación de un peso relativo a varios argumentos, y la justificación razonada de esa asignación. *A pero B* es una expresión típica de una ponderación en el primer sentido. Así, decir que una comedia es ingeniosa pero poco original expresa un juicio más negativo acerca de la obra que decir que es una comedia poco original pero ingeniosa. La diferencia está en el peso relativo

atribuido a cada una de esas características (ingenio y originalidad), en la ponderación de esas cualidades. Si alguien afirma que *A* pero *B*, se le puede preguntar por qué le parece más importante *B* que *A* con respecto al asunto debatido. La respuesta —si se aduce una razón— sería una ponderación en el segundo sentido. Por ejemplo, para defender que una comedia es ingeniosa pero poco original podría alegarse que, por su trayectoria, a su director se le debe exigir algo más que un juego de ingenio. El razonamiento conductivo tiene que ver con el primer sentido de ponderación, mientras que el método de ponderación de Alexy tiene que ver con el segundo sentido.

Wellman cree reconocer en nuestras prácticas argumentativas, y especialmente en la argumentación moral, una forma específica de razonamiento, distinta de las reconocidas hasta entonces, en la que la ponderación desempeña un papel relevante. En ese sentido, su tratamiento de la ponderación tiene una orientación descriptiva o, mejor, explicativa. Alexy parte igualmente de la constatación de que la ponderación desempeña un papel importante en la argumentación jurídica, e intenta recetar un método racional de ponderación. Su orientación es, pues, prescriptiva.

En lo que sigue me centraré en el análisis de la propuesta de Wellman. Al hacerlo pretendo principalmente mejorar nuestra comprensión de la ponderación de argumentos, y sólo accesoriamente la noción de argumento conductivo. Comparto en buena medida la apreciación de Harald Wohlrapp de que “la idea de argumento conductivo es una idea atrevida que está a medio hacer”, y que “un tratamiento adecuado de las situaciones en las que se ponderan argumentos y contraargumentos a favor y en contra de una tesis y una antítesis requiere instrumentos analíticos más complejos” (2011, p. 210).

Mostraré, en primer lugar, que, conforme a la descripción de Wellman, la ponderación no es una característica definitoria del razonamiento conductivo, en contra de la opinión generalizada. Para eso distinguiré entre tipos de inferencia y estructuras argumentativas, y alegaré que la ponderación está asociada con determinadas estructuras argumentativas, mientras que “conductivo” se aplica a un tipo de inferencias. En segundo lugar, intentaré precisar y dar coherencia a la definición de inferencia conductiva de Wellman usando el modelo de Toulmin y la noción de concepto multicriterio. El núcleo de mi propuesta es que los argumentos conductivos del tipo más simple son una variedad de los argumentos basados en clasificaciones verbales de Walton, Reed y Macagno (2008), que se caracteriza por la ocurrencia de conceptos multicriterio.

2. La definición de razonamiento conductivo de Wellman

Wellman introdujo el concepto de razonamiento conductivo en *Challenge and Response* (1971) para designar una forma de razonamiento distinta de la deducción y la inducción. La propuesta pasó desapercibida hasta que la recuperó Trudy Govier en *A Practical Study of Argument* (1985). Wellman constata que en ética hay argumentos que no son ni deductivos ni inductivos. Los ejemplos de Wellman son:

- Debes llevar a tu hijo al circo porque se lo prometiste,
- Es un buen libro porque es interesante y hace pensar,
- Aunque carece de tacto y es protestón, es buena persona porque tiene buen corazón y es íntegro.

Estos argumentos ilustran un tipo distinto de razonamiento, que Wellman denomina “conductivo”.

La conducción se puede definir como un tipo de razonamiento en el que 1) se extrae una conclusión acerca de algún caso individual; 2) de forma no concluyente 3) a partir de una o más premisas sobre el mismo caso 4) sin apelar a otros casos. Quizá la característica más sorprendente de todos los ejemplos de conducción que he dado es que todos ellos tratan de casos particulares; cada uno deriva una conclusión acerca de un acto individual o un objeto a partir de la información sobre ese mismo acto u objeto. (1971, p. 52)

Wellman reconoce otros cinco tipos de razonamiento: deductivo, inductivo, por analogía, explicativo (es decir, abductivo) y estadístico. La primera cláusula de su definición diferencia al razonamiento conductivo del inductivo,² del explicativo y del estadístico, que sólo admitirían conclusiones generales. La segunda lo diferencia del deductivo, que es monótono y no revisable, ya que por “no concluyente” hay que entender aquí *rebatible*: “En los argumentos conductivos [...] se puede encontrar información adicional que se imponga a las premisas dadas” (Wellman 1971, p. 53). Con respecto a la cláusula (3), hay que tener presente que Wellman no siempre distingue entre premisas y razones, entre argumentos con varias premisas y varios argumentos con la misma conclusión, como tampoco lo hacen

² Wellman tiene un concepto idiosincrásico de inducción, puesto que entiende por tal “el tipo de razonamiento por el que una hipótesis es confirmada o infirmada estableciendo la verdad o la falsedad de sus implicaciones” (1971, p. 32).

Govier u otros lógicos informales.³ Lo que quiere decir es que la conclusión se alcanza considerando conjuntamente una o más razones sobre el mismo caso. Finalmente, la cuarta cláusula diferencia al razonamiento conductivo del razonamiento por analogía, que procedería comparando casos distintos.

La definición de Wellman, unida a su clasificación de las formas de inferencia, permitiría concluir que hay argumentos de un tipo no identificado previamente. Pero para identificar un nuevo tipo de inferencia y de argumento hace falta algo más. Wellman distingue tres patrones de argumentación conductiva. El primero de esos patrones corresponde a los argumentos conductivos en los que se ofrece una sola razón para apoyar la conclusión. Wellman da algunos ejemplos para describirlo: *debes ayudarlo porque ha sido muy amable contigo, o fue una buena representación porque los personajes estaban muy bien trazados* (1971, pp. 54–55). Wellman aclara que “Aunque no hay concurrencia de consideraciones en este primer patrón, es la unidad básica de conducción porque los argumentos de los otros dos patrones no son sino combinaciones de estos” (p. 55).

En el segundo patrón se ofrecen varias razones para apoyar una misma conclusión. Los ejemplos de Wellman son: *debes llevar a tu hijo a ver la película porque te comprometiste a hacerlo, es una buena película, y no tienes nada mejor que hacer esta tarde, y no es un buen libro, ya que no capta nuestra atención, está lleno de descripciones vagas, y tiene una trama muy poco plausible* (p. 55).

En el tercer patrón de argumentos conductivos la conclusión se extrae a partir de una combinación de razones a favor y en contra. Aparece así la noción de ponderación: “Para decidir si el argumento es válido se ponderan los razones a favor y las razones en contra”

³ No hay que confundir premisas y razones. Compárense los dos argumentos siguientes: (1) Abstención y voto nulo no son lo mismo, porque *abstenerse es no acudir a votar y votar nulo es asistir a votar pero anular la boleta o sufragar por candidatos no registrados*. (2) *Los dentífricos con carbón activado son perjudiciales porque son muy abrasivos y desgastan el esmalte de nuestros dientes; además pueden provocar una recesión de las encías y aumentar la sensibilidad dental*. El primer argumento tiene dos premisas unidas por el conector sentencial “y”, que conjuntamente expresan una única razón. Esto es así porque el hecho de que abstenerse es no votar no es por sí mismo una razón para creer que abstención y voto nulo son cosas distintas, como tampoco lo es por sí mismo el hecho de que votar nulo es votar anulando la boleta o por candidatos no registrados. Por ello no se puede sustituir el conector sentencial “y”, que puede funcionar como un combinador de premisas, por el conector argumentativo “además”, que sólo puede funcionar como combinador de razones. Ese conector indica que en el segundo argumento hay, no sólo dos premisas, sino dos razones distintas para creer que los dentífricos con carbón activado son perjudiciales.

(p. 57). Los ejemplos con los que Wellman ilustra este patrón de argumentos son: *a pesar de una cierta disonancia, esta pieza de música es hermosa, debido a su carácter dinámico y a su resolución fina*, y *aunque haya que cortar el césped, debes llevar a tu hijo al cine porque la película es ideal para los niños y sólo se exhibe hasta hoy* (1971, p. 56).

3. Inferencias, estructuras y esquemas argumentativos

Da la impresión de que “conductivo” se predica unas veces de inferencias y otras de estructuras argumentativas. Tradicionalmente se distinguen distintos tipos de inferencias (deductiva, inductiva, abductiva o conductiva), según las normas que sean de aplicación para juzgar su validez. Se clasifican entonces los argumentos en función del tipo de inferencia que proponen, de manera que un argumento deductivo es el que propone una inferencia deductiva, un argumento inductivo el que propone una inferencia inductiva, etc. El primer patrón de argumentación conductiva de Wellman presenta la conducción como una forma de inferencia.

La clasificación de los argumentos según el tipo de inferencia propuesta atiende a las relaciones internas al argumento (premisas-conclusión) y se aplica inicialmente a los argumentos simples, que son la unidad mínima autónoma de argumentación. Por el contrario, la noción de estructura argumentativa atiende a las relaciones entre argumentos y se aplica a la composición de argumentos. Una estructura argumentativa es una combinación de argumentos con una orientación argumentativa explícita. Esta definición se corresponde aproximadamente con la definición de argumentación de Luis Vega como una composición multilineal de argumentos (2015, p. 60). Mientras que la tradición lógica se ha centrado en el estudio de las inferencias y de los argumentos simples, la tradición de la lingüística argumentativa lo ha hecho en la descripción de los conectores y estructuras argumentativas. Un conector argumentativo es una partícula o locución que estructura un texto, integrando dos o más enunciados en una estrategia argumentativa única. Los patrones segundo y tercero de argumentación conductiva de Wellman presentan estructuras argumentativas. Así lo reconoce Hans Hansen cuando señala que “la relación *even-though* es un rasgo característico de los argumentos conductivos” (2011, p. 31).⁴

⁴ El artículo de Hansen constituye una rareza dentro de una lógica informal que normalmente ignora las aportaciones de la lingüística al estudio de la argumentación.

La tabla 1 describe esquemáticamente algunas estructuras argumentativas comunes. Las tres primeras estructuras descritas son las reconocidas por la lógica informal y la pragmadialéctica, mientras que la cuarta se analiza en Marraud 2013. Cuando procede, aparece primero el nombre que la estructura tiene en lógica informal, después el nombre que recibe en la pragmadialéctica, y finalmente el que se le da en Marraud 2013. Aunque la refutación no aparece entre las estructuras descritas en los manuales de lógica informal ni en artículos de referencia como Snoeck-Henkemans 2000, es mencionada en lógica informal —en relación precisamente con el razonamiento conductivo— con nombres como “argumentos de pros y contras” o “argumentos por ponderación de consideraciones”. En la segunda columna de la tabla 1, en cursiva, aparecen algunos conectores argumentativos usados típicamente para indicar esa composición de argumentos.

Nombres	Estructura (expresión arquetípica)	Componentes
Argumentación serial, subordinada o encadenamiento	A por tanto B, y <i>por tanto</i> C	A por tanto B, B por tanto C
Argumentación conectada, coordinada o conjunción de argumentos	A y <i>además</i> B, por tanto C	A por tanto C, B por tanto C
Argumentación convergente, múltiple o disyunción de argumentos	A y <i>por otra parte</i> B, por tanto C	A por tanto C, B por tanto C
Argumentos de pros y contras, -, Refutación	A <i>pero</i> B, por tanto C	A por tanto no C, B por tanto C

Tabla 1. Algunas estructuras argumentativas comunes

Otro término corriente cuando se habla de tipos de inferencias y de tipos de argumentos es “esquema argumentativo”. Según una conocida definición de Walton, Reed y Macagno,

Los esquemas argumentativos son formas de argumentos (estructuras de inferencia) que representan la estructura de tipos comunes de argumentos usados en el discurso cotidiano y también en contextos especiales como la argumentación jurídica y la argumentación científica. Incluyen las formas argumentales deductivas e inductivas con las que ya estamos familiarizados en lógica. Pero también representan formas argumentales

Hansen habla expresamente de operadores conjuntivos y para su análisis cita y se apoya en Oswald Ducrot.

que no son ni deductivas ni inductivas, sino que pertenecen a una tercera categoría de argumentos, llamados a veces por defecto, presuntivos o abductivos". (p. 1)

La descripción de un esquema argumentativo incluye una colección de preguntas críticas que sirven para evaluar los argumentos que se ajustan a ese esquema, así suministran estándares para evaluar su validez.

La clasificación de los tipos de inferencias por medio de esquemas argumentativos puede entenderse de dos maneras diferentes. Para Walton, Reed y Macagno, los esquemas argumentativos refinan la clasificación de los tipos de inferencias, distinguiendo subtipos de inferencias deductivas e inductivas, y mostrando la necesidad de otras categorías (como inferencia presuntiva) para agrupar esquemas cuyas características comunes no permiten incluirlos en ninguno de los dos tipos mencionados. Para otros autores, los esquemas argumentativos proporcionan una clasificación de los argumentos (y las inferencias) *alternativa* a la clasificación tradicional en argumentos deductivos, inductivos, etcétera.

Los esquemas argumentativos tienen que ver con el tipo de relación que se establece en el argumento entre la premisa explícita y la tesis para procurar la transferencia de la aceptabilidad de la premisa explícita a la conclusión. Los esquemas argumentativos son maneras más o menos convencionales de efectuar esa transferencia. (Van Eeemeren y Grootendorst 2004, p. 4)

Ésta es mi posición, ya que, por razones relativas al discutido carácter de la evaluación de la validez argumentativa (véase la sección 5), creo que las categorías tradicionales de inferencia deductiva, inductiva, etc. son incompatibles con la idea de esquema argumentativo.

Según Wellman, los argumentos simples del primer patrón, en los que sólo hay una razón, son la unidad básica de conducción, y los argumentos de los otros dos patrones, en los que figuran dos o más razones, no son sino combinaciones de estos.⁵ Esto sugiere una especie de definición recursiva de argumento conductivo por

⁵ Wellman no especifica qué sucede cuando se combina un argumento conductivo con un argumento no conductivo. Por ejemplo, si *A por tanto C* es un argumento inductivo y *B por tanto C* es un argumento conductivo, ¿qué tipo de argumentación es *A y además B, por tanto C*? Estas dificultades han sido señaladas por Pinto (2011, pp. 105–107).

medio de conectores argumentativos como *y además* y *pero*.⁶ Para la ocasión, podemos analizar así esos dos conectores.

- Al decir *A y además B*, se da a entender lo siguiente:

- (1) tanto *A* como *B* son aceptables,
- (2) *A* favorece una conclusión *C*,
- (3) *B* favorece esa misma conclusión, y
- (4) *A y además B* es una razón más fuerte para *C* de lo que lo son *A* y *B* por separado.

De esta manera, *y además* permite construir un argumento complejo, con la conclusión *C*, combinando los argumentos *A por tanto C* y *B por tanto C*. Este patrón de combinación de argumentos se conoce como argumentación conectada, argumentación coordinada o conjunción de argumentos, como se indica en la tabla 1.

- Al decir *A pero B*, se da a entender lo siguiente:

- (1) tanto *A* como *B* son aceptables,
- (2) *A* favorece una conclusión *C*,
- (3) *B* favorece una conclusión *C'* incompatible con *C*, y
- (4) *B* es una razón más fuerte para *C'* de lo que lo es *A* para *C*.

La ponderación inherente al uso de *pero*, recogida en la cláusula (4), permite construir un argumento complejo con la conclusión *C'*, combinando los argumentos *A por tanto C* y *B por tanto C'*. Así, *A pero B* expresa un argumento complejo con la conclusión *C*, cuyos componentes son los subargumentos *A por tanto C* y *B por tanto C'*.

El DLE define atinadamente contraargumento como “Argumento que se emplea para oponerlo a otro anterior”. La frase *A pero B* presenta, según el análisis precedente, a *B por tanto C'* como un contraargumento a *A por tanto C*. Desde un punto de vista lógico,

⁶ Elijo estos dos conectores argumentativos por ser representativos de las categorías de los conectores aditivos y de los conectores contraargumentativos, respectivamente. Son la mejor representación convencional de tales relaciones con vistas a la reconstrucción de argumentos y no tienen por qué aparecer en la formulación original del argumento reconstruido.

los contraargumentos pueden clasificarse atendiendo a la parte cuestionada del argumento atacado: las premisas (objeción), la conclusión (refutación) o el paso inferencial (recusación) (Marraud 2013, 2017). La primera cláusula de la caracterización de *pero* deja claro que este conector no se usa para formular una objeción al argumento *A por tanto C*, puesto que se aceptan sus premisas, y la segunda que tampoco se usa para formular una recusación de ese argumento, puesto que con ese conector se da a entender que, en efecto, *A* es una razón para *C*. Finalmente las cláusulas tercera y cuarta ponen de manifiesto que con *pero* se rechaza la conclusión sugerida por el primer término, y, por ende, que “pero” presenta a *B por tanto C'* como una refutación de *A por tanto C*.

Con estas herramientas se puede intentar sistematizar la definición de Wellman de los argumentos conductivos del siguiente modo:

- (1) Los argumentos que responden al primer patrón de Wellman son argumentos conductivos.
- (2) Si *A por tanto C* y *B por tanto C* son dos argumentos conductivos, *A y además B por tanto C* es un argumento conductivo.
- (3) Si *A por tanto C* y *B por tanto C'* son dos argumentos conductivos con conclusiones incompatibles, *A pero B por tanto C'* es un argumento conductivo.

Así, lo que hace de *A pero B por tanto C'* un argumento conductivo no es la presencia de “pero”, sino la circunstancia de que ese conector argumentativo une dos argumentos conductivos. Naturalmente, para que esta definición sea operativa hay que precisar cuáles son los rasgos definitorios de los argumentos conductivos básicos del primer patrón. Por el momento sólo sabemos que se trata de argumentos rebatibles con conclusiones individuales, en los que las premisas y la conclusión tratan de un mismo caso.

4. *Conducción y ponderación*

Antes de identificar los rasgos definitorios del primer patrón conductivo, para completar la definición recursiva anterior, conviene examinar la plausibilidad de la alternativa opuesta más popular. La mayoría de quienes se han ocupado del razonamiento conductivo se ha centrado en los dos últimos patrones, y especialmente en el tercero (la práctica totalidad de los ensayos de Blair y Johnson 2011). Eso ha favorecido la propagación de la tesis de que la ponderación de razones es lo característico de los argumentos conductivos (p.ej. Zenker

2011; Birkett 2005). Como ya se ha señalado, las clasificaciones de los argumentos que atienden al tipo de inferencia propuesta se basan en los estándares aplicables para evaluar la validez (en un sentido general) del paso inferencial. Para quienes entienden el razonamiento conductivo a partir del tercer patrón de Wellman, lo distintivo de los argumentos conductivos es que esa evaluación requiere comparar su fuerza o peso con la de otros argumentos con la misma conclusión o con una conclusión opuesta. La conocida definición de Govier (1985, p. 114) expresa esta posición:

Argumento conductivo: argumento en el que las premisas (que suelen ser varias) convergen para sustentar una conclusión. Típicamente, en los argumentos conductivos se trata con cuestiones en las que hay varias consideraciones a favor y en contra de la conclusión.

Pero, cuando se usa la ponderación, propia del tercer patrón de Wellman, para definir la conducción se corre el riesgo de confundir un tipo de inferencia o de argumento, definida por su modo de evaluación:

- (a) Un argumento conductivo es un argumento que debe evaluarse comparando su fuerza con la de otros argumentos;

con una estructura argumentativa:

- (b) Un argumento conductivo es un argumento complejo, formado por una combinación de razones a favor y en contra de una tesis.

Zenker incurre en esa confusión cuando define los argumentos conductivos como argumentos que pueden *reconstruirse* como combinaciones de razones a favor y en contra de una tesis, o cuando afirma que la *estructura* conductiva se caracteriza porque se llega a la conclusión sopesando pros y contras (2011, p. 74). La definición de argumento conductivo de Govier citada favorece la misma asimilación. Si lo que singulariza a los argumentos conductivos es que su pretensión de validez se evalúa comparando su fuerza con la de otros argumentos, esos otros argumentos no forman parte del argumento evaluado, y por tanto no deben incluirse como componentes del mismo en una reconstrucción apropiada.⁷ La discusión entre quienes

⁷ Usando un ejemplo de Wellman, reconstruir el argumento: *Fue muy amable contigo, por tanto deberías ayudarlo*, como: *Fue muy amable contigo, y por tanto deberías ayudarlo pero si lo haces arriesgas tu vida*, sería abusivo, por mucho que la última consideración sea pertinente para evaluar el primer argumento.

defienden que los argumentos conductivos deben modelarse dinámica o dialógicamente (Blair, Wohlrapp) y quienes defienden que deben entenderse como productos de la argumentación (Hitchcock, Govier), es en parte una discusión acerca de si deben entenderse como estructuras argumentativas o como argumentos propiamente dichos.

La tesis que hace de la ponderación de razones el rasgo distintivo del razonamiento conductivo puede formularse en clave lingüística sin incurrir en la confusión apuntada entre tipos de argumentos y estructuras argumentativas. La idea sería que los argumentos conductivos son aquellos que pueden combinarse usando conectores como *y además* o *pero*. Los argumentos conductivos serían entonces los que presentan razones ponderables. Esto implica que para reconocer como conductivos los argumentos simples del primer patrón, hay que verlos como partes de argumentos complejos de los otros dos patrones.

¿Se podrían, en ese caso, definir los argumentos conductivos como aquellos que deben evaluarse comparando su fuerza con la de otros argumentos? Abordaré primero la cuestión de si se puede atribuir esta interpretación de los argumentos conductivos a Wellman, y después la coherencia de esa definición, con independencia a quién haya que atribuir su paternidad.

En favor de la atribución a Wellman de la interpretación propuesta se puede alegar que, al describir el primer tipo de argumentos conductivos, advierte que “la razón dada suele elegirse porque es especialmente obvia o *porque parece tener más peso que todas las demás*” (1971, p. 55; las cursivas son mías), y que en el segundo patrón las razones aducidas se refuerzan mutuamente, dando conjuntamente a la conclusión un apoyo mayor que el que le dan por separado. Pero otras afirmaciones de Wellman son contrarias a la interpretación que hace de la ponderación lo distintivo de la conducción:

este modelo no define la conducción, porque la ponderación de la evidencia no se da únicamente en el razonamiento conductivo. También sopesamos instancias positivas y negativas en muchas inferencias estadísticas, pero es un tipo de ponderación distinta en la que intervienen ratios numéricas. (1971, p. 58)

Claro está que este desmentido podría interpretarse en el sentido de que lo que caracteriza a los argumentos conductivos es un tipo específico de ponderación comparativa pero no cuantitativa, lo que he llamado “ponderación de razones”, como sugieren otros pasajes de *Challenge and Response*:

La ponderación no consiste en poner cada razón en una escala, anotar su peso, para calcular a continuación la diferencia de peso, las razones a favor y las razones en contra. El grado de apoyo no puede medirse así porque no hay ninguna unidad de fuerza lógica para calcularlo. La ponderación tampoco consiste en poner los pros y los contras en los platillos de una balanza.

Eso sugiere un proceso demasiado mecánico y la posibilidad de que todo el mundo interprete igual el resultado. La ponderación consiste más bien en sopesar el peso relativo de dos objetos poniendo uno en cada mano. (1971, pp. 57–58)

Una característica de esta ponderación “cualitativa”, como Wellman la llama (es decir, comparativa y no métrica), es que el resultado no está dado de antemano: “¿Enseñamos *cuánto pesa* una consideración además de *que* es relevante al enseñar el significado de nuestra lengua? Difícilmente podríamos enseñar de antemano cuánto pesa cada consideración en cualquier situación posible” (1971, p. 8).⁸

Pero en otros pasajes Wellman parece negar incluso que dicha ponderación “cualitativa” sea lo definitorio del razonamiento conductivo.

Ni siquiera en la conducción el modelo de la ponderación es siempre útil. Conviene mejor al tercer patrón de conducción, en el que el problema lógico es estimar la fuerza lógica relativa de los pros y los contras, las razones a favor y las razones en contra de la conclusión. Conviene pero al primer y al segundo patrón. [...] Puesto que el mejor modelo puede confundir si se lleva demasiado lejos, no insistiremos en el modelo de la ponderación excepto cuando sea obviamente apropiado. (1971, p. 56)

El pasaje más claro a este respecto es aquel en el que Wellman critica la propuesta de Toulmin en *Reason in Ethics* de reducir a dos los esquemas de argumento ético conductivo. En los dos esquemas se infiere una conclusión de la forma *Debes hacer A* de premisas fácticas. Uno de esos esquemas invoca el código moral de la comunidad a la que pertenece el agente para conectar premisas fácticas con conclusiones imperativas, y el otro el sufrimiento que causaría o evitaría esa acción a los miembros de esa comunidad. Wellman critica la propuesta de Toulmin, entre otras cosas, porque reduce todos los

⁸ De las palabras de Wellman se puede concluir que la ponderación de razones no queda determinada por el significado de los enunciados. Estas consideraciones de Wellman serán cruciales para determinar qué modelo de evaluación pueda ser compatible con su planteamiento (sección 5).

argumentos en los que se aduce una única razón fáctica para sustentar una conclusión ética al primer patrón conductivo. Pero, prosigue Wellman

Obviamente los criterios de validez para los argumentos del primer patrón no permiten juzgar la validez de los argumentos del tercer patrón; esto es, los criterios de relevancia no sirven como criterios de fuerza lógica. Es esto último lo que se necesita para determinar la validez de argumentos en los que se sopesan los pros y los contras. (1971, p. 64)

Si la conducción es, como la deducción y la inducción, una forma de inferencia definida por los estándares que sirven para evaluar su pretensión de validez, la cita deja claro que esos estándares no incluyen la ponderación de la fuerza relativa de argumentos opuestos, que aparece como propia únicamente del tercer patrón conductivo. Si los argumentos conductivos del primer patrón se evaluaran ponderando los pros y los contras, sus criterios de validez incluirían criterios de fuerza lógica; dado que, según Wellman, no lo hacen, la ponderación está ligada más bien a las estructuras argumentativas asociadas con conectores como *pero* o *aunque*.

Wellman prosigue señalando que, para evitar la aparición de argumentos del tercer patrón, Toulmin estipula que en caso de conflicto, o si el código moral no se aplica inequívocamente al caso, se debe anteponer el principio de evitación del sufrimiento (1971, pp. 64–65). Esta observación reitera lo ya dicho sobre el carácter “cualitativo” de la ponderación que es pertinente para el razonamiento conductivo. Además, que la introducción de una jerarquía impida la aparición de argumentos conductivos del tercer patrón, pero no del primero, refuerza la conclusión de que la ponderación es propia de un tipo específico de argumentos conductivos, pero no los define en su conjunto.

En suma, para Wellman la ponderación parece ligada a determinadas estructuras argumentativas y no a un cierto tipo de inferencias. No obstante, podríamos intentar salvar la tesis de que la ponderación es propia de un tipo de inferencias recurriendo a una suerte de definición lingüística: los argumentos conductivos son aquellos que pueden combinarse usando conectores como *y además* o *pero*.

Una dificultad para precisar la definición lingüística de los argumentos conductivos es que los conectores argumentativos no unen argumentos en el sentido corriente en lógica (es decir, compuestos de premisas y conclusión) sino razones (es decir, consideraciones aducidas en apoyo de algo). Esto es, no decimos

- (1) Erich es belga, así que es probable que no sea germanohablante, pero también es eupenés, así que es probable que sí lo sea,

sino

- (2) Erich es belga pero también es eupenés,

o, de manera un poco más explícita,

- (3) Erich es belga pero también es eupenés, así que es probable que sea germanohablante.

Pero sin haber identificado tanto las premisas como la conclusión no se puede identificar el tipo de la inferencia propuesta. La definición siguiente salva esta dificultad:

A por tanto C es un argumento conductivo si y sólo si, son admisibles locuciones como *A pero B, así que no C, B pero A así que C*, y *A y además B por tanto C*.

Esta definición es, sin embargo, poco precisa. Podría suceder que un argumento *A por tanto C* fuera tal que los hablantes considerasen admisibles locuciones de la forma *B pero A así que C* y rechazasen las de la forma *A pero B, así que no C*. También podría suceder, aunque me parece menos plausible, que las razones con las que se puede usar *pero* no coincidan con las razones con las que se puede usar *y además*.

En todo caso, parece que la definición lingüística caracteriza los argumentos conductivos en términos de una especie de *test de combinabilidad* que no acaba de aprehender lo propio de la relación inferencial desplegada en el primer patrón de Wellman. Descartada la definición lingüística de los argumentos conductivos, la única estrategia disponible es definir los argumentos del primer patrón sin presuponer la ponderación de razones. Es lo que haré en la sección 6, pero antes tendremos que aclarar la noción de esquema argumentativo y su relación con la tradicional clasificación de las clases de inferencia.

5. Los esquemas argumentativos y los conceptos cualitativos y comparativos de validez

Los esquemas argumentativos son patrones de razonamiento que permiten identificar y evaluar pautas comunes y estereotipadas de argumentación en el discurso cotidiano (Vega 2011, p. 234). Los esquemas

argumentativos se clasifican, siguiendo el modelo de Toulmin, según la garantía desplegada, de manera que una clasificación de los esquemas argumentativos es una clasificación de los tipos de garantía. Las garantías son reglas de inferencia que autorizan el paso de unos datos a una conclusión, y como tales son aplicables o no aplicables, y más o menos fiables (es decir, llevarán con mayor o menor frecuencia a conclusiones acertadas en determinadas circunstancias). La evaluación lógica es, en buena medida, una evaluación de las garantías, y por eso dice Toulmin que dos argumentos que se ajustan al mismo esquema argumentativo son del mismo tipo lógico. La lectura de *Los usos de la argumentación* evidencia que el concepto de garantía de Toulmin corresponde a un concepto comparativo, y no cualitativo, de validez: “Las garantías son de distintos tipos, y pueden conferir distintos grados de fuerza a las conclusiones que justifican” (2007, pp. 136–137).

El concepto de conducción de Wellman puede ayudar a entender la relación entre los esquemas argumentativos y la clasificación tradicional de tipos de inferencia. Pinto señala acertadamente que argumentos tenidos tradicionalmente por inductivos (en el sentido de “no deductivos”) pueden aparecer en argumentaciones con la estructura de los patrones conductivos segundo y tercero. Su ejemplo es:

Pese al hecho de que (1) Clark sólo tiene una experiencia limitada en puestos de gestión y de que (2) algunos de nuestros empleados pueden sentirse incómodos a las órdenes de una mujer, pienso que (3) debemos contratarla como director ejecutivo. En primer lugar, (4) ha obtenido recientemente un MBA en Harvard, y (5) la tasa de éxito de los MBA por Harvard en problemas como el que ahora tenemos es notablemente alta. Además (6) su filosofía de la gestión y sus ideas sobre las relaciones laborales son muy parecidas a las de Wilson, y (7) todos estamos de acuerdo en que fue un excelente gestor hasta que se retiró. Finalmente, poner a una mujer al frente de nuestra organización en estos momentos daría al conjunto de la comunidad justo la imagen que queremos dar. (2011, p. 106)

Pinto señala que (4) y (5) aparecen aquí como premisas de un argumento inductivo con la conclusión (3):

- (a) Clark ha obtenido recientemente un MBA en Harvard y la tasa de éxito de los MBA por Harvard en problemas como el que ahora tenemos es notablemente alta; por tanto debemos contratarla como director ejecutivo.

El contraejemplo de Pinto sugiere que cualquier argumento no deductivo presenta razones ponderables, y el propio Wellman aduce contra el deductivismo (la tesis de que justificar es deducir) que la ponderación de razones es una forma genuina de argumentar.

¿Es la ponderación ajena al razonamiento con argumentos deductivos? La pregunta es más difícil de responder de lo que podría parecer a primera vista. Primero habría que aclarar qué es un argumento deductivo. Una definición corriente en manuales de lógica informal reza que un argumento es deductivo si es imposible que sus premisas sean verdaderas y su conclusión sea falsa (por ejemplo, Govier 1985, p. 178). Un defecto de esta definición, y de otras definiciones parecidas de argumento deductivo, es que identifica argumento deductivo y argumento deductivo válido. Sucede además que “deductivo” se refiere al modo de presentar las razones más que a las propias razones. Esto es, cualquier argumento puede ser reconstruido, y por ello interpretado, como un argumento deductivo, añadiendo a sus premisas explícitas el condicional asociado *si premisas explícitas entonces conclusión*.⁹ Recurriendo a esa treta, el contraejemplo de Pinto se convierte en el argumento deductivo:

- (b) Clark ha obtenido recientemente un MBA en Harvard y la tasa de éxito de los MBA por Harvard en problemas como el que ahora tenemos es notablemente alta; si Clark ha obtenido recientemente un MBA en Harvard y la tasa de éxito de los MBA por Harvard en problemas como el que ahora tenemos es notablemente alta entonces debemos contratarla como director ejecutivo. Por tanto debemos contratar a Clark como director ejecutivo.

Como señala Pinto, (a) es susceptible de ponderación, mientras que (b), en la medida en que su pretensión de validez no admite grados, no lo es. En general, *ser una razón para* admite grados, puesto que hay razones mejores y peores, mientras que *ser deducible de* no lo hace. Si argumentar es presentar algo como una razón para otra cosa, cabe preguntarse si realmente tiene sentido hablar de inferencias y de argumentos deductivos, como hace Ralph Johnson (2000, cap. 4).

Las consideraciones anteriores sugieren que más que una clasificación de los distintos tipos de inferencias y argumentos, lo que nos ha legado la tradición son distintos modos de entender la validez de

⁹ Wellman cuestiona explícitamente la utilidad de las reconstrucciones deductivas de los argumentos éticos (1971, pp. 8–10).

los argumentos. Desde Hempel (1952) se distingue entre conceptos cualitativos o clasificatorios, cuantitativos o métricos, y comparativos o topológicos. La validez, entendida como una característica de los argumentos, se puede entender de esas tres maneras.

La forma conceptual más simple son los conceptos cualitativos o clasificatorios, que corresponden a nombres o designaciones de clases, y cuyo propósito es dividir en clases mutuamente excluyentes y conjuntamente exhaustivas los objetos de un dominio. Así, el concepto de validez deductiva es un concepto cualitativo o clasificatorio, que divide a los argumentos en válidos e inválidos.

La ponderación de razones, tal y como la entiende Wellman (“La ponderación no consiste en poner cada razón en una escala, anotar su peso, para calcular a continuación la diferencia de peso, las razones a favor y las razones en contra”) y refleja nuestro uso de los conectores *pero* o *aunque*, expresa un concepto comparativo de argumento fuerte. Los conceptos comparativos o topológicos son conceptos relacionales que permiten hacer comparaciones con más o menos. Las fuerzas de dos argumentos pueden ser comparables o incomparables, una consecuencia en la que a veces no se repara.

Finalmente conceptos como el de grado de justificación de John Pollock (“asumiré que los grados de justificación se miden con los números reales, o generalizando con los números reales extendidos —añadiendo a los reales ∞ y $-\infty$ ”) remiten a un concepto métrico. A diferencia de lo que sucede con el concepto comparativo de fuerza, expresado por la ponderación, el grado de justificación define una relación de orden total sobre el conjunto de los argumentos.

En definitiva, la ponderación y la adición de razones, entendidas a la manera de Wellman, remiten a un concepto comparativo de validez de los argumentos, y son incompatibles con los conceptos cualitativos y cuantitativos de validez. Por consiguiente, la identificación de la conducción como un tipo de inferencia sólo tiene sentido en el marco de una clasificación de las inferencias basada en un concepto comparativo de validez, como la proporcionada por los esquemas argumentativos, y eso excluye el concepto tradicional de inferencia deductiva, y con él la clasificación tradicional de las inferencias.

6. *Argumentos conductivos, basados en clasificaciones verbales y conceptos multicriterio*

Lo dicho podría hacer pensar que, en opinión de Wellman, los argumentos conductivos están confinados al razonamiento práctico. Wellman afirma que los argumentos conductivos aparecen también

en el razonamiento teórico, por ejemplo cuando se atribuye a algo un predicado descriptivo basándose en un parecido de familia (1971, p. 54). En general, el razonamiento conductivo aparece cuando pueden usarse varios criterios, de desigual importancia, para la aplicación de un término, que pueden ser satisfechos en mayor o menor medida. Que a satisfaga algunos de los criterios para ser un P , es una razón para concluir que a es un P , pero el argumento no es rebatible porque el hecho de que no satisfaga otros podría llevar a revisar la inferencia propuesta. Los ejemplos de Wellman son:

- (c) Las abejas tienen un lenguaje porque son capaces de comunicarse información sobre la localización de las flores.
- (d) La caza es un deporte porque es divertida y supone una competición entre el cazador y la presa.
- (e) Aunque John sólo sabe tocar un instrumento, y no muy bien, tiene talento musical, porque tiene una notable memoria para la música y a veces compone.

Partiré de estas observaciones de Wellman para elaborar, ahora sí, una definición de los argumentos conductivos básicos que complete la definición recursiva esbozada en la sección 3.

Mi sugerencia es que los argumentos conductivos simples corresponden a esquemas argumentativos en los que el concepto central de la garantía es un concepto con varios criterios de aplicación, con un racimo de criterios, en el sentido de Wittgenstein.

No puedo caracterizar mejor esos parecidos que con la expresión «parecidos de familia»; pues es así como se superponen y entrecruzan los diversos parecidos que se dan entre los miembros de una familia: estatura, facciones, color de los ojos, andares, temperamento, etc., etc. — Y diré: los “juegos” componen una familia. [...] Pero si alguien quisiera decir: «Así pues, hay algo común a todas estas construcciones — a saber, la disyunción de todas estas propiedades comunes» — yo le respondería: aquí sólo juegas con las palabras. (*Investigaciones Filosóficas* 67)

La tesis de Christian Kock (2011, pp. 65 y ss.) de que los términos de valoración moral, como “bueno” o “malo”, son multidimensionales encaja con mi conjetura y refuerza su plausibilidad, dado que Wellman concibió los argumentos conductivos ante todo como argumentos en los que se propone inferir una conclusión ética de premisas fácticas.

Mi tesis es que los argumentos conductivos simples son una variedad de los que Walton, Reed y Macagno (2008, pp. 68, 319) denominan argumentos revisables basados en clasificaciones verbales, y que Walton (1996, p. 53) describe así:

Las clasificaciones verbales de conceptos empíricos, como “rico”, tienden a ser vagas. Admiten casos claros, en los que no se puede dudar de que la instancia cuadra con la clasificación. Pero también admiten casos límite o vagos, en los que no hay ninguna manera no arbitraria de tomar una decisión sin añadir reservas.

Y añade que Arthur Hastings (a quien atribuye la ocurrencia de estudiar los esquemas argumentativos por medio de preguntas críticas) los denominaba “argumentos del criterio a la clasificación verbal”, denominación que en el contexto presente resulta esclarecedora. Walton cita un ejemplo de Hastings:

Los seguros de salud voluntarios generalmente tienen una rentabilidad baja porque los gastos generales y las ganancias de las compañías aseguradoras representan una buena parte de las primas que se pagan. En pólizas personales, los gastos generales y los beneficios de las compañías suponen un promedio de aproximadamente el 60 % de lo que se les paga y sólo aproximadamente 40 centavos de cada dólar de prima va para beneficios para los asegurados. Obviamente, un seguro así es una mediocre inversión.

Adaptando la descripción de Walton (1996) y Walton, Reed y Macagno (2008) al modelo de Toulmin, los argumentos conductivos del primer patrón se verían así:

(Garantía) Si algo tiene la propiedad F, puede ser clasificado como un G:

(Premisa) a tiene la propiedad F

Por tanto

(Conclusión) a tiene la propiedad G

Donde G es un término multicriterio. Los argumentos basados en clasificaciones verbales son argumentos rebatibles con conclusiones particulares, en los que las premisas y la conclusión tratan de un mismo caso, rasgos que, como hemos visto, son definitorios de los argumentos conductivos según Wellman.

Varios de los ejemplos de Wellman involucran el concepto de un *buen x* (un buen libro, una buena persona, una buena representación). Típicamente para determinar si algo es o no un buen *x* se recurre a una combinación de criterios, de desigual importancia, de manera que algo es un buen *x* si satisface un número indeterminado de esos criterios en una determinada medida. Por ejemplo, se ha sugerido que lo que define a una buena explicación es la precisión, la coherencia, el alcance, la sencillez y la fecundidad (Kuhn 1998, p. 103). Así cuando comparamos dos explicaciones *e* y *e'* de un mismo conjunto de fenómenos, tendríamos que tener en cuenta cuál de las dos es más precisa y en qué medida, cuál es más fecunda, y en qué medida, cuál es la importancia de los nuevos fenómenos predichos por una u otra, etc.

En otros de los ejemplos de Wellman aparecen conceptos como talento musical, comunicar información y deporte divertido, que también son multicriterio. Los dos únicos ejemplos que no parecen encajar bien con mi hipótesis son

Debes llevar a tu hijo al cine porque la película es ideal para los niños

Debes ayudarle porque ha sido muy amable contigo

En la primera frase, *ideal* es un término valorativo que funciona como *muy bueno* y no como *óptimo*, por lo que puede parafrasearse como *Debes llevar a tu hijo al cine porque la película es muy buena para los niños*, con lo que se ajustaría a un patrón ya analizado.

El segundo de los ejemplos recalcitrantes es un argumento de reciprocidad, que apela al imperativo *Debes beneficiar a quienes te han beneficiado*. Esta norma se puede escindir en dos principios mínimos (1) debes ayudar a quienes te ayudaron, y (2) no debes perjudicar a quienes te ayudaron. La cuestión es que para establecer si alguien tiene la obligación de ayudar a otro, pueden barajarse distintos criterios, de los que el comportamiento pasado del receptor de la posible ayuda con el potencial benefactor sólo es uno. Si dispusiéramos de un término para referirnos a aquel a quien tenemos la obligación de ayudar, como *auxiliando*, podríamos reformular el argumento *Debes ayudarle porque ha sido muy amable contigo* de manera que quedara claro que su garantía involucra un término multicriterio.

Si alguien ha sido muy amable contigo, puede ser considerado tu auxiliando:	a ha sido muy amable contigo
	Por tanto
	a es tu auxiliando

7. Conclusión

Wellman introdujo el razonamiento conductivo para designar una forma de razonamiento distinta de la deducción y la inducción. Los comentaristas coinciden en considerar que la definición de Wellman del razonamiento conductivo es inadecuada, si no inconsistente. Por ese motivo muchos autores se inclinan a pensar que la ponderación es lo que, de un modo u otro, define al razonamiento conductivo.

He mostrado, en primer lugar, que, atendiendo a la descripción del propio Wellman la ponderación no es una característica definitoria del razonamiento conductivo. La ponderación está asociada con determinadas estructuras argumentativas o composiciones de argumentos, mientras que “conductivo” se refiere a la relación entre las premisas y la conclusión de un argumento.

A continuación he propuesto una definición recursiva de argumento conductivo, basándome en el modelo de Toulmin y la teoría de los esquemas argumentativos. La definición es la siguiente:

- (1) Los argumentos simples basados en clasificaciones verbales que involucran conceptos multicriterio son argumentos conductivos.
- (2) Si A y B son dos argumentos conductivos con la misma conclusión C, A y además B es un argumento conductivo con la conclusión C.
- (3) Si A y B son dos argumentos conductivos con conclusiones opuestas, C y C', respectivamente, A pero B es un argumento conductivo con la conclusión C'.

Esta definición es más coherente y precisa que la ofrecida por Wellman, y al mismo tiempo es consistente con todos los ejemplos de argumentación conductiva ofrecidos en *Challenge and Response*.¹⁰

¹⁰ 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. Agradezco a los dos árbitros anónimos y a Paula Olmos su cuidadosa lectura y acertadas sugerencias a una primera versión de este artículo.

BIBLIOGRAFÍA

- Birkett, Norman M., 2005, *Logic I. Tools for Thinking*, The Classical Legacy Press, Montville, Nueva Jersey.
- Blair, J. Anthony y Ralph H. Johnson (eds.), 2011, *Conductive Argument: An Overlooked Type of Defeasible Reasoning*, College Publications, Londres, pp. 73–85.
- García Manrique, Ricardo (coord.), 2009, *Robert Alexy. Derechos sociales y ponderación*, Fundación Coloquio Jurídico Europeo, Madrid.
- Govier, Trudy, 1985, *A Practical Study of Argument*, Wadsworth, Belmont, California.
- Hansen, Hans V., 2011, “Notes on Balance-of-Considerations Arguments”, en Anthony J. Blair y Ralph H. Johnson (eds.), 2011, pp. 31–51.
- Hempel, Carl G., 1952, *Fundamentals of Concept Formation in Empirical Science*, University of Chicago Press, Chicago.
- Johnson, Ralph H., 2000, *Manifest Rationality. A Pragmatic Theory of Argument*, Lawrence Erlbaum, Mahwah, Nueva Jersey.
- Kock, Christian, 2011, “Why Argumentation Theory Should Differentiate Types of Claim”, en J. Anthony Blair y Ralph H. Johnson (eds.), pp. 62–73.
- Kuhn, Thomas S., 1998, “Objectivity, Value Judgment, and Theory Choice”, en M. Curd y J.A. Cover (eds.), *Philosophy of Science: The Central Issues*, Norton, Nueva York y Londres, pp. 102–118.
- Lord, Errol y Barry Maguire, 2016, *Weighing Reasons*, Oxford University Press, Nueva York.
- Marraud, Hubert, 2017, “De las siete maneras de contraargumentar”, *Quadripartita Ratio*, no. 4, pp. 52–57, <<http://www.quadripartitaratio.cuesh.udg.mx/index.php/QR/article/view/40>> [Fecha de la última consulta 19/06/2019].
- , 2013, *¿Es lógic@? Análisis y evaluación de argumentos*, Madrid, Cátedra.
- Mercier, Hugo y Dan Sperber, 2011, “Why Do Humans Reason? Arguments for an Argumentative Theory”, *Behavioral and Brain Sciences*, vol. 34, no. 2, pp. 57–111.
- Pinto, Robert C., 2011, “Weighing Evidence in the Context of Conductive Reasoning”, en J. Anthony Blair y Ralph H. Johnson (eds.), pp. 104–126.
- , 2001, “The Relation of Argument to Inference”, en R.C. Pinto, *Argument, Inference and Dialectic*, Springer, Dordrecht, pp. 32–45.
- Snoeck-Henkemans, A. Francisca, 2000, “State-of-the-Art: The Structure of Argumentation”, *Argumentation*, vol. 14, no. 4, pp. 447–473.
- Toulmin, Stephen E., 2007, *Los usos de la argumentación*, trads. M. Morrás y V. Pineda, Península, Barcelona.
- Van Eemeren, Frans H. y Rob Grootendorst, 2004, *A Systematic Theory of Argumentation*, Cambridge University Press, Nueva York.

- Vega Reñón, Luis, 2015, *Introducción a la teoría de la argumentación*, Palestra, Lima.
- , 2011, “Esquema argumentativo”, en Luis Vega y Paula Olmos (eds.), *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*, Trotta, Madrid, pp. 233–236.
- Walton, Douglas N., 1996, *Argument Schemes for Presumptive Reasoning*, Lawrence Erlbaum, Mahwah, Nueva Jersey.
- Walton, Douglas N., Chris Reed y Fabrizio Macagno, 2008, *Argumentation Schemes*, Cambridge University Press, Nueva York.
- Wellman, Carl, 1971, *Challenge and Response. Justification in Ethics*, Southern Illinois University Press, Carbondale.
- Wittgenstein, Ludwig, 1999, *Investigaciones filosóficas*, trad. A. García Suárez y U. Moulines, Altaya, Barcelona.
- Wohlrapp, Harald, 2011, “Conductive Argument: A Misleading Model for the Analysis of Pro- and Contra- Argumentation”, en J. Anthony Blair y Ralph H. Johnson (eds.), pp. 210–223.
- Zenker, Frank, 2011, “Deduction, Induction, Conduction: An Attempt at Unifying Natural Language Argument Structures”, en J. Anthony Blair y Ralph H. Johnson (eds.), *Conductive Argument: An Overlooked Type of Defeasible Reasoning*, King’s College Publications, Londres, pp. 73–85.

Recibido el 5 de noviembre de 2018; revisado el 10 de junio de 2019; aceptado el 18 de junio de 2019.