

Directores

Luis Vega
Hubert Marraud

Secretaria

Paula Olmos

Edición Digital

Roberto Feltrero

Abducción y diálogo persuasivo: Elemental, querido Peirce

ANTONIO DUARTE CALVO

Departamento de Lógica y Filosofía de la Ciencia

Facultad de Filosofía

Universidad Complutense de Madrid

Ciudad Universitaria 28040 - MADRID

antduart@ucm.es

RESUMEN

En este artículo se analiza la abducción integrándola en modelos de diálogo; lo que podríamos llamar una aproximación dialógica de la abducción. Para ello, considero el razonamiento abductivo como un proceso de diálogo que se mueve hacia delante según se van haciendo/respondiendo ciertas preguntas. Sostendré, por tanto, que el razonamiento abductivo se desarrolla dentro de un marco de diálogo, que puede ser explícito o implícito (elíptico). Es en este contexto discursivo en el que este "proceso instintivo" para la suposición o adivinación se hace consciente y voluntario y, en definitiva, lógico, por lo que es desde esta perspectiva desde la que podrá ser analizado y criticado a cada paso. Ilustraré este modelo ayudándome de algunos casos del archiconocido detective Sherlock Holmes.

PALABRAS CLAVE: abducción, diálogo persuasivo, diálogo razonado, Holmes, Peirce, Walton.

ABSTRACT

In this article, abduction will be analyzed integrating it within dialogue models; what we might call a dialogic approach to abduction. To do this, abductive reasoning is considered as a process of dialogue that moves forward as we are making / answering certain questions. I will argue, therefore, that abductive reasoning develops in a dialogue frame, which can be explicit or implicit (elliptical). It is in this discursive context in which this "instinctive process" for the assumption or divination becomes conscious, voluntary and ultimately, logical. Therefore, it is from this perspective that abduction can be analyzed and criticized at every turn. I will illustrate this model with the help of some cases of the very well known detective Sherlock Holmes.

KEYWORDS: abduction, Holmes, Peirce, persuasion dialogue, reasoned dialogue, Walton.

Artículo recibido el: 22-10-2014

Artículo aceptado el: 11-03-2015



Copyright© Antonio DUARTE CALVO

Se permite el uso, copia y distribución de este artículo si se hace de manera literal y completa (incluidas las referencias a la Revista Iberoamericana de Argumentación), sin fines comerciales y se respeta al autor adjuntando esta nota. El texto completo de esta licencia está disponible en: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/es/legalcode.es>

1. INTRODUCCIÓN

El presente artículo tratará de arrojar alguna luz sobre lo que se ha llamado desde C. S. Peirce abducción, integrándolo dentro del denominado por D. N. Walton diálogo persuasivo. Es decir, tomando el razonamiento abductivo como un proceso de diálogo que se mueve hacia delante según se van haciendo/respondiendo ciertas preguntas.

Será fundamental tener en cuenta tres características esenciales de la abducción: es un razonamiento plausible, tentativo y, en consecuencia, abierto a nuevos datos y también relativo a un contexto dado.

Diversos autores se han preocupado de estudiar y analizar este tipo de razonamiento que Peirce denominó abducción (por ejemplo, Burks, 1946; Fann, 1970; Debrock, 1998; Santaella, 1998; Nubiola, 2001; Walton, 2004; Aguayo, 2011; Plutynski, 2011). Además, en la literatura podemos encontrar numerosos estudios que integran la abducción en marcos pragmáticos como la conversación y el lenguaje (Nubiola, 1998; Wirth, 1998; Svennevig, 2001; Duarte, 2012), el desarrollo tecnológico y la computación (Josephson y Josephson, 1996; Patokorpi, 2007) o el descubrimiento científico (Bar, 2001; Magnani, 2001; Rodríguez Rodríguez, 2005; Espejo, 2008; Duarte, 2014). En la misma línea de pensamiento se sitúa D. N. Walton que ha analizado la abducción dentro de tres campos como son la inteligencia artificial, los diagnósticos médicos y los procesos judiciales, entre otros (Walton, 2004).

En este artículo se analizará el razonamiento abductivo desarrollado dentro de un diálogo, que puede ser explícito o implícito (elíptico), y será dentro de este marco desde donde será considerado a la hora de evaluar la plausibilidad de las hipótesis. Es en este contexto discursivo en el que este "proceso instintivo" para la suposición o adivinación se hace consciente y voluntario y en definitiva, lógico. Y es desde esta perspectiva desde la que podrá ser analizado y criticado a cada paso.

Si hay un personaje que aglutina una capacidad abductiva excepcional dentro de un marco dialéctico muchas veces explícito ése es Sherlock Holmes. Por un lado, en sus numerosos casos descubrimos una metodología abductiva ejemplar, luminosa; por otro, es contrastada y puesta a prueba a cada paso y explicada, a su vez, en voz alta dentro de un diálogo persuasivo en el que Watson actúa como conductor lumínico. Como afirma Sherlock Holmes en *Estrella de Plata*: «nada aclara tanto un asunto como el exponérselo a otra persona» (Doyle, 2008: 1212). Aquí también podemos destacar trabajos basados en esta relación entre el razonamiento de los buenos investigadores y la abducción como aquellos integrados en *El signo de los tres: Dupin*,

Holmes, Peirce (Eco y Sebeok, 1988) o *La filosofía de la abducción: Peirce y Poe* (Anderson Imbert, 1992).

En suma abducción, diálogo persuasivo, y Sherlock Holmes como bisagra entre ambos, serán los ejes de este artículo. En definitiva, lo primero que quiero mostrar es que la abducción es una inferencia inmediata a la mejor explicación que puede y debe ser sometida a un análisis lógico y metodológico; lo segundo, es que se desarrolla en un proceso dialéctico que puede ser explícito ó manifiesto o, en su defecto, implícito ó latente.

El artículo está estructurado de la siguiente manera: la Sección 2 estará dedicada a la abducción y dividida en tres subsecciones que se harán cargo, de manera consecutiva, de una aproximación histórica, del concepto de *insight* (destello) inherente al razonamiento abductivo y del funcionamiento de la abducción en el proceso cognoscitivo general. En 3 se ilustrará el concepto del diálogo persuasivo conectado con el razonamiento abductivo. Para ello, daremos una pequeña introducción sobre los tipos y las reglas del diálogo (Sección 3.1), para entrar de lleno en lo que se conoce como diálogo persuasivo (Sección 3.2). 3.3 se centrará en la conexión entre diálogo persuasivo y abducción; para ello, nos ayudaremos de un modelo teórico propuesto por Walton, donde se establecen las 4 fases del razonamiento abductivo (Walton, 2004: 240-243), para analizar un fragmento de una de las aventuras de Sherlock Holmes donde Holmes y Watson dialogan con el fin de resolver un mensaje encriptado. Finalizaré este artículo con unas conclusiones (Sección 4).

2. ABDUCCIÓN

2.1. Aproximación histórica

En las líneas que siguen haré un breve esbozo del concepto de abducción en la filosofía de Peirce¹. No pretendo hacer un análisis exhaustivo de su filosofía ya que sería muy prolijo y no es el objeto de este artículo, pero sí parece necesario clarificar el origen y la evolución del término abducción dentro de su pensamiento. Además, trataré de señalar ciertas cuestiones importantes que nos ayuden a conectar este concepto de abducción en sus inicios con la segunda parte del artículo, donde los modelos de diálogo se enmarcan dentro de la Teoría de la Argumentación.

Antes que nada, me gustaría hacer hincapié en la distinción que hace K. T. Fann

¹ Para esta aproximación a la abducción de Peirce, la referencia principal será el estudio de K. T. Fann (Fann, 1970).

(Fann, 1970) entre dos tipos de posturas que se han dado dentro de la filosofía en relación con la propuesta de hipótesis y el nacimiento de nuevas ideas. Por un lado, aquellos que niegan que haya una lógica en la propuesta de hipótesis, en donde K. R. Popper ocuparía un lugar preeminente al afirmar en *La lógica de la investigación científica*:

Si lo que se trata de reconstruir son los procesos que tienen lugar durante el estímulo y formación de inspiraciones, me niego a aceptar semejante cosa como tarea de la lógica del conocimiento: tales procesos son asunto de la psicología empírica, pero difícilmente de la lógica [...] mi opinión del asunto es que no existe, en absoluto, un método lógico de tener nuevas ideas, ni una reconstrucción lógica de este proceso. (Popper, 2008: 38-39).

Frente a esto hay una serie de filósofos que sí consideran el proceso de construir y seleccionar hipótesis como un «suceso razonable susceptible de un análisis lógico» (Fann, 1970: 3). Y será Peirce el principal exponente de este pensamiento que conducirá al desarrollo de un tipo de razonamiento llamado abducción. Desde mi punto de vista, es esta búsqueda de una lógica implícita, en lo que a abducción se refiere, lo que conecta a Peirce con la pragma-dialéctica (ver Eemeren y Grootendorst, 2004): la mejor manera de analizar lógicamente la construcción y selección de hipótesis alcanzadas por abducción es mediante el estudio tanto del contexto como de los argumentos a favor o en contra de las mismas expresados (o pensados) en forma de diálogo razonado.

La teoría de la abducción es desarrollada por Peirce durante más de 50 años en escritos fragmentarios. En una etapa inicial Peirce consideraba que todas las formas de inferencia podrían ser reducidas al silogismo en Barbara: todo lo que es verdad de una clase es verdad de cada miembro de esa clase (Fann, 1970: 12). Es a partir de 1865 al analizar detalladamente las figuras silogísticas, cuando prueba que cada una de ellas encarna un principio independiente de inferencia. Y esto, le llevará a la irreductibilidad de las tres formas de inferencia expuestas en *On the Natural Classification of Arguments* (ver, por ejemplo, Santaella, 1998: 9). Mientras en su última época Peirce diferenciará claramente el razonamiento hipotético (proceso de postulación) de la inducción (confirmación del postulado), en esta etapa previa Peirce mismo consideró, como dice Fann (Fann, 1970), que había mezclado el pensamiento hipotético y el inductivo ya que ambos tenían relación con el proceso por el cual creamos postulados.

En la década de 1870, tras el descubrimiento de la lógica de las relaciones, Peirce publica *Deduction, Induction, Hypothesis* en donde sin presentar modificaciones sustanciales con su anterior etapa, sí establece las formas de la deducción, la

inducción y la hipótesis. La deducción sería la inferencia de un resultado (conclusión) a partir de una regla (premisa mayor) y un caso (premisa menor). La inducción, a su vez, la inferencia de la regla (premisa mayor) a partir de un caso (premisa menor) y del resultado (conclusión). Y por último, la hipótesis sería la inferencia de un caso (premisa menor) a partir de una regla (premisa mayor) y de un resultado (conclusión).

El famoso ejemplo del saco de judías nos facilitará su comprensión:

Deducción: Regla – Todas las judías de este saco son blancas.

Caso – Estas judías son de este saco.

Resultado – Estas judías son blancas.

Inducción: Caso – Estas judías son de este saco.

Resultado – Estas judías son blancas.

Regla – Todas las judías de este saco son blancas.

Hipótesis: Regla – Todas las judías de este saco son blancas.

Resultado – Estas judías son blancas.

Caso – Estas judías son de este saco. (Fann, 1970: 20-21).

La hipótesis, por tanto, se da cuando encontramos algún acontecimiento sorprendente que podría ser explicado si fuera el caso particular de una regla general, y es por eso que adoptamos tal suposición. Este tipo de inferencia consiste en "fabricar hipótesis". Y Peirce subraya algo capital que no es otra cosa que una vaga alusión a la selección de hipótesis: «Cuando adoptamos cierta hipótesis, no es únicamente porque explique los hechos observados, sino también porque la hipótesis contraria llevaría probablemente a resultados contrarios a los observados». (Peirce, 1878).

Peirce, en *Deduction, Induction, Hypothesis* aludirá a tres tipos de hipótesis explicativas (ver Fann, 1970: 21):

1. Las que se refieren a hechos no observados, pero que son susceptibles de observación. Por ejemplo, si observo un tablero de ajedrez con algunas piezas en el tablero y a su lado otro grupo de piezas en un cajón, puedo adoptar la hipótesis de que las piezas que faltan en el tablero son las que están en el cajón. Siempre podré comprobar luego si las piezas del cajón son las que no están en el tablero.

2. Aquellas que no pueden ser observadas. Es el caso de los acontecimientos históricos. La arqueología y la paleontología, entre otras disciplinas, es un caso de numerosos y excelentes ejemplos de razonamientos abductivos. Como afirman J. L.

Arsuaga e I. Martínez, investigadores del proyecto Atapuerca, en *La Especie Elegida*:

El trabajo de un paleoantropólogo es, en parte, similar al de un detective. Al igual que éste, el paleoantropólogo llega a la escena del "crimen" cuando ya se ha producido. A partir de datos indirectos debe reconstruir la secuencia de acontecimientos que tuvieron lugar y, lo que es más difícil, encontrar explicaciones lógicas que permitan comprender lo ocurrido. (Arsuaga y Martínez, 2000: 21).

3. El tercer tipo de hipótesis se refiere a entidades que en el estado presente de conocimiento son tanto factual como teóricamente inobservables. El desarrollo prodigioso de la física cuántica en los últimos tiempos es un ejemplo paradigmático de este tercer tipo. Esta clase de hipótesis es la más característica de la ciencia, también la más apreciable por lo que tiene de predicción de fenómenos totalmente insospechados. Por ejemplo, la teoría de Copérnico sobre el movimiento de los planetas alrededor del Sol, como destaca Kuhn en *La Estructura de las Revoluciones Científicas*, sugería que los planetas del Sistema Solar debían parecerse a la Tierra, que Venus debía mostrar fases y que el universo era mucho más grande de lo que se suponía. Sesenta años después de su muerte los telescopios corroboraron lo que antes no podía observarse (Kuhn, 2001).

Como vemos, las hipótesis son comunes tanto en nuestra vida diaria como en el razonamiento científico. Peirce propone tres reglas para que al postular una hipótesis obtengamos resultados probables² (Peirce, 1878):

1. La hipótesis deberá ser formulada como una pregunta antes de que se hagan las observaciones que valorarán su verdad. En otras palabras, debemos intentar anticipar cuál es el resultado de las predicciones de las hipótesis.
2. Debemos evitar el tipo particular de predicción para el que la hipótesis ya sabemos que es buena.
3. Tanto el fallo como el éxito de las predicciones debe ser honestamente considerado. El proceso completo debe ser equitativo e imparcial.

En esta época, Peirce veía como un proceso de comprobación a la inferencia en general, aunque inducción e hipótesis fueran formas separadas de inferencia: «La esencia de la inducción es que infiere de un conjunto de hechos otro conjunto de hechos semejantes, en tanto que la hipótesis infiere de hechos de una clase hechos de otra distinta» (Peirce, 1878). Al afirmar esto Peirce parece apuntar ya al hecho de

² En la conclusión del artículo, se sugiere cómo Peirce ya se anticipó con estas reglas a una valoración de la hipótesis a través de un método que contiene cierta dosis de argumentación.

que solo la hipótesis posee un carácter verdaderamente ampliativo. Aun siendo esto así, aún no distinguía totalmente las dos formas de inferencia. No será hasta la última época en la que emergerá la abducción como un tipo bien diferente de inferencia.

En la década que va de 1890 a 1900 la teoría de la abducción de Peirce sufrirá un cambio fundamental. En un manuscrito de notas, *Lessons from the History of Science*, escrito a principios de 1890, Peirce introdujo un nuevo término para denominar lo que hasta ahora había llamado hipótesis. El término en cuestión será bautizado como *retroducción*, que es:

La adopción provisional de una hipótesis, porque toda posible consecuencia de ella es capaz de verificación experimental, de tal manera que la perseverante aplicación del mismo método hace esperar que revele su desacuerdo con los hechos, si se da tal discrepancia. (Peirce, 1896).

No obstante fue en su lectura de Aristóteles donde encontró el término abducción; Peirce mencionaba que el término *retroducción* era lo mismo que la abducción de Aristóteles. En un texto de 1901 titulado *On the Logic of Drawing History from Ancient Documents Especially from Testimonies*, Peirce explica su interpretación de los *Primeros Analíticos* (II 25) de Aristóteles, de donde tradujo el término *apagogé* por abducción. Aristóteles habría reservado este término para las inferencias en las que la prueba destinada a apoyar la conclusión era débil (Debrock, 1998). Es en el manuscrito de 1901 antes citado donde encontramos la primera afirmación completa de la teoría final de la abducción. Cuando nos encontramos ante acontecimientos sorprendentes buscamos una explicación:

La explicación debe ser una proposición tal que llevaría a la predicción de los hechos observados, como consecuencias necesarias o al menos muy probables bajo las circunstancias. Una hipótesis, entonces, que en sí misma sea probable y que haga probables a los hechos, ha de ser adoptada. Este paso de adoptar una hipótesis como siendo sugerida por los hechos, es lo que llamo *abducción*. (Peirce, 1901).

Éste sería el primer paso de la investigación. Tras la adopción de la hipótesis, lo que hay que hacer es trazar sus consecuencias experimentales. Éste sería el segundo paso de la investigación, una deducción. El último paso consistiría en la verificación de la hipótesis comparando las predicciones deducidas de la hipótesis con los resultados reales del experimento. Si estas coinciden la hipótesis será verificada. «Esta clase de inferencia, que con los experimentos pone a prueba las predicciones basadas en una hipótesis, es la única a ser llamada adecuadamente *inducción*» (Peirce, 1901). Nos muestra así Peirce los tres estadios de la investigación científica surgidos de los tres tipos de inferencia. La abducción sería pues, para Peirce, el primer paso del

razonamiento científico, es decir, el lugar donde acontece la creatividad de la ciencia³.

2.2. El instante del instinto

«De la misma manera en que un relámpago en la noche nos permite ver en un instante todos los detalles de un extenso paisaje...» Watson en *La aventura de Charles Augustus Milverton* (Doyle, 2008: 1294). Con estas palabras Watson describe metafóricamente el momento de inspiración en el que uno ilumina un acontecimiento con la luz de una intuición que luego, quizás a los pocos segundos, devendrá en hipótesis. Es el destello, al que se refiere Peirce (Peirce, 1903), el relámpago mágico que ilumina nuestro misterioso paisaje, la previsión del puzle ordenado, el momento de máxima inspiración en donde uno encuentra el hilo de Ariadna que le guiará entre un infinito laberinto de posibilidades. Este momento, que podría designar la creación de una obra de arte cualquiera, el momento de inspiración de un pintor en su estudio o el de un poeta en sus ensoñaciones, es el instante de la creación de una explicación, lo que he llamado *el instante del instinto*.

Peirce sostenía a la sazón la idea paradójica de que las hipótesis son tanto destellos de intuición (*insight*) como inferencias. Hablaba de la abducción como un tipo de instinto investigador: «La sugerencia abductiva viene a nosotros como un relámpago. Es un acto de intuición (*insight*), aunque sea una intuición (*insight*) extremadamente falible» (Peirce, 1903). Este término *insight* es también usado frecuentemente por los psicólogos de la Gestalt para describir el momento en el que uno ve repentinamente como encaja un problema; en definitiva, la solución a un atasco: «el relámpago del *insight* con frecuencia va acompañado por la exclamación "¡Ajá!"» (Mayer, 1986: 53-54).

El propio Peirce relata una anécdota sucedida el 20 de junio de 1879 donde descubrió al ladrón de su reloj de entre los camareros de un vapor que había tomado aquella mañana a través de este *instante del instinto* (Sebeok y Umiker-Sebeok, 1988: 11-19). Peirce contaba esta historia como ejemplo de cómo la gente a menudo supone/advina/intuye correctamente. De hecho, hay pocas posibilidades de que Peirce hubiera acertado al azar con el delincuente. Algo observaría, de forma poco consciente, que le llevó a elegir a su hombre en vez de a todos los demás. Tal vez un

³ Es importante subrayar aquí el carácter interdisciplinar de la abducción; algo que han señalado tanto L. Magnani (Magnani, 2001) como D. N. Walton (Walton, 2004), entre otros. El primero destaca la fertilidad de la abducción en varias áreas del conocimiento. Materias como la filosofía, epistemología, inteligencia artificial, la psicología cognitiva y la lógica se enriquecen con el desarrollo y conocimiento de la propia abducción. Por otro lado, A. Rivadulla ofrece una lista de ejemplos de abducción en la historia de la ciencia (Rivadulla, 2007).

temblor particular en la voz, o un ligero arqueamiento en las cejas... quién sabe. Sobre lo que me gustaría llamar la atención es en el hecho de que alguien avezado en descubrir misterios en un ámbito particular, sí puede tener una metodología que le lleve a practicar abducciones conscientes. Esto nos lleva a Sherlock Holmes, al que en este artículo tomaremos como caso ejemplar de excelencia abductiva.

Todo nuestro conocimiento depende pues, de la formación de hipótesis; no puede, de hecho, haber conocimiento sin hipótesis. Como apunta J. Nubiola:

Es cierto que al hablar o al escribir no advertimos que abducimos, pero también lo es "que para hablar no es necesario comprender la teoría de la formación de las vocales" (Peirce 4242 c 1903). La inferencia abductiva nos resulta tan transparente, tan simple y connatural que no la advertimos. (Nubiola, 1998: 3).

La abducción sería, en un sentido amplio, una forma de razonamiento cuya conclusión es una hipótesis. La abducción es el único tipo de razonamiento que da lugar a una nueva idea, es un instinto que depende de la percepción inconsciente de conexiones entre diferentes aspectos del mundo.

A pesar de este carácter fantasmagórico, elusivo, de la abducción, esta red de sutiles hilos que conducen "a la telaraña de la conjetura" posee una lógica implícita; porque uno puede someter a crítica su comportamiento y dar buenas o malas razones para justificar su elección particular⁴. Eso, y no otra cosa, es lo que hace Sherlock Holmes cada vez que parece adivinar el comportamiento, profesión, intenciones... de otro individuo. Explica pormenorizadamente cómo llegó a esas hipótesis; de este modo, lo que en un primer momento parece la exhibición de un poder mágico, de un rasgo de inteligencia extraordinaria, se convierte tras la explicación en algo completamente evidente y hasta vulgar, de modo análogo a cuando nos enseñan el mecanismo de un truco de magia. En uno de los relatos de Sherlock Holmes, *La Liga de los Pelirrojos*, éste exhibe sus habilidades abductivas ante un cliente:

- Aparte de los hechos evidentes de que en alguna época ha realizado trabajos manuales, que toma rapé, que es masón, que ha estado en China y que últimamente ha escrito muchísimo, soy incapaz de deducir nada más –dijo.

[...]

–¡En nombre de todo lo santo! ¿Cómo sabe usted todo eso, señor Holmes?

(Doyle, 2008: 357).

Hasta aquí el truco sin desvelar, la capacidad suprahumana, el genio en acción. Tras esto, Holmes explica sus exitosas conjeturas:

⁴ Este punto importante del razonamiento abductivo es el que se trata de esclarecer en este artículo mediante la ayuda de modelos de diálogo y esquemas argumentativos (ver Sección 3).

- Sus manos, señor mío. Su mano derecha es bastante más grande que la izquierda. Ha trabajado usted con ella y los músculos se han desarrollado más.

- Está bien, pero ¿y lo del rapé y la masonería?

- No pienso ofender su inteligencia explicándole cómo he sabido eso, especialmente teniendo en cuenta que, contraviniendo las estrictas normas de su orden, lleva usted un alfiler de corbata con un arco y compás.

- ¡Ah, claro! Lo había olvidado. ¿Y lo de escribir?

-¿Qué otra cosa podría significar el que el puño de su manga derecha se vea tan lustroso en una anchura de cinco pulgadas, mientras que el de la izquierda está rozado cerca del codo, por donde se apoya en la mesa?

- Bien. ¿Y lo de China?

- El pez que lleva usted tatuado justo encima de la muñeca derecha solo se ha podido hacer en China. [...] Ese truco de cubrir la escamas con una delicada tonalidad rosa es completamente exclusivo de los chinos. Y si, además, veo una moneda china colgando de la cadena de su reloj, la cuestión resulta todavía más sencilla.

El señor Jabez Wilson se echó a reír sonoramente.

- ¡Quién lo iba a decir! —exclamó—. Al principio me pareció que había hecho usted algo muy inteligente, pero ahora me doy cuenta de que, después de todo, no tiene ningún mérito.

—Empiezo a pensar, Watson —dijo Holmes—, que cometo un error al dar explicaciones. "Omne ignotum pro magnifico".

(Doyle, 2008: 357).

2.3. Elemental, querido Peirce

Una vez visto en qué consiste esa cosa llamada abducción, habrá que ver cómo funciona dentro del proceso cognoscitivo general. Ya hemos visto cómo entendía Peirce la interrelación entre los tres tipos de razonamientos. Veamos ahora cómo trabaja Sherlock Holmes a pie de calle. Es decir, acerquémonos un poco más a nuestra vida cotidiana, a aquellas cosas que nos plantean enigmas todos los días. Como afirman M. A. Bonfantini y G. Proni: «no se encontrará dificultad en advertir la perfecta correspondencia estructural entre la lógica de la investigación según Holmes y la lógica del proceso del conocimiento general y de la ciencia en particular según Peirce» (Bonfantini y Proni, 1988: 123). El hecho de que hayamos elegido a Holmes como nuestro campeón abductivo se debe, entre otras razones, a su escrupuloso modo de "deducir"⁵ (como él mismo diría) es decir, a su ejemplar manera de proponer/proponerse hipótesis.

Esa perfecta correspondencia de la que hablan M. A. Bonfantini y G. Proni se

⁵ Holmes suele hablar casi siempre de deducciones para referirse generalmente a lo que Peirce llama abducciones. M. Truzzi afirma a este propósito: «Although Holmes often speaks of his deductions, these are actually quite rarely displayed in the canon. Nor are Holmes's most common inferences technically inductions. More exactly, Holmes consistently displays what C. S. Peirce has called abductions». (Truzzi, 1988: 69).

desarrolla en Holmes paralelamente al método peirciano.

1. Surge un hecho sorprendente (asesinato, robo, desaparición...). Ante esto hay que buscar una explicación. Esta explicación debe predecir los hechos observados; por tanto, entre las numerosas o no tan numerosas hipótesis que podrían interpretar esos hechos debe adoptarse la más plausible. [Abducción].
2. Una vez adoptada, deben exponerse las consecuencias necesariamente inherentes a la hipótesis postulada. [Deducción].
3. El último paso es la verificación de la hipótesis y sus consecuencias contrastándolas experimentalmente. [Inducción].

Una vez seleccionadas las hipótesis plausibles respecto a un caso, tendremos un conjunto reticular que confluirá en la hipótesis definitiva: dependiendo del caso, la identidad del asesino, ladrón, raptor, la localización de el/la o los desaparecidos, la traducción de un mensaje secreto... En suma, la solución del enigma. Este método es el que Holmes aplicará con bastante éxito en sus investigaciones. Desplegando su sistema en repetidas máximas que como un leitmotiv constante van articulando un corpus metodológico flexible que precisa de cierto entrenamiento a la par que del desarrollo de determinadas habilidades.

En este sentido Peirce estableció una distinción entre la lógica del hombre medio y una lógica crítica o científica. Él las denominó *lógica utens* y *lógica docens*, respectivamente. Como afirma Fann: «con la *lógica utens* somos capaces de suponer correctamente en muchos casos. [...] Pero cuando nuestro razonar instintivo cotidiano pierde su propia confianza y cuando nos enfrentamos a hechos extraordinarios e inusuales, debemos reclamar la ayuda de la *lógica docens*» (Fann, 1970: 39).

Este sentido más refinado de lógica llamado *lógica docens*, no apunta sólo a la lógica propia de la ciencia, sino a aquellos razonamientos que exigen una mayor concentración, una habilidad superior para ser adecuadamente planteados. Se trata de algo así como de ese salto cualitativo que va del ver al observar, en que tanto insiste el propio Holmes: “Usted ve pero no observa” le dice en repetidas ocasiones al atónito Watson. Siguiendo los relatos de Arthur Conan Doyle, es fácil encontrar cómo se destaca esta *lógica docens* que practica nuestro detective frente a la *lógica utens* del inspector Lestrade o del propio Watson.

Si nos detenemos en los errores que comúnmente cometen el inspector Lestrade, Watson o la misma policía en los relatos holmesianos, tendremos un catálogo de lo que caracteriza a las malas abducciones (conducta rutinaria, obviar los pequeños detalles, precipitación, desechar hipótesis alternativas...). A ello se

contraponen los principios metodológicos holmesianos como garantes de una buena abducción. Podemos ver, como ejemplo, que en la mayoría de los casos Holmes utiliza argumentos que acumulan evidencia "*evidence-acumulating argument*" (Walton, 2006: 115) en el sentido de que cada dato por sí mismo no da mucho apoyo a la conclusión, pero la secuencia completa hace plausible la conclusión. Es el caso de muchos de los brillantes descubrimientos sobre el pasado de sus clientes. En uno de sus casos este efecto acumulativo le sirve para desechar lo que parecía una conclusión evidente. Se trata de un supuesto robo en el que se comete un asesinato aparentemente accidental. Todo resultará ser una engañifa preparada al efecto. Este fragmento del texto de Doyle aclarará lo que quiero explicar:

Desde luego, hay en su relato algunos detalles que, si los consideramos en frío, resultan bastante sospechosos. Estos ladrones dieron un golpe importante en Sydenham hace quince días. Los periódicos hablaron de ellos y publicaron sus descripciones, y parece natural que si alguien desea inventar una historia en la que intervienen ladrones imaginarios se inspire en ellos. Pero en realidad, y como regla general, los ladrones que acaban de dar un buen golpe se conforman con disfrutar de su botín en paz y tranquilidad. Sin embarcarse en nuevas empresas arriesgadas. Además de esto, no es normal que los ladrones actúen a una hora tan temprana; no es normal que golpeen a una señora para impedir que grite, ya que a cualquiera se le ocurre que ese es el medio más seguro de hacerla gritar; no es normal que cometan un asesinato cuando son lo bastante numerosos para reducir a un solo hombre sin tener que matarlo; no es normal que se conformen con un botín reducido cuando tienen mucho más a su alcance; y, por último, yo diría que no es nada normal que unos hombres de esa clase dejen una botella medio llena. ¿Qué le parecen todas esas anomalías señor Watson?

- Desde luego, su efecto acumulativo es considerable, y sin embargo, cada una de ellas por sí sola es perfectamente posible. [...]

- [...] Pero, de cualquier modo, creo haber demostrado que existe un cierto factor de improbabilidad en la historia de la dama. (Doyle, 2008: 1220).

Como bien dice Holmes existe "un cierto factor de improbabilidad". La abducción es un proceso de formación de hipótesis tentativo, falible y sujeto a nuevos descubrimientos. Por eso, en el caso que nos ocupa, Holmes deberá buscar nuevos datos (y así lo hará) que confirmen o desmientan la mascarada.

Como hemos visto, cuando uno se aventura a adivinar/hipotetizar nada garantiza el éxito absoluto, es decir, el dar con la hipótesis adecuada; no obstante se pueden poner todos los medios para que, con la cantidad de información que tengamos hasta ese momento y el grado de conocimiento consiguiente, nuestra hipótesis sea la más plausible en relación con esos parámetros; en un contexto pragmático, es el uso de argumentos dentro de un diálogo el que nos irá guiando hacia la hipótesis más plausible. En este artículo, el *diálogo razonado*⁶ (Walton, 1988; 2007) se señala como

⁶ Hablamos de *diálogo razonado* en el sentido del contexto donde dos partes hacen un uso razonado de las proposiciones que construyen un argumento con un determinado fin (Walton, 2007: 1). En la siguiente sección se ampliará esta definición.

uno de los principios metodológicos peircianos-holmesianos (ver Sección 3). En consecuencia, no se trata tanto de dar con el número que abre la caja fuerte del éxito (al que se puede llegar por azar) como de hacerlo con un método coherente. Como diría Holmes: «Hay que buscar siempre consistencia. Donde esta falle, hay que sospechar un engaño» (Doyle, 2008: 1337).

3. DIÁLOGO RAZONADO

Antes de empezar esta sección, sería de utilidad distinguir semánticamente las nociones de razonamiento y argumento. En la sección anterior, se ha llamado *razonamiento* al proceso mental mediante el cual se practican inferencias; por lo tanto, el *razonamiento abductivo* del que nos habla Peirce y que hemos tratado de clarificar entra dentro de este proceso. El *argumento* sería el intercambio conversacional entre dos partes en la que cada una de las partes razona con la otra. Por lo tanto, la argumentación está ligada al razonamiento y está basada, normalmente, en el mismo. Mientras que el razonamiento es una noción libre de contexto, el argumento es una noción dialéctica. En relación con la abducción, ésta puede entenderse como: «una clase especial de argumentación plausible que tiene un esquema argumentativo característico» (Walton, 2004: 33).

En nuestros días, los esquemas argumentativos son entendidos como modelos teóricos que nos ayudan a acercarnos a la manera de razonar/argumentar humana. De esta manera, el uso de estos esquemas para la abducción, puede ayudarnos a valorar esa lógica implícita de la inferencia abductiva por la que abogaba el propio Peirce. Walton, en su libro *Abductive Reasoning* (Walton, 2004), defiende que el razonamiento abductivo (entendido como *clase especial de argumentación plausible*) se lleva a cabo a través de cuatro fases: establecimiento del diálogo, intentos de explicación en el diálogo, evaluación de las explicaciones y clausura del diálogo. A su vez, a estas cuatro fases, van asociadas unas sub-fases que veremos más adelante. De acuerdo con este esquema, el razonamiento explicado en la sección anterior, se mueve y se desarrolla dentro de un marco dialéctico. En esta sección, y a modo de ejemplo, trataré de ajustar la resolución de un mensaje en clave por parte del Holmes y Watson, a estas fases para la abducción de Walton. Por tanto, el objeto de estudio serán los actos de habla y solo indirectamente los procesos mentales asociados. El esquema se expone como un modelo teórico que puede ayudarnos a clasificar y valorar los actos de habla; naturalmente, los participantes del diálogo pueden no tener en mente este esquema argumentativo para el desarrollo de sus tesis.

Con el fin de delimitar el terreno en el que se mueven los esquemas argumentativos, empezaré aclarando ciertas nociones referentes a los tipos de diálogo y a la importancia del contexto y de las reglas del mismo.

3.1. El diálogo y las reglas

En un sentido muy general, un diálogo se caracteriza por un intercambio de preguntas y respuestas entre dos partes. Este intercambio se producirá con un objetivo concreto y, en consecuencia, requerirá la cooperación entre los actores que participan en él. En un sentido más particular cada diálogo está sujeto a un contexto pragmático dado. Es por esta razón por la que podemos hablar de diferentes tipos de diálogo; así cabría establecer una tipología de diálogos atendiendo a sus contextos. En *Informal Logic*, Walton muestra hasta ocho clases diferentes de diálogo (Walton, 2007: 3-9), aunque seguramente podríamos añadir muchas más.

Uno de estos diálogos, el de más bajo nivel argumentativo, sería la disputa o riña personal en donde predominarían los ataques personales y la escasez de argumentos, toda vez que la meta final de este tipo de diálogo es vencer al oponente a toda costa. Suele ser muy característica en este contexto la falacia *ad hominem* que se distingue por atacar a la otra parte personalmente; es por esta razón que las disputas suelen estar plagadas de malos argumentos. Un segundo tipo de diálogo más regulado que el anterior es el debate; es el diálogo estrella en el mundo audiovisual, en donde un juez, normalmente la audiencia, decide quién es el ganador. También se puede hablar de diálogos de negociación; su principal objetivo es llegar a un acuerdo ventajoso, intercambiando "objetos" de interés entre ambas partes.

He destacado estos diálogos en lugar de otros debido a su marcada oposición con el diálogo que nos interesa (diálogo razonado), en donde predominará el uso razonado de las proposiciones que construyen un argumento sobre cualquier otra consideración (ver Sección 3.2); así el diálogo persuasivo y otros tipos de diálogo como la investigación, el diálogo educacional, el diálogo de búsqueda de información... encajan en la concepción más general de diálogo razonado. Cualquier diálogo razonado ha de tener los siguientes componentes (Walton, 1988: 239): 1) *Dos partes*: en el diálogo deben existir dos participantes cada uno de los cuales representa una parte. 2) *Movimientos*: cada parte ha de realizar movimientos dentro del diálogo; dichos movimientos pueden ser en forma de pregunta o de respuesta, que también puede tomar la forma de una afirmación. 3) *Compromisos*: cada parte del diálogo lleva asociada un conjunto de proposiciones llamado un *conjunto de compromisos*. En cada

movimiento, proposiciones particulares pueden ser insertadas o desechadas del conjunto de compromisos de un participante. 4) *Reglas*: estas reglas definen las condiciones bajo las que una proposición específica puede ser insertada o desechada del conjunto de compromisos de un participante en un movimiento determinado. 5) *Objetivo del diálogo*: el diálogo ha de tener un objetivo concreto o un criterio de éxito, por lo que una secuencia de movimientos determinados, de acuerdo con las reglas, se dirige a una culminación satisfactoria o a una resolución del diálogo.

Antes de entrar de lleno con este diálogo me gustaría llamar la atención sobre la importancia de las reglas. Como vemos, cada contexto de diálogo está marcado por unos objetivos particulares y regulados por una serie de normas. En virtud de éstas podremos considerar que estamos en un contexto o en otro. Esto no quiere decir que cuando dos partes dialogan se pongan de acuerdo siempre sobre el contexto en el que están, pero si quieren llegar a una comunicación fructífera deberán ponerse en conformidad más tarde o más temprano. No se puede jugar a las damas con las reglas del ajedrez. Ilustraré lo que quiero decir con un ejemplo:

David y Jorge son periodistas y están en plena investigación de un caso de corrupción política. En una investigación se tiene por objetivo llegar a un conocimiento seguro del asunto en cuestión y se requiere que todas las partes que trabajan en ella se pongan de acuerdo en base a criterios de racionalidad. Pues bien, David y Jorge manejan varias fuentes de completa fiabilidad que complican en una trama de corrupción a varios nombres destacados de la política de su país. En un momento de la investigación, cuando están revisando los nombres de los implicados, Jorge da un respingo. Observa sorprendido un nombre muy familiar en una de las listas, el nombre es un alias de su padre, conocido político de la ciudad. Cotejando las demás fuentes el alias de su padre vuelve a salir en repetidas ocasiones. Imaginemos que David no sabe que el nombre que sale en las fuentes se refiere al padre de Jorge. Como hemos visto, es un nombre en clave, y sólo su hijo Jorge lo conoce, llamémosle por ejemplo señor Block. Supongamos también que su hijo Jorge conoce ese alias gracias a la participación en algunas de las operaciones de su padre. Entre las múltiples posibilidades que tiene esta historia vamos a valorar dos de ellas:

1. Jorge le pide a David que borre ese nombre de la investigación, produciéndose la siguiente conversación:

Jorge: No tengo claro que este nombre tenga relación con los demás, deberíamos sacarlo de la lista.

David: Por supuesto que tiene relación, y mucha. Varias fuentes independientes

coinciden en señalarle como uno de los principales actores de la trama. No entiendo cómo dices eso después de lo que hemos investigado.

Tal y como hemos descrito la situación David tiene razón, y al menos que Jorge pudiera argüir pruebas objetivas de la inocencia del señor Block, cosa que sabe que no puede hacer, no va a poder convencer a David de retirar al señor Block de la investigación. En este contexto discursivo, Jorge no puede salvar a su padre.

2. Pero imaginemos una segunda situación en la que se produce la siguiente conversación:

Jorge: No te voy a engañar David, más pronto o más tarde ibas a descubrirlo. El señor Block es un alias de alguien muy poderoso y respetado, lo sé porque es mi padre. Si hacemos desaparecer ese nombre de los informes, mi padre te estaría muy agradecido.

En esta segunda situación parece que Jorge tiene alguna opción de convencer a David, seguramente más de una, dependerá de su integridad como investigador, entre otros factores. Lo que sí parece claro es que este contexto es el más adecuado para Jorge, al que le guían intereses egoístas.

Por tanto, cada contexto de diálogo está regulado con sus propias normas. En este sentido son como los juegos y requieren para su realización que las partes sepan a qué juegan y que se respeten sus reglas. En el ejemplo anterior, dentro de un contexto de investigación, se reconoce como erróneo que primen intereses egoístas sobre informaciones contrastadas. Otra cosa sucede, como hemos visto, en un ámbito negociador.

3.2. Diálogo persuasivo

Uno de los tipos de diálogo razonado más regulado es el *diálogo persuasivo*. El objetivo de este diálogo es que una/ambas parte/s trata/n de persuadir (racionalmente, no psicológicamente) a la otra parte. La tesis de cada participante ha de ser probada exclusivamente a través de las premisas (o *conjunto de compromisos*) de la otra parte, por medio de movimientos de inferencia permitidos por las *reglas*.

Para entrar de lleno en el funcionamiento de este contexto de diálogo antes me gustaría detenerme en la que es, quizás, la regla de oro, el eje que le confiere su particular equilibrio. Por eso me detendré en explicar lo que se conoce como *la carga de la prueba* (ver Walton, 1988; Walton, 2006), es decir, la carga u obligación que tienen uno o ambos participantes de "probar" lo que afirma o afirman.

Es sobradamente conocido el principio legal de que todo hombre es inocente hasta que se demuestre lo contrario. Esto significa que la carga de la prueba descansa sobre los acusadores. Es decir, ellos deben probar los cargos que se le imputan al acusado. Las presunciones funcionan como estrategias legales que alteran la carga de la prueba. Por eso en el contexto de un juicio criminal el fiscal debe probar la culpabilidad del acusado. La defensa, en cambio, sólo deberá mostrar que hay una duda razonable. No obstante, la carga de la prueba opera también fuera del contexto legal, en donde la meta es determinar la inocencia o culpabilidad, y lo hará como un procedimiento, en sentido laxo, esencial para entender lo que hemos denominado diálogo persuasivo. Dentro de este contexto, cuando uno de los actores afirma una proposición asume la carga de la prueba, es decir, la obligación de ofrecer una prueba o evidencia de la misma, al menos que la otra parte asuma esa proposición también como propia. En general, hay dos formas de establecer la carga de la prueba. En primer lugar cuando los participantes presentan sus tesis cada uno asume su propia carga de la prueba, en el caso de que ambos presenten una tesis, cosa que no tiene por qué ser siempre así. En otros casos, una parte presentará una tesis y la otra presentará sus dudas e incomprensiones al respecto. La relación de Sherlock Holmes y Watson muchas veces es descrita de este modo: Watson presenta sus objeciones, sus incredulidades y Holmes procede a resolverlas. En estos casos la carga de la prueba descansa sobre Sherlock Holmes.

Hasta ahora hemos comprobado cómo cada diálogo posee sus propias normas que definen las reglas del juego; siguiendo con este paralelismo con los juegos, podemos hablar de movimientos permitidos y movimientos prohibidos. Los actores o participantes del juego están sujetos, por tanto, a una serie de compromisos. En el diálogo persuasivo, si A quiere probar una tesis T debe llegar a ello con la aprobación o el compromiso de las premisas de T, por parte del otro participante B y viceversa. La otra parte, en definitiva, debe aceptar mis premisas o argumentos para llegar a mi tesis general (Walton, 2007: 5).

En definitiva, dentro del diálogo persuasivo los argumentos se construyen mediante las concesiones de la otra parte. Siendo esto así, ambas partes tienen la obligación de cooperar entre sí, o lo que es lo mismo, de aceptar la carga de la prueba, dar las réplicas adecuadas y hacer las razonables concesiones que procedan (Walton, 2007: 6). A este respecto me gustaría señalar el concepto de *ignorancia generosa* o *docta ignorancia*⁷, que no es otra cosa que tener la honestidad suficiente

⁷ G. Debrock en su artículo *El ingenioso enigma de la abducción* desarrolla esta idea cuyo origen se remonta hasta Nicolas de Cusa (1401-1464); se resumiría así: «puesto que la verdad es infinita, ninguna proposición puede ser más que una conjetura, una coniectura, una

para hacer concesiones, basadas en criterios racionales, a la/s otra/s parte/s.

Es bajo estos presupuestos que podemos decir que el diálogo se mueve hacia delante; no siempre la materia sobre la que se dialoga quedará elucidada, pero aunque esto no sea así, el argumento de cada parte será expuesto y revelado dentro de un marco de exigencia racional. En un buen diálogo se desvelan las razones de cada parte. Por eso Walton afirma:

El diálogo es bueno, o informativo, en la medida en que a través de su curso, la posición de cada argumentador queda más claramente articulada o revelada, tanto para los que forman parte de diálogo como para quien siga el desarrollo del argumento. Esta articulación de los compromisos antes ocultos o implícitos podría denominarse la función mayéutica del diálogo. (Walton, 1991: 49).

De este modo al diálogo persuasivo se le pueden asignar dos funciones diferenciadas: Por un lado, el propósito de cada parte de probar su tesis y de presentar objeciones a la del oponente. Esta sería la función probativa del diálogo que «Sexto Empírico describió como un argumento que deduce una conclusión no evidente de premisas pre-evidentes» (Walton, 1991: 49)⁸. Por otro, el diálogo conlleva una función mayéutica que descubre las razones detrás de nuestra posición en un asunto. Y qué mejor ejemplo de mayéutica que uno de los diálogos de Platón paradigmáticos en este aspecto. Recordemos el fragmento del Menón en donde Sócrates trata de demostrar la teoría de la reminiscencia dialogando con un sirviente:

Sóc. –(Al servidor.) Dime entonces, muchacho, ¿conoces que una superficie cuadrada es una superficie así? (la dibuja).

Servidor. –Yo sí.

Sóc. –¿Es, pues, el cuadrado, una superficie que tiene todas estas líneas iguales, que son cuatro?

Servidor. –Perfectamente.

Sóc. –¿No tienen también iguales éstas trazadas por el medio?

Servidor. –Sí. (Platón, 2000: 299).

Detengámonos en un aspecto que ya hemos señalado. Sócrates no da un paso sin la autorización de su interlocutor. El intérprete, en este caso, debe confirmar cada afirmación de Sócrates en forma de pregunta. En realidad es un ejemplo magnífico de

adivinación» (Debrock, 1998: 25). En este sentido podemos hablar también de ignorancia generosa a la que Montaigne se refería del siguiente modo: «Quien quiera curarse de su ignorancia ha de confesarla [...] Es la admiración el fundamento de toda filosofía, la inquisición, su progreso, la ignorancia su final. Incluso hay cierta ignorancia fuerte y generosa que nada tiene que envidiarle en honor y en valor a la ciencia, ignorancia que para concebirla no es menester menos ciencia que para concebir la ciencia» (Montaigne, 1998: 297).

⁸ Para ver un desarrollo del pensamiento de Sexto Empírico en relación con la circularidad, ver (Walton, 1991: 17-19).

“conclusiones no evidentes de premisas pre-evidentes”. Sócrates, tras un largo diálogo concluye:

Sóc. -¿Qué te parece, Menón? ¿Ha contestado él con alguna opinión que no sea la propia?

Men. -No, con las tuyas.

Sóc. -Y, sin embargo, como dijimos hace poco, antes no sabía.

Men. -Es verdad.

Sóc. -Estas opiniones, entonces estaban en él, ¿o no?

Men. -Sí.

Sóc. -El que no sabe, por lo tanto, acerca de las cosas que no sabe, ¿tiene opiniones verdaderas sobre eso que efectivamente no sabe?

Men. -Parece. (Platón, 2000: 307).

Desde luego se trata de un caso muy asimétrico entre un experto y un lego. Si bien no hay una brecha insalvable entre los conocimientos que expone Sócrates y la capacidad de comprensión del sirviente⁹. Otro aspecto que quiero destacar de este ejemplo es la importancia de hacer las preguntas adecuadas. En el caso de Sócrates era relativamente fácil hacerlas porque conocía la solución; no obstante, esto no suele ser lo habitual. Walton caracteriza este proceso de examen como un tipo de diálogo (diálogo examinador) en el que se responden cuestiones que justifiquen la recolección de datos: «El proceso de examen en sí mismo no es sólo aquél que busca cuidadosamente los datos sino también aquél que hace preguntas acerca de ellos y trata de explicarlos» (Walton, 2004: 252). El proceso de descubrimiento no solo es una simple recogida de datos sino una secuencia constante de ir respondiendo preguntas. Schum señala al respecto: «si no hacemos las preguntas adecuadas o importantes durante el proceso de descubrimiento nunca [...] generaremos posibilidades o hipótesis que tengan alguna oportunidad de ser verdaderas» (Walton, 2004: 253).

Es importante señalar que todo el catálogo de diferentes tipos de diálogos, según las reglas y los objetivos de los mismos, no supone más que una guía teórica. Evidentemente, en el caleidoscópico mundo de los actos de habla, muchas veces es difícil delimitar el diálogo en una sola tipología. En la práctica, en un intercambio de actos de habla entre dos partes, es común que se entrecrucen distintos tipos de diálogo. Desde mi punto de vista, el diálogo persuasivo es interesante en teoría de la argumentación debido a que los argumentos se construyen con el beneplácito de la otra parte. De esta manera, me interesa el diálogo persuasivo por los movimientos del

⁹ Como ha destacado Walton, «A typical problem in examination dialogue is that one party cannot understand why the others fails to understand something because there is too much of a gap between the background, commitments, and shared understanding of the two parties» (Walton, 2004: 90).

mismo, traducidos en una desviación de la carga de la prueba, que invita a que cada parte del diálogo que quiera probar una tesis, tenga que hacer uso de razonamientos que lleven a buen puerto su argumento.

3.3. Abducción y diálogo persuasivo

Con el fin de ilustrar cómo el razonamiento abductivo se desarrolla en un contexto de diálogo persuasivo, introduciré aquí un fragmento de uno de los episodios de nuestro ya, espero, querido detective. La abducción se produce en una serie de fases que van desde la aparición del enigma hasta el cierre de la investigación; esta investigación puede durar desde segundos hasta años. Walton propone un modelo argumentativo para la abducción¹⁰ (Walton, 2004: 239); cada fase abductiva tiene sus requisitos que deben atenderse para que el argumento en cuestión sea razonable. Para cerrar este artículo, aplicaré estas fases (Walton, 2004: 240-243) y sus respectivos requisitos al ejemplo que vamos a ver a continuación.

Se trata del diálogo más socrático y uno de los más agudos entre Holmes y Watson, paralelo al diálogo del Menón al que hicimos referencia antes. Huelga decir cuál es la distribución de los papeles. Los antecedentes son estos: Holmes recibe un mensaje cifrado en un sobre, del cual lo único que sabe con certeza es que hace referencia a un libro. En espera de que le digan qué página y qué libro son, recibe otra carta en la que el hombre que le iba a proporcionar la clave, le escribe arrepentido que no lo va a hacer por miedo al temible profesor Moriarty. El mensaje en clave es este:

534 C2 13 127 36 31 4 17 21 41
DOUGLAS 109 293 5 37 BIRLSTONE
26 BIRLSTONE 9 127 171 (Doyle 2008: 411).

Reproduciré a continuación el fragmento tal cual:

Sherlock Holmes había apartado a un lado su desayuno sin haberlo probado, y encendió la maloliente pipa que le servía de compañía en sus más profundas meditaciones.

-¿Usted cree? –dijo, echándose para atrás y mirando al techo-. Tal vez haya detalles que han escapado a su maquiavélico intelecto. Consideremos el problema a la luz de la razón pura. Esto hace referencia a un libro. Ese es nuestro punto de partida.

- Algo impreciso es. [dice Watson]

¹⁰ Este modelo de las fases de la abducción de Walton es una ampliación del esquema argumentativo básico para una inferencia abductiva propuesto por el mismo autor (ver, por ejemplo, Walton et al. 2013: 329). Igualmente se trata de un esquema argumentativo, con premisas y conclusiones que hay que identificar y preguntas críticas que evalúen la validez de la conclusión.

- Veamos entonces si podemos reducir las posibilidades. A medida que concentro la mente en ello, menos impenetrable me parece. ¿Qué indicaciones tenemos acerca de ese libro?

- Ninguna.

- Vamos, vamos, no puede estar tan mal la cosa. El mensaje en clave comienza con una cifra, 534, ¿no es así? Podemos tomar como hipótesis de trabajo que 534 es la página concreta a la que se refiere la clave. Con eso, nuestro libro se convierte en un libro extenso, con lo cual ya hemos ganado algo, ¿qué duda cabe. ¿Qué otras indicaciones tenemos acerca de la naturaleza de este libro extenso? El siguiente signo es C2. ¿Qué le dice eso Watson?

- Capítulo segundo, sin duda.

- Es poco probable, Watson. Seguro que estará de acuerdo conmigo en que, si nos dicen la página, no nos hace ninguna falta el capítulo. Y además, si la página 534 corresponde solo al capítulo segundo, la longitud del primero debe haber sido verdaderamente insoportable.

- ¡Columna! –exclamé.

- Magnífico, Watson. Esta mañana está usted fulgurante. O mucho me equivoco, o es columna. Pues bien, fíjese en que ya empezamos a visualizar un libro extenso, impreso a dos columnas, ambas de considerable longitud, ya que una de las palabras está numerada en el documento con el 293. ¿Hemos llegado a los límites de lo que puede revelarnos la razón?

- Me temo que sí.

- No se hace usted justicia a sí mismo. Un poco más de chispa, querido Watson. Un poco más de inspiración. Si el libro en cuestión fuera poco corriente, me lo habría enviado. En cambio, lo que se proponía, antes de que sus planes se frustraran, era enviarme la clave en este sobre. Es lo que dice en su carta. Esto parece indicar que se trata de un libro que él pensaba que yo no tendría dificultad en encontrar por mi cuenta. Él lo tiene, y suponía que yo también debería tenerlo. En resumen, Watson: se trata de un libro muy corriente.

- Desde luego, eso que dice parece verosímil.

- Y así, hemos reducido nuestro campo de investigación a un libro extenso, impreso en dos columnas y de uso corriente.

- ¡La Biblia! –exclamé en tono triunfal.

- ¡Bien, Watson, bien! Pero no del todo si me permite decirlo. Aun suponiendo que yo aceptara ese cumplido, sería difícil imaginar otra obra con menos probabilidades de encontrarse al alcance de la mano de un cómplice de Moriarty. Además, las ediciones de las Sagradas Escrituras son tan numerosas, que difícilmente podría este hombre suponer que nuestros dos ejemplares tuvieran la misma paginación. Evidentemente, se trata de un libro de edición única. Nuestro hombre está seguro de que su página 534 coincide exactamente con mi página 534.

- Pero hay muy pocos libros que cumplan esas condiciones.

- Exacto. Y eso es lo que nos salva. Nuestra búsqueda queda reducida a libros de carácter general, que se supone que todo el mundo tiene.

- ¡La *Bradshaw*!

- Hay inconvenientes, Watson. El vocabulario de la *Bradshaw* es inquieto y conciso, pero limitado. La selección de palabras se presta muy mal al envío de mensajes corrientes. Queda descartada la *Bradshaw*. Por la misma razón, me temo que el diccionario es inaceptable. ¿Qué nos queda, pues?

- Un almanaque.

- ¡Excelente, Watson! O mucho me equivoco o ha dado usted en el clavo. ¡Un

almanaque! Vamos a considerar las posibilidades del Almanaque Whitaker. Es de uso frecuente. Tiene suficiente número de páginas. Está impreso a dos columnas. Aunque en sus comienzos utilizaba un vocabulario reservado, en los últimos tiempos, si no recuerdo mal, se ha vuelto bastante florido –cogió el volumen de su escritorio-. Aquí está la página 534, segunda columna: una buena parrafada que trata, por lo que veo, sobre el comercio y los recursos de la India británica. Copie las palabras, Watson. La número trece es 'Mahratta'. Me temo que no es un comienzo muy prometedor. La número 127 es 'Gobierno', que al menos tiene sentido junto con la otra, aunque no parece que tenga mucho que ver con nosotros y con el profesor Moriarty. Sigamos probando. ¿Qué hace el gobierno de Mahratta? ¡Malo! La siguiente palabra es 'cerdas'. Estamos perdidos, querido Watson. Esto se acabó.

Hablaba en tono festivo, pero el temblor de sus tupidas cejas delataba su decepción y su fastidio. Me senté, impotente y desolado, y me quedé mirando el fuego. El largo silencio fue roto por una repentina exclamación de Holmes, que se precipitó hacia un armario, del que salió con un segundo volumen de tapas amarillas.

- Watson, este es el precio por vivir demasiado al día –exclamó-. Nos adelantamos a nuestro tiempo y sufrimos el castigo habitual. Como estamos a 7 de enero, hemos buscado en el almanaque nuevo, como debe ser. Pero es más que probable que Porlock sacara su mensaje del viejo. Seguro que nos lo hubiera advertido si llega a escribir su carta explicativa. Veamos ahora lo que nos tiene reservado la página 534. La palabra número trece es 'hay', que resulta mucho más prometedor. La número 127 es 'mucho'. 'Hay mucho' –los ojos de Holmes brillaban de entusiasmo, y sus finos y nerviosos dedos temblaban al contar las palabras-. 'Peligro'. ¡Ajá! Esto va muy bien. Apunte esto Watson: 'Hay mucho peligro – puede – ocurrir – muy – pronto – a... aquí viene el nombre 'Douglas' ...rico – campo – ahora – en – Birlstone - Casa – Birlstone – en – situado – apremiante'. ¡Ya está, Watson! ¿Qué me dice ahora de la razón pura y los frutos que da? Si el verdulero vendiera coronas de laurel, mandarí a Billy a por una.

Yo miraba fijamente el extraño mensaje que había ido garabateando, a medida que él lo descifraba, en un folio apoyado en mis rodillas.

- ¡Qué manera más rara y enrevesada de expresarse! –dije.

- Por el contrario, lo ha hecho considerablemente bien –dijo Holmes-. Cuando buscas en una sola columna las palabras para tu mensaje, mal puedes esperar encontrar todas las que quieres. Algo tienes que dejar a la inteligencia del destinatario. El significado está perfectamente claro. Alguna maldad se trama contra un tal Douglas, quienquiera que sea, un rico caballero de provincias que reside donde aquí dice. Está seguro de que la situación es apremiante: 'situado' es lo más parecido que encontró a 'situación'. Aquí tenemos el resultado, y podemos decir que ha sido un trabajito de análisis bastante meritorio.

(Doyle, 2008: 412-415).

Antes de entrar de lleno con el esquema propuesto por Walton, quiero llamar la atención sobre cómo en este caso Holmes construye los argumentos para reforzar o desechar una hipótesis a través de los tres estadios de la investigación (ver sección 2.1 y 2.3): 1) se establece una hipótesis (abducción); 2) se trazan las consecuencias inherentes a esa hipótesis (deducción); 3) se verifican las mismas experimentalmente (inducción).

Para facilitar la comprensión desglosaré a continuación las hipótesis aceptadas y rechazadas del ejemplo, las deducciones inherentes a cada una de ellas y la

verificación:

Hipótesis Aceptadas (HA) e Hipótesis Rechazadas (HR):

HA1; Abducción: **534 es la página del libro a la que se refiere la clave.**

Dedución: nos enfrentamos a un libro extenso. Inducción¹¹: [hay muchos libros extensos que pueden apoyar la hipótesis].

HR1; Abducción: **el signo C2 hace referencia al capítulo segundo del libro.**

Dedución: si aceptamos HA1, la información del capítulo es redundante y además, la longitud del capítulo 1 sería insoportable. Inducción: [es inútil buscar libros cuyo primer capítulo exceda las 500 páginas].

HA2; **el signo C2 se refiere a la segunda columna de esa página.** Esta hipótesis se establece como la más plausible para seguir avanzando tras el abandono de HR1.

HA3; Abducción: **se trata de un libro muy corriente.** Dedución: Si no fuera corriente me lo habría mandado o habría hecho alguna referencia en su carta. Inducción: [no he recibido ninguna otra información referente al libro, así que este hecho apoya la hipótesis de que se trata de un libro muy corriente].

HR2; Abducción: **el libro de referencia es la Biblia.** Dedución: es poco probable que un cómplice de Moriarty se halle en posesión de la Biblia; las ediciones de las Sagradas Escrituras son tan numerosas, que difícilmente podría este hombre suponer que nuestros dos ejemplares tuvieran la misma paginación. Inducción: [no vamos comprobar el mensaje en una Biblia pues difícilmente nos llevará a la solución].

HA4; **se trata de un libro de edición única.** Esta hipótesis se establece como la más plausible para seguir avanzando tras el abandono de HR2.

HR3; Abducción: **el libro de referencia es la Bradshaw.** Dedución: El vocabulario de la *Bradshaw* es limitado. Inducción: [no vamos comprobar el mensaje en la *Bradshaw* pues difícilmente nos llevará a la solución].

HA5; Abducción: **el libro de referencia es un almanaque (Almanaque Whitaker).** Dedución: "Es de uso frecuente. Tiene suficiente número de páginas. Está impreso a dos columnas. Aunque en sus comienzos utilizaba un vocabulario reservado, en los últimos tiempos, si no recuerdo mal, se ha vuelto bastante florido". Inducción: "cogió el volumen de su escritorio-. Aquí está la

¹¹ Entre corchetes se enuncian afirmaciones que no aparecen explícitamente en el diálogo.

página 534, segunda columna: una buena parrafada que trata, por lo que veo, sobre el comercio [...] Estamos perdidos, querido Watson. Esto se acabó". La verificación resulta fallida, lo que lleva a rechazar la hipótesis del Almanaque Whitaker que Holmes coge de su estantería.

HR4; el libro de referencia es el almanaque Whitaker del año en curso. Este libro es sobre el que Holmes se abalanza en un primer momento. La verificación por inducción falla (ver HA5).

HA6: Abducción: **el libro es el almanaque Whitaker del año anterior al año corriente.** Deducción: Las mismas que para HA5. Inducción: "Veamos ahora lo que nos tiene reservado la página 534. La palabra número trece es 'hay', que resulta mucho más prometedora. [...] ¡Ya está, Watson!". La hipótesis es verificada porque se obtiene una solución lógica.

Veamos cómo encaja este texto en el modelo de Walton de las cuatro fases de razonamiento abductivo.

1. Establecimiento del diálogo:

1.1 **Tipo de diálogo:** *Puede ser de muchos tipos (ver, por ejemplo, Walton, 2010). No obstante, en la etapa inicial de encontrar un hipótesis adecuada, la argumentación toma la forma de un diálogo persuasivo donde hay un conflicto de opiniones.*

En el ejemplo del mensaje en clave hay un diálogo entre Holmes y Watson. Si bien no hay oposición entre las opiniones de Holmes y Watson, Holmes trata de persuadir a Watson sobre el acierto de sus hipótesis. Para ello, Holmes requiere la aquiescencia de Watson en cada paso argumentativo que da. Watson, va confirmando e incluyendo en su conjunto de compromisos toda la cadena de suposiciones de Holmes.

1.2 **Puntos comunes de partida:** *Ambas partes están de acuerdo en ciertos puntos de partida en referencia a un cuerpos de datos D, conocidos por hablante y oyente (Eemeren y Grootendorst, 1984). En este caso tenemos un mensaje cifrado y un libro desconocido al que hace referencia ese mensaje.*

1.3 **Entendimiento común:** *Las partes comparten cierto entendimiento común de la materia que se discute, pero se le presume al hablante un conocimiento más amplio que al oyente. La noción de entendimiento o conocimiento es relativa al tipo de diálogo, en el sentido de que el conocimiento científico de una materia es totalmente*

diferente al conocimiento legal de esa misma materia. Parece claro que Holmes posee conocimientos en este terreno superiores a los de Watson. En un pasaje anterior del relato le confiesa a Watson: «Hay muchos escritos en clave que yo leería con la misma facilidad con que leo los mensajes ocultos de la sección de anuncios personales [...] Pero este es diferente». Holmes es un experto en el desciframiento de mensajes en clave y Watson, a pesar de no ser un experto en la materia, comparte un entendimiento común con Holmes en el asunto en discusión. El diálogo en el que están inmersos es el propio de la investigación, en donde hay una acumulación de evidencia y un contexto de cooperación y no de rivalidad.

1.4 El uso de la explicación para rellenar huecos: *Una de las tareas del oyente es hacer preguntas sobre aquello que no entiende. El papel del hablante sería rellenar esos huecos en el entendimiento de su opositor.* En este caso, Holmes apremia a Watson para que haga sus propias hipótesis. Cada vez que Watson propone una hipótesis (HR1, HA2, HR2, HR3, HA5), está preguntando a Holmes sobre la validez de la misma. Es Holmes quien, mediante la explicación, lleva a Watson a comprender la plausibilidad de sus hipótesis.

1.5 Actos de habla y compromisos: *Hablante y oyente pueden recolectar nuevos datos, aumentando así la reserva inicial de datos o hechos. Ambos poseen una colección de compromisos, de la que también pueden decidir desechar alguno.* Las hipótesis de Holmes van aportando nuevas vías a la investigación. Por ejemplo, la hipótesis inicial: 534 es una página del libro (HA1), da lugar a una segunda hipótesis: C2 se refiere a la segunda columna de un libro impreso a dos columnas (HA2). La explicación es que si Watson y Holmes aceptan como uno de sus compromisos que 534 se refiere a una página de un libro, no tendría sentido darnos también el capítulo (HR1). Otro argumento que apoya esta segunda hipótesis aceptada (HA2) es que si C2 hiciera referencia al capítulo segundo, el primero habría de tener una longitud inaudita. Vemos cómo el conjunto de compromisos de los participantes se ajusta según el diálogo avanza.

2. Intentos de explicación en el diálogo:

2.1 La cuestión inicial y la respuesta a la cuestión: *El oyente pregunta al hablante una cuestión que requiere una explicación de algún punto específico del conjunto de datos.* Watson establece como hipótesis que C2 se refiere al segundo capítulo del libro (HR1). Holmes refuta esta hipótesis y argumenta esta refutación para que Watson acepte como hipótesis provisional que C2 se refiere más bien a la

segunda columna (HA2). En general, en este ejemplo, no hay muchas preguntas del oyente, Watson, porque Holmes da las respuestas presuponiendo ya las dudas. Esto muestra cómo el razonamiento de Holmes es argumentativo, en el sentido de que ya se ha planteado a sí mismo las objeciones que le podían sugerir los demás. Es decir, ha valorado ya todas las hipótesis alternativas desechándolas racionalmente. Aunque el acto de habla dialógico se produzca con Watson, podemos intuir que Holmes ha mantenido un diálogo previo consigo mismo¹².

2.2 La secuencia de preguntas y respuestas y su finalización: *Este proceso consiste en valorar las diferentes respuestas que se pueden dar a una pregunta. Es decir, ante un enigma, las diferentes hipótesis que dan cuenta de él. Esta secuencia se repite hasta que tenemos una colección de hipótesis plausibles. Entonces, la secuencia de preguntas y respuestas finaliza. La decisión de acabar con esta secuencia es, a menudo, práctica. Sería deseable que fuera una selección exhaustiva de hipótesis plausibles; pero no suele ser así, por límite de tiempo, de costes, de capacidad...* Holmes va valorando todas las hipótesis alternativas, algunas ofrecidas por Watson, otras por él mismo, pero con el caso ya resuelto en su cabeza. En realidad este trabajo previo ya lo ha realizado en su mente. Cuando Watson y él se enzarzan en el diálogo, Holmes ya ha dialogado antes dentro de sí, lo que le hace enfocar el caso del modo en que lo hace; en el fondo, lo que presenciamos es una de las representaciones que a Holmes tanto le gustaban. En cualquier caso, lo que podemos valorar con este esquema argumentativo es el diálogo explícito que mantienen ambos participantes. Durante el diálogo se van considerando varias hipótesis plausibles, como la que ya hemos apuntado del capítulo en referencia al signo C2 (HR1) o la que se refiere a la "Piedra Rosetta" de esta investigación, se valoran tanto (HR2) como (HR3). Las hipótesis son rechazadas porque se exponen argumentos que dotan de mayor plausibilidad a otras hipótesis (las que son aceptadas a lo largo del diálogo).

¹² Desde mi punto de vista, en este fragmento de la obra de Conan Doyle, se lee entre líneas cómo Sherlock Holmes ha realizado el análisis de la resolución del mensaje en su cabeza previamente al diálogo con Watson. Evidentemente, este proceso no puede ser evaluado. Sin embargo, gracias a Watson, los argumentos de Holmes salen a luz (podríamos pensar que de la misma manera que se fueron generando en su mente) y podemos evaluarlos siguiendo, por ejemplo, el patrón teórico que hemos elegido en este caso; es en este sentido, que entiendo que el proceso de descubrimiento, aunque se dé en el interior de una persona, en general, se produce dialogando, argumentando.

3. Evaluación de explicaciones:

3.1 Evaluación de la plausibilidad: Cada explicación se evalúa en dos niveles:

1. *Cómo es de plausible en sí misma como explicación.*
2. *Cómo es de plausible en relación con otros intentos explicativos.*

Holmes evalúa las hipótesis finales de Watson. Las hipótesis HR2 (Biblia) y HR3 (Bradshaw) son rechazadas con argumentos en contra de la plausibilidad de las mismas. La hipótesis HA5 (almanaque) es aceptada pues evaluada en relación con los intentos explicativos de las hipótesis previas, es más plausible. De esta manera, HA5 es aceptada como hipótesis provisional.

3.2 La selección de la mejor hipótesis: *La explicación más plausible es elegida, o si hay muchas, una es elegida como la mejor para seguir avanzando.* Es lo que hace Holmes al comenzar nuestro ejemplo. Sabe que el criptograma hace referencia a un libro y que comienza con 534. Entre las múltiples hipótesis que pueden proponerse, se aventura con la que supone que es el número de página (HA1). En realidad, parece la hipótesis más plausible para avanzar tentativamente. A partir de ahí, la elección de HA2, HA3, HA4 y HA5 como hipótesis plausibles se da después del intercambio argumentativo en el diálogo.

4. Clausura del diálogo:

4.1 El juicio de completitud: *La inferencia abductiva a la mejor explicación debe ser juzgada en relación con el progreso del diálogo hasta ese punto. Preguntas del tipo: cómo ha sido de completa la recolecta de datos o cómo de profundo ha sido el examen del resto de explicaciones plausibles, han de ser contestadas.* Como hemos dicho, parece que el verdadero proceso de selección y valoración de hipótesis ha sucedido entre Holmes y Sherlock. Lo que Holmes hace después con Watson es más una exhibición, una puesta en escena del verdadero diálogo que se ha producido en su mente. De todas formas, al quedar éste exteriorizado y personificado con un antagonista (Watson) podemos valorar los argumentos que se han establecido para llegar a la hipótesis final. Se trata de un caso en donde apenas es necesario recopilar datos o hechos pertinentes. Sin embargo, como dice el propio Holmes es «un trabajito de análisis bastante meritorio», y los argumentos a favor o en contra de rechazar o aceptar cada hipótesis se basan en inferencias abductivas que son explicadas en sí mismas (siguiendo los tres estadios de la investigación) y contrastadas con hipótesis

alternativas: la plausibilidad de HA2 se argumenta considerando la hipótesis alternativa HR1 y la hipótesis aceptada de partida HA1; HA5 es aceptada en el conjunto de compromisos de los dialogantes tras haber sopesado HR2 y HR3.

4.2 La reconsideración de la clausura: *Dos opciones son posibles: reunir más datos para confirmar o rechazar definitivamente la explicación en cuestión; o cerrar el diálogo y aceptar tentativamente la mejor explicación encontrada hasta este punto.* Cuando parece que el diálogo ha llegado a su fin, tras adoptar la hipótesis HA5, se produce una recolección de nuevos datos que reactiva el diálogo: Holmes ha buscado la traducción del mensaje en el almanaque Whitaker del nuevo año (HR4) y no ha encontrado una solución lógica del problema. Con este nuevo hecho en la mano, podemos suponer que Holmes se plantea mentalmente la plausibilidad de las hipótesis aceptadas (en este punto, no disponemos de un diálogo explícito). Entonces, un nuevo *instante de instinto* abductivo le empuja a acudir al almanaque del año anterior, lo que confirma definitivamente sus hipótesis (HA6). Con esta resolución, podemos intuir que Holmes no pudo desechar la hipótesis del almanaque Whitaker a pesar de que, en el primer intento, no arrojó luz a la solución del enigma; él ya dice que el error ha consistido en "el precio por vivir demasiado al día", no en la cadena de argumentos expuesta. Podríamos intuir que si no desecha esta hipótesis es porque la cadena de razonamientos y argumentos intercambiada con Watson en el diálogo seguía una coherencia lógica y que en cada paso, en el conjunto de compromisos de ambos se iban incluyendo las hipótesis más plausibles a la luz de los datos disponibles.

4.3 La valoración del conocimiento base: *Cuando se ha decidido clausurar el diálogo, es necesario tener en cuenta este factor pragmático. Es decir, valorar la fuerza del razonamiento abductivo en función de lo que se sabe y de lo que se desconoce en el caso en cuestión. En este aspecto convendría recordar lo que se dijo de la carga de la prueba en relación con la satisfacción de una serie de requisitos que dependerán, en último término, del contexto.* Hasta llegar a la hipótesis HA5, cada paso argumentativo ha sido explicado racionalmente según las reglas de un diálogo razonado; se han valorado hipótesis alternativas, Holmes ha asumido la carga de la prueba y ha conseguido que Watson incluyera las hipótesis HA1, HA2, HA3, HA4 y HA5 en su conjunto de compromisos. Aún así, el diálogo no se clausura debido a que en este contexto, se puede comprobar la validez de la hipótesis alcanzada. En este punto, la fuerza del razonamiento abductivo se mide a través de si el mensaje puede ser interpretado lógicamente. En el apartado anterior, hemos apuntado cómo toda la cadena de inferencias y de argumentos expuestos es reconsiderada (esta vez mentalmente) debido a que la hipótesis HR4 no lleva al resultado esperado. La última

hipótesis alcanzada por un destello abductivo (HA6), no se presenta con argumentos que Watson haya de aceptar o refutar (si bien los argumentos serían los mismos que para HA5), sino que directamente es puesta a prueba. La verificación de HA6 también confirma la validez de los argumentos y de las premisas que se han ido estableciendo en el conjunto de compromisos de cada participante hasta HA5.

4.4 El rasgo de falibilidad: *Se acepta tentativamente la mejor hipótesis sobre la base de las consideraciones hasta ese punto, pero esta aceptación es un compromiso sujeto a retractación en el futuro, a menos que nuestra base de datos y el diálogo estén definitivamente cerrados; en la mayoría de los casos de abducción, la investigación estará tanto abierta a continuar el diálogo como a engordar la reserva de datos, así como a encontrar más hipótesis plausibles a considerar. En ese sentido, se dice que el argumento es falible.* Hemos comprobado que el misterio del criptograma es resuelto definitivamente. En cuanto Holmes descubre el "diccionario" (almanaque Whitaker del año anterior) sus abducciones son confirmadas. El caso está completamente clausurado. Pero juguemos un poco con nuestro ejemplo: Supongamos que Sherlock Holmes al día siguiente recuerda un hecho que se le había pasado por alto: alguien le había enviado un mes antes una revista especializada de más de 600 páginas a dos columnas. Supongamos que había pasado por alto el hecho porque, en su momento, consideró que el envío había sido una equivocación. En este caso, convendría comprobar la segunda columna de la página 534 antes de dar por sentada la conclusión supuestamente cerrada. Como vemos, incluso un caso tan aparentemente clausurado como este, está abierto a nuevos descubrimientos. Una vez más deberíamos recordarnos que, incluso en el mejor de los escenarios, somos falibles.

4. CONCLUSIÓN

Peirce caracterizó la abducción como uno de los tres tipos básicos de razonamiento. El análisis de Peirce nos permite definir la abducción, en un sentido amplio, como un tipo de inferencia cuya conclusión es una hipótesis. La abducción parte de un hecho sorprendente o enigma que se quiere explicar adoptando tal o cuál suposición; si esta suposición fuera verdadera, explicaría el enigma (o hecho sorprendente). En general, las hipótesis pueden ser evaluadas siguiendo los tres estadios de la investigación: generar una hipótesis (abducción), trazar sus consecuencias (deducción) y verificarla experimentalmente (inducción).

Sin embargo, la abducción se suele presentar en circunstancias abiertas, no en

mundos cerrados, sino más bien en situaciones donde nuestro conocimiento es incompleto, su naturaleza es, en consecuencia, tentativa. Por lo tanto, una hipótesis adoptada por abducción puede ser desechada tras la recolección de nuevos datos. Es en este sentido donde se requiere una metodología que permita evaluar el grado de plausibilidad de la hipótesis alcanzada en sí misma. En un primer momento, incluso antes de separar totalmente la inferencia inductiva de la abductiva, Peirce propone tres reglas que nos llevasen a resultados probables a la hora de generar una hipótesis (ver sección 2.1); si bien es cierto que estas reglas se basan en la evaluación del resultado de la hipótesis, no podemos obviar el carácter argumentativo de las mismas: en la primera regla se dice que la hipótesis ha de ser formulada como pregunta (y por tanto se ha de contestar a la misma), en la segunda se propone evitar el tipo de predicción para el que ya sabemos que la hipótesis es buena (si no se hiciera, daríamos una información redundante, y por tanto, un mal argumento) y en la tercera (*tanto el fallo como el éxito de las predicciones debe ser honestamente considerado, el proceso completo debe ser equitativo e imparcial*), Peirce reclama una gran dosis de la docta ignorancia o ignorancia generosa de la que ya hemos hablado.

En este artículo se defiende la idea de que el razonamiento abductivo lleva asociado una lógica implícita en tanto en cuanto uno puede someter a crítica sus hipótesis y dar buenos (o malos) argumentos a favor (o en contra) de las mismas. El ejemplo paradigmático de la manera de razonar de Sherlock Holmes (no por ser un personaje imaginario tiene menos rasgos de verosimilitud) nos ayuda a entender que la lógica docens de la que hace gala en muchos de sus casos surge gracias a una metodología aprendida y entrenada. Es decir, con Sherlock Holmes, el misterio de la abducción queda al descubierto y es el método utilizado el que se expone a evaluación.

En este punto, se reclama la ayuda de la teoría de la argumentación: postulamos el diálogo razonado como uno de los factores esenciales para llevar a cabo una buena abducción. Este proceso no es sólo de razonamiento, sino también de diálogo (y argumentos). Lo que es esencial recalcar es que durante este proceso se van haciendo y respondiendo preguntas en un contexto de diálogo concreto (en este artículo se ha elegido las reglas del diálogo persuasivo) donde se van aceptando y rechazando principios o afirmaciones, lo que conlleva, a su vez, la adquisición de compromisos por las partes involucradas pero que, con eventuales descubrimientos, podrán ser rechazados o sustituidos por otros; y que es en este contexto en el que el razonamiento abductivo avanza y se enmarca en un esquema argumentativo donde entran distintas fases: la abducción como *clase especial de argumentación*. Como

vemos, el razonamiento abductivo para Walton debe pasar por las cuatro fases señaladas e ilustradas en 3.3. Si bien es cierto que cada hipótesis propuesta en nuestro ejemplo es alcanzada por una inferencia abductiva, el diálogo es el que nos muestra los argumentos que nos conducen a aceptar o rechazar las hipótesis como premisas en nuestro conjunto de compromisos. Finalmente, la resolución del mensaje se alcanza porque se ha llevado a cabo todo un proceso argumentativo: en definitiva, una cadena de argumentos basados en razonamientos donde se ha hecho uso de los tres tipos básicos de inferencia. Gracias al diálogo, podemos evaluar las hipótesis.

En este sentido la racionalidad no debería verse en un modelo de un agente que actúa solo, sino más bien en un marco en el que al menos trabajan dos agentes de forma coordinada. El modelo dialéctico que postulamos es también adecuado para analizar falacias informales, en donde hay dos partes que deben colaborar entre sí cumpliendo con una serie de requerimientos (Grice, 1975). De esta manera es posible la interpretación de falacias, no solo como errores de razonamiento sino como tácticas aviesas para desviar la carga de la prueba.

REFERENCIAS

- Aguayo W., P. (2011) "La teoría de la abducción de Peirce: lógica, metodología e instinto", *Ideas y valores*, número 145 , 33 - 53.
<http://www.revistas.unal.edu.co/index.php/idval/article/view/36688/38639>
- Anderson Imbert, E. (1992) "Filosofía de la Abducción: Peirce y Poe", *Nueva Revista de Filología Hispánica*, XL, Vol. 2, 699-705.
http://bibliocodex.colmex.mx/exlibris/aleph/a21_1/apache_media/9QG7V4R34V8LL35YBM E4QCFIU6MX9P.pdf
- Arzuaga, J. L. y I. Martínez (2000). *La Especie Elegida*. Temas de Hoy. Ediciones De Bolsillo.
- Bar, A. (2001). "Abducción. La inferencia del descubrimiento". *Cinta moebio* 12: 169-174.
www.moebio.uchile.cl/12/bar.htm
- Bonfantini, M. y G. Proni (1988). "To Guess or Not to Guess?". En U. Eco and T. A. Sebeok (Eds.), *The sign of three: Dupin, Holmes, Peirce*. (pp.119-134). Indiana University Press.
- Burks, A. W. (1946). "Peirce's Theory of Abduction". En *Philosophy of Science*, Vol. 13, Nº 4, 301-306. The University of Chicago Press. <http://people.ucsc.edu/~ktellez/abduction.pdf>
- Debrock, G. (1998). "El ingenioso enigma de la abducción". (Traducción de Itziar Aragüés). En: *C. S. Peirce y la abducción, Analogía Filosófica XII/1*, 21-40.
<http://www.unav.es/gep/AN/Debrock.html>
- Doyle, A. C. (2008). *Todo Sherlock Holmes*. Ediciones Cátedra.
- Duarte, A. (2012). "El arte del diagnóstico: falacias irónicas". En C. Martínez Vidal, J. L. Falguera, J. M. Sagüillo, V. M. Verdejo, M. Pereira-Fariña (Eds.), *Actas del VII Congreso de la Sociedad de Lógica, Metodología y Filosofía de la Ciencia en España*, pp. 177-183.
http://www.solofici.org/system/files/congresos/actas_viismfc_corrixido.pdf
- (2014). "Asesinos en la oscuridad", *Revista de Ciencias y Humanidades de la Fundación Ramón Areces*, 12, pp. 97-106.
http://sgfm.elcorteingles.es/SGFM/FRA/recursos/doc/Revista/33069004_221220149599.pdf
- Eco, U. y T. A. Sebeok, Eds. (1988). *The sign of three: Dupin, Holmes, Peirce*. Indiana University Press.

- Eemeren, F. H., y R. Grootendorst (1984). *Speech Acts in Communicative Discussions*. Dordrecht, Netherlands: Foris.
- (2004). *A systematic theory of argumentation: The pragma-dialectical approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Espejo, M. R. (2008) "Peirce, la Abducción y la Investigación Científica". *Revista de observaciones filosóficas*, número 6.
<http://www.observacionesfilosoficas.net/peircelaabduccion.html>
- Fann, K. T. (1970). *Peirce's Theory of Abduction*. Ed. Martinus Nijhoff – The Hague.
- Grice, H. P. (1975). "Logic and Conversation". En P. Cole y J. Morgan (eds.), *Syntax and Semantics 3: Speech Acts*, Academic Press, pp. 41–58.
<http://www.ucl.ac.uk/ls/studypacks/Grice-Logic.pdf>
- Josephson, J. R y S. G. Josephson, Eds. (1996). *Abductive Inference: Computation, Philosophy, Technology*. Cambridge University Press.
- Kuhn, T. S. (2001). *La Estructura de las Revoluciones Científicas*. Brevarios del Fondo de Cultura Económica.
- Magnani, L. (2001). *Abduction, Reason and Science. Processes of Discovery and Explanation*. Kluwer Academic / Plenum Publishers.
- Mayer, R. E. (1986). *Pensamiento, resolución de problemas y cognición*. Ediciones Paidós.
- Montaigne, M. (1998). *Ensayos. Vol III*. Ediciones Cátedra.
- Nubiola, J. (1998). "Walker Percy y Charles S. Peirce: abducción y lenguaje." En: C. S. Peirce y la abducción, *Analogía Filosófica* XII/1, 3-8. <http://www.unav.es/gep/AN/Nubiola.html>
- (2001). "La abducción o lógica de la sorpresa". En *Comunicación y semiótica: un acercamiento a la obra de Charles S. Peirce*. Razón y Palabra, 21.
<http://www.unav.es/users/AbduccionRazonPalabra.html>
- Patokorpi, E. (2007). "Logic of Sherlock Holmes in Technology Enhanced Learning". *Educational Technology & Society*, 10 (1), 171-185.
http://www.ifets.info/journals/10_1/16.pdf
- Peirce, C. S. (1878). "Deducción, inducción e hipótesis". Traducción castellana y notas de Juan Martín Ruiz-Werner. En: J. Martín Ruiz-Werner (tr., intr. y notas), *Deducción, inducción e hipótesis*. (pp. 65-90). Aguilar, Buenos Aires, 1970.
<http://www.unav.es/gep/DeducInducHipotesis.html>
- (1896). "Lecciones de la historia de la ciencia". Traducción castellana y notas de Fernando C. Vevia. En: F. Vevia (tr., intr. y notas), *Charles S. Peirce. Escritos filosóficos*. (pp. 47-76). El Colegio de Michoacán, México 1997.
<http://www.unav.es/gep/LessonsHistoryScience.html>
- (1901). "Sobre la Lógica de la Extracción de la Historia a partir de Documentos Antiguos, especialmente de Testimonios". Traducción castellana de Douglas Niño (2001). *Acervo Bibliográfico Peirceano de la Universidad Nacional de Colombia*.
<http://www.unav.es/gep/Peirce-esp.html>
- (1903). "Pragmatismo y abducción" (Lecciones de Harvard sobre el pragmatismo, Lección VII). Traducción castellana de Dalmacio Negro Pavón (1978), en: D. Negro Pavón (trad., intr. y notas), *Peirce. Lecciones sobre el pragmatismo*. (pp. 217-248). Aguilar, Buenos Aires 1978.
<http://www.unav.es/gep/HarvardLecturesPragmatism/HarvardLecturesPragmatism7.html>
- Platón. (2000). *Diálogos II*. Biblioteca Básica Gredos.
- Plutynski, A. (2011). "Four problems of abduction: a brief history". *HOPOS: The Journal of the International Society for the History of Philosophy of Science*, vol. 1.
<http://155.97.32.9/~plutynsk/HOPOSproofs.pdf>
- Popper, K. R. (2008). *La lógica de la investigación científica*. Editorial Tecnos.
- Rivadulla, A. (2007). "Abductive Reasoning, Theoretical Production, and the Physical Way of Dealing Fallibly with Nature". In: O. Pombo and A. Gerner (Eds.), *Abduction and the Process of Scientific Discovery*. (pp. 199-210), Centro de Filosofia das Ciências da Universidade de Lisboa, Coleção Documenta.
<https://www.ucm.es/data/cont/docs/481-2013-10-14-abductive.pdf>
- Rodríguez Rodríguez, R. J. (2005) "Abducción en el contexto del descubrimiento científico". *Rev. Filosofía Univ. Costa Rica*, XLIII. (109/110), 87-97.
- Santaella, L. (1998). "La evolución de los tres tipos de argumento: Abducción, inducción y deducción". En: C. S. Peirce y la abducción, *Analogía Filosófica* XII/1, 9-20.
<http://www.unav.es/gep/AN/Santaella.html>

- Sebeok, T. A y J. Umiker-Sebeok (1988). "'You Know My Method.' A Juxtaposition of Sherlock Holmes and C.S. Peirce". En U. Eco and T. A. Sebeok (Eds.), *The sign of three: Dupin, Holmes, Peirce*. (pp.11-54). Indiana University Press.
- Svennevig, J. (2001). "Abduction as a methodological approach to the study of spoken interaction". *Norskraft* 103, 1–22.
<http://home.bi.no/a0210593/Abduction%20as%20a%20methodological%20.pdf>
- Truzzi, M. (1988). "Sherlock Holmes, Applied Social Psychologist". En U. Eco and T. A. Sebeok (Eds.), *The sign of three: Dupin, Holmes, Peirce*. (pp.55-80). Indiana University Press.
- Walton, D. N. (1988). "Burden of Proof". *Argumentation*, 2, 233-254.
<http://www.dougwalton.ca/papers%20in%20pdf/88burden.pdf>
- (1991). *Begging the Question*. Greenwood Press.
 - (2004). *Abductive Reasoning*. The University of Alabama Press.
 - (2006). *Fundamentals of Critical Argumentation*. Cambridge University Press.
 - (2007). *Informal Logic*. Cambridge University Press.
 - (2010). "Types of Dialogue and Burdens of Proof". En P. Baroni, F. Cerutti, M. Giacomin and G. R. Simari (Eds.), *Computational Models of Argument*. (pp. 13-24) Proceedings of COMMA 2010, Amsterdam, IOS Press.
<http://www.dougwalton.ca/papers%20in%20pdf/10commaBoP.pdf>
- Walton, D. N., C. Reed y F. Macagno (2013). *Argumentation Schemes*. Cambridge University Press.
- Wirth, U. (1998) "El razonamiento abductivo en la interpretación según Peirce y Davidson". (Traducción de Marcela García). En: C. S. Peirce y la abducción, *Analogía Filosófica* XII/1, 113-124. <http://www.unav.es/gep/AN/Wirth.html>

AGRADECIMIENTOS: Agradezco al primer revisor anónimo su valoración positiva del artículo y al segundo sus incisivas críticas. A Javier Vilanova le agradezco su detallada lectura del artículo y su ayuda para hacer frente a los comentarios de los revisores.

ANTONIO DUARTE CALVO es licenciado en Filosofía por la Universidad Autónoma de Madrid y en Ciencias de la Información y en Antropología Social y Cultural por la Universidad Complutense de Madrid (UCM). Desde febrero de 2014 es profesor asociado en el Dpto. de Lógica y Filosofía de la Ciencia de la UCM. En este mismo departamento lleva desempeñando labores docentes desde el año 2011. En enero de 2016 defenderá su tesis doctoral titulada *La abducción: una aproximación dialógica*.