



Ἡ θεὸς ἀπομυθεῖται

THEORIA

ISSN 0495-4548 – eISSN 2171-679X

## Tras la diferencia entre argumentación y explicación

*(After the difference between argument and explanation)*

José Ángel GASCÓN\*

Universidad de Murcia

**RESUMEN:** Los argumentos y las explicaciones son dos tipos de discurso que no siempre han sido distinguidos cabalmente. En la actualidad, tanto en la pedagogía de la ciencia como en los estudios de la argumentación, se ha insistido en la necesidad de diferenciarlos para captar adecuadamente la naturaleza de las explicaciones y los argumentos. Es en la teoría de la argumentación donde más explícitamente se han propuesto criterios de demarcación entre ambos. Sin embargo, aquí argumentaré que los criterios que habitualmente se usan en la teoría de la argumentación para distinguir entre un argumento y una explicación (lo que llamo la «distinción estándar») adolecen de varios problemas. Por un lado, en varios casos relevantes los criterios no proporcionan ninguna orientación o arrojan resultados cuestionables. Por otro lado, los criterios de distinción se han limitado al ámbito de la argumentación teórica y han ignorado las particularidades del ámbito práctico.

**PALABRAS CLAVE:** argumento, explicación, lógica informal, razones epistémicas, razones para la acción, teoría de la argumentación.

**ABSTRACT:** *Arguments and explanations are two kinds of speech that have not always been properly distinguished. Currently, emphasis has been placed, both in the pedagogy of science and in argumentation studies, on the necessity of differentiating them in order to properly grasp the nature of explanations and arguments. Demarcation criteria between both of them have been most explicitly proposed in argumentation theory. However, here I will argue that the criteria that are typically used in argumentation theory to distinguish between an argument and an explanation (which I call the “standard distinction”) suffer from several problems. On the one hand, in certain relevant cases the criteria provide no guidance or yield questionable results. On the other hand, the criteria of distinction have been limited to the domain of theoretical argumentation, ignoring the peculiarities of the practical domain.*

**KEYWORDS:** *argument, argumentation theory, epistemic reasons, explanation, informal logic, reasons for action.*

\* **Correspondencia a/Correspondence to:** José Ángel Gascón. Departamento de Filosofía, Universidad de Murcia, Campus de Espinardo, 30100, Murcia (Spain) – [jgascon@um.es](mailto:jgascon@um.es) – <https://orcid.org/0000-0001-5571-660>

**Cómo citar/How to cite:** Gascón, José Ángel. (2023). «Tras la diferencia entre argumentación y explicación»; *Theoria. An International Journal for Theory, History and Foundations of Science*, 38(1), 87-105. (<https://doi.org/10.1387/theoria.23752>).

Recibido/Received: 23-06-2022; Versión final/Final version: 21-04-2023.

ISSN 0495-4548 - eISSN 2171-679X / © 2023 UPV/EHU



Esta obra está bajo una licencia  
Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License

## 1. Introducción

El estudio de la relación entre argumentar y explicar ha dado lugar a una gran variedad de propuestas. En la filosofía de la ciencia, cuando comenzó a estudiarse de manera detallada la naturaleza de la explicación científica, el influyente modelo de cobertura legal elaborado por Hempel (Hempel y Oppenheim, 1948) postulaba que una explicación no era otra cosa que un argumento deductivo o probabilístico que cumplía ciertos requisitos. Según ese modelo, por tanto, las explicaciones no eran algo diferente de los argumentos, sino un subconjunto de los mismos. Sin embargo, algunas críticas posteriores, especialmente la de Salmon (Salmon *et al.*, 1971), sostuvieron que esta identificación de las explicaciones con tipos de argumentos era errónea, principalmente porque hacía que los sucesos improbables fueran inexplicables.

Frente a esa visión de las explicaciones científicas como tipos de argumentos, más recientemente algunos autores en el ámbito de la pedagogía de la ciencia han sostenido que es fundamental distinguir entre argumentos y explicaciones. Osborne y Patterson (2011) insisten en la importancia de distinguirlos porque son, según argumentan, conceptos fundamentales del ámbito de la ciencia, y por eso la confusión entre ellos es problemática. Del mismo modo, según Brigandt (2016), se comete un error cuando se identifican la argumentación y la explicación porque ambas tienen propósitos diferentes y deben evaluarse según criterios diferentes. En una argumentación científica deben presentarse pruebas de que una hipótesis es verdadera, mientras que en una explicación científica debe mostrarse que una hipótesis es explicativa. A Brigandt le preocupa que, si ambas se confunden en una sola, se pierdan de vista los criterios que debe cumplir una buena explicación.

Así pues, en la pedagogía de la ciencia, la insistencia en que debe distinguirse entre argumentos y explicaciones surge de la preocupación de que se pierda de vista la esencia de las explicaciones, que se consideran como uno de los principales propósitos de la empresa científica. En cambio, en los estudios de la argumentación —disciplina en la que se ubica el presente trabajo—, los esfuerzos por diferenciar claramente entre ambos tipos de discurso se deben a un interés por tener claridad sobre la naturaleza de los argumentos. Ese es, de hecho, el interés que motiva este artículo, de modo que aquí me centraré más en la manera de distinguir los argumentos. En este sentido, la teórica de la argumentación Trudy Govier afirma (2018, p. 256):

Ninguna teoría del razonamiento y del discurso que prescinda de la distinción entre argumentos y explicaciones será plausible, porque hay muchos argumentos que no son explicaciones y hay muchas explicaciones que no son argumentos. Además, un examen de los casos indica que debe haber diferentes criterios de evaluación en funcionamiento. Hay buenos argumentos que no servirían como explicaciones y buenas explicaciones que no servirían como argumentos.<sup>1</sup>

Al igual que ocurría en la pedagogía de la ciencia, en la teoría de la argumentación el propósito de buscar claridad sobre esta distinción es principalmente pedagógico. Por ello, la distinción entre argumentos y explicaciones suele aparecer en las primeras páginas de muchos

<sup>1</sup> Aquí y en adelante, las traducciones al español de obras originales en inglés son mías.

de los manuales de lógica y argumentación (véanse por ejemplo Copi y Cohen, 2007, p. 50; Govier, 2010, p. 13; Johnson y Blair, 1994, p. 18; Marraud, 2020, p. 19).

Un gran número de resultados experimentales muestran que tenemos dificultades para distinguir entre explicaciones y argumentos, y que somos propensos a dejarnos convencer<sup>2</sup> por explicaciones (Brem y Rips, 2000). Por ejemplo, en un famoso estudio, Deanna Kuhn (1991) realizó entrevistas individuales con un grupo de 160 personas de diferentes edades y niveles educativos para comprobar cómo argumentaban —aunque a los participantes se les dijo que el propósito del estudio era comprender las opiniones de la gente sobre algunos problemas sociales—. Las entrevistas comenzaban con una pregunta inicial de entre las siguientes (p. 16):

- ¿Cuál es la causa de que los presos vuelvan a cometer crímenes después de salir de la cárcel?
- ¿Cuál es la causa de que los niños fracasen en la escuela?
- ¿Cuál es la causa del desempleo?

Después de que los participantes ofrecieran su hipótesis sobre la causa de estos fenómenos llegaba la parte más importante de la entrevista, en la que se pretendía que los participantes justificaran su opinión. Para ello, se les preguntaba (p. 17): «¿Cómo sabe que esa es la causa?» Las respuestas a esta pregunta son las que nos interesan aquí. En el caso de que los participantes no ofrecieran una auténtica justificación de su opinión, los entrevistadores insistían con preguntas de orientación, tales como: «Si estuviera intentando convencer a alguien de que su opinión es correcta, ¿qué *pruebas* ofrecería para intentar mostrarlo?» Después, el estudio continuaba con otra pregunta diseñada para que los participantes considerasen otras hipótesis o contraargumentos: «Suponga que alguien estuviera en desacuerdo con su opinión de que esa es la causa. ¿Qué podría *él* decir para mostrarle que usted está equivocado?» Y, finalmente, se buscaba una refutación del contraargumento por medio de la pregunta: «¿Qué podría decir usted para mostrar que esa otra persona está equivocada?»

En total, menos de la mitad de los participantes justificaron su opinión con lo que Kuhn llamó «pruebas genuinas»,<sup>3</sup> entendidas como respuestas que (a) pueden distinguirse de una simple descripción de la secuencia causal, y (b) tienen relación con la corrección de la hipótesis (p. 45). Unos pocos de los que no presentaron pruebas genuinas no presentaron ninguna prueba,<sup>4</sup> mientras que la gran mayoría presentaron lo que Kuhn llamó «pseudopruebas», que equivalen a explicaciones plausibles de la relación causal que habían afirmado (p. 65): «Caracterizadas de la manera más simple, las pseudopruebas adoptan la forma de un escenario o un guion [*script*] que describe cómo podría ocurrir el fenómeno». Por ejemplo, uno de los participantes afirmó que la reincidencia de los delincuentes se debía a una falta de apoyo para que pudieran reinsertarse en la sociedad después de salir de la cárcel, y trató de argumentar su opinión de la siguiente forma (pp. 66-67): «Bueno, porque,

---

<sup>2</sup> En el presente artículo, usaré «persuadir» y «convencer» indistintamente, para adaptarme a los autores que comentaré y que usan ambos términos con el mismo sentido.

<sup>3</sup> 39% para la pregunta sobre el crimen, 40% para la pregunta sobre el desempleo y 48% para la pregunta sobre la escuela (Kuhn, 1991, p. 89).

<sup>4</sup> 5 participantes (de 160) para la pregunta sobre el crimen, 2 para la pregunta sobre el desempleo y 3 para la pregunta sobre la escuela (Kuhn, 1991, p. 88).

sin ayuda, sin que haya nadie ahí para orientarlos por el buen camino, eso puede llevar a cosas malas y supongo que eso es lo que causa que vuelvan a prisión». Esto, sin embargo, podría ser una *explicación* de cómo la falta de apoyo causa la reincidencia, pero no es un *argumento* que muestre que existe tal relación causal.

Posteriormente, Brem y Rips (2000) realizaron otros estudios cuyos resultados parecen permitirnos ser un poco más optimistas. Al parecer, hay indicios de que nuestra forma de presentar y evaluar argumentos depende de la cantidad de pruebas que tengamos disponibles. Cuando disponemos de pruebas genuinas para justificar una opinión, tendemos a valorar más esas pruebas que una mera explicación plausible. Eso parece implicar que somos capaces de distinguir entre pruebas y explicaciones, y que reconocemos que las primeras son más fuertes. Sin embargo, incluso cuando los participantes en los experimentos de Brem y Rips sabían que disponían de pruebas, aun así el 42% trató de argumentar con explicaciones —un porcentaje bastante menor que cuando los participantes no disponían de pruebas, pero que no deja de ser destacable—.

En una primera aproximación, la diferencia entre un argumento y una explicación parece clara. Un argumento puede entenderse como un conjunto de premisas y una conclusión, tales que las premisas justifican u ofrecen una razón para aceptar la conclusión.<sup>5</sup> Las premisas pueden contener pruebas empíricas (*evidence*), demostraciones formales (*proofs*), correlaciones, afirmaciones de expertos, u otros tipos de razones *argumentativas*.

En cuanto a las explicaciones, el uso cotidiano del término «explicación» puede referirse a una gran diversidad de cosas que conviene excluir en este trabajo. Alguien puede decir, por ejemplo, que explica *cómo* se prepara la tarta de manzana, *quién* era el asesino en *El sabueso de los Baskerville*, *qué* significa la palabra inglesa «*supercilious*», *cuántas* palabras puede tener como máximo un artículo de revista o *cuándo* se creó la escritura. Sin embargo, la explicación, tal como se está entendiendo aquí, no se refiere a ninguno de esos casos porque no contienen razones sino otro tipo de cosas: una receta, el nombre del asesino, una definición, un número o una fecha. Las explicaciones que contienen razones *explicativas* y nos interesan aquí son las explicaciones de *por qué* algo ocurre o ha ocurrido. Una explicación en este sentido es un conjunto de proposiciones que da sentido a la ocurrencia de un hecho o fenómeno. Tales explicaciones se ofrecen para ayudar a alguien a entender por qué algo ocurre o ha ocurrido. Con frecuencia muestran la causa de lo ocurrido, aunque no todas las explicaciones son causales.<sup>6</sup>

Ahora bien, más allá de esas caracterizaciones generales, ¿qué criterios concretos pueden ayudarnos a diferenciar claramente entre los argumentos y las explicaciones? Esa es la

<sup>5</sup> Aunque, como me indicó correctamente un revisor anónimo, no siempre. Véase al respecto Goodwin (2007). No obstante, como veremos en la próxima sección, algunos autores incluyen la función de convencer como característica definitoria de los argumentos.

<sup>6</sup> En filosofía de la ciencia, además de la distinción entre explicaciones causales y no causales, también se distingue entre explicaciones de sucesos particulares, de fenómenos generales y de leyes. Creo que la distinción entre argumentos y explicaciones es relevante para todos estos tipos de explicaciones. Por ejemplo, no es lo mismo *demostrar que* las leyes de Kepler se cumplen que *explicar por qué* se cumplen. En este artículo, no obstante, me centraré en explicaciones causales de sucesos particulares para no complicar demasiado la discusión.

cuestión en la que me centraré aquí. En la siguiente sección explicaré y comentaré los criterios que habitualmente se presentan en la teoría de la argumentación para distinguir entre argumentos y explicaciones, a los que me referiré como la «distinción estándar». Trataré de mostrar que cada uno de esos criterios resulta inadecuado en algún respecto. Aunque puedan cumplirse en ejemplos paradigmáticos de argumentos o de explicaciones, no abarcan todos los casos y resultan problemáticos ante casos difíciles. A continuación, en la sección 3, me centraré en el ámbito de los argumentos y las explicaciones prácticos para mostrar que la distinción estándar no lo ha tenido suficientemente en cuenta. El propósito de estas críticas no será negar que exista una distinción entre argumentos y explicaciones, sino motivar un mayor estudio de las diferencias entre estos dos tipos de discurso. Concluiré con algunas sugerencias que pueden orientar ese estudio.

Antes de comenzar, debo hacer una pequeña aclaración terminológica. Tanto los argumentos como las explicaciones incluyen al menos dos proposiciones: la que se quiere explicar o argumentar y la que contiene (o las que contienen) una razón explicativa o argumentativa. En el caso de las explicaciones, desde Hempel es habitual referirse a estas proposiciones como el «*explanandum*» y el «*explanans*». En el caso de los argumentos no hay una única pareja aceptada de términos, pero una posibilidad poco controvertida es la de «razones» o «premisas»,<sup>7</sup> por un lado, y «conclusión» por el otro. Tanto en las explicaciones como en las argumentaciones se puede hablar de «razones», pero si usamos los términos «*explanandum*» o «conclusión» estamos asumiendo que nos encontramos ante una explicación o un argumento respectivamente. Por eso, cuando quiera comentar un discurso sin presuponer que se trata de una explicación o de un argumento, hablaré de «razones» y de «afirmación» —aunque, en el caso de las explicaciones, eso implique violentar en cierta medida el lenguaje, pues lo que se explica suelen ser hechos, fenómenos o acciones, no afirmaciones—.

## 2. La distinción estándar

Lo que aquí llamaré «distinción estándar» no es un único criterio o conjunto de criterios, ya que no todos los autores que la adoptan la explican de la misma manera. Sin embargo, puede encontrarse una idea común en ellos, en la que se apoyan para establecer la diferencia entre argumentos y explicaciones. A grandes rasgos, la idea fundamental es que las explicaciones sirven para *entender o dar sentido a* un suceso que *se da por sentido* que ha ocurrido, mientras que los argumentos sirven para *convencer* a alguien de la verdad de una afirmación que *está en duda*. Esta caracterización tiene principalmente dos implicaciones, que podemos formular de manera que establecen dos maneras de distinguir entre argumentos y explicaciones:

<sup>7</sup> Aunque yo evitaré el término «premisas», muchos de los autores que citaré lo usan. Siendo estrictos, una razón no es lo mismo que una premisa, ya que una premisa es un enunciado que puede que no constituya por sí mismo una razón para una conclusión, sino únicamente en combinación con otros. Sin embargo, para los propósitos de este artículo, creo que no es demasiado problemático tratar ambos términos como equivalentes.

1. *Distinción epistémica*<sup>8</sup>: se basa en la certeza relativa de las razones y de la afirmación. En una explicación no hay dudas sobre la verdad del *explanandum* —solo tiene sentido explicar cosas que sabemos que han ocurrido—. En cambio, en un argumento, la conclusión está en duda y las razones son más creíbles que la conclusión.
2. *Distinción funcional*: se centra en la cuestión de para qué sirve argumentar o explicar, es decir, cuál es su función. La función de los argumentos es convencer de la verdad de su conclusión; en consecuencia, las razones argumentativas son aquellas que proporcionan motivos racionales para aceptar la conclusión. La función de las explicaciones, en cambio, es hacer que un suceso sea comprensible o tenga sentido, de modo que las razones explicativas mostrarán por qué ese suceso ocurre o ha ocurrido.

Por supuesto, muchos teóricos de la argumentación se apoyan en ambas distinciones, ya que no son excluyentes y, de hecho, están relacionadas. Sin embargo, dado que mi propósito aquí es mostrar que ninguna de las dos opciones nos ofrece un criterio de distinción suficientemente fiable, será conveniente comentarlas por separado. Veamos detalladamente cada una de ellas.

## 2.1. LA DISTINCIÓN EPISTÉMICA

El primer criterio de distinción, que he llamado «epistémico», ha sido más firmemente defendido por Govier (2018). Ella denomina «asimetría pragmática» al fundamento de este criterio, que explica del siguiente modo (p. 248):

En cuanto a los argumentos y las explicaciones, la idea central es el contraste en la dirección pragmática. En una explicación, el enunciado explicado es tan conocido como los enunciados que explican, quizá más conocido. En un argumento, las premisas que se citan como justificación son típicamente más conocidas que la conclusión. Así que las creencias pertinentes de quienes argumentan y explican y de sus respectivos auditorios difieren significativamente.

En un argumento, por tanto, el argumentador ofrece unas razones que considera más ciertas que la conclusión y las usa para razonar desde ellas hasta la conclusión. En palabras de Govier (Ibid.): «en un argumento, la certeza pasa de las premisas a la conclusión». Así que la conclusión de un argumento normalmente está en duda o es incierta, al menos en relación con las razones. Por el contrario, en una explicación no hay dudas sobre la verdad del *explanandum*. Quien ofrece una explicación de algún hecho o fenómeno presupone que tal hecho o fenómeno es real o que ha tenido lugar. Las razones explicativas que constituyen la explicación pueden ser tan ciertas como aquello que explican, aunque con frecuencia lo son menos.

---

<sup>8</sup> Varios autores, como Govier y Marraud, llaman «pragmático» a este criterio. Joaquín Galindo (comunicación personal) me ha sugerido que sería más apropiado llamarlo «dialéctico». Veo problemas tanto en sus sugerencias como en mi propuesta, y confieso que no sé cuál de los tres términos es el más adecuado. Mi decisión final de usar el calificativo «epistémico» se basa en que muchos autores hablan de *conocimiento* o *certeza* de las razones y la afirmación, y en que así se diferencia más claramente de la distinción funcional.

A primera vista, la asimetría pragmática como criterio de demarcación parece funcionar bien. Si me encuentro con un amigo al que no veo desde hace un año y se sorprende al ver cuánto he subido de peso, puede que yo le diga: «He engordado bastante porque me he mudado a una ciudad en la que se come muy bien». Parece claro que lo que estoy presentando es una explicación. El *explanandum*, el hecho de que he engordado, es evidentemente cierto para ambos —mi amigo lo ha comprobado con sus propios ojos y yo lo he admitido—. El *explanans*, el hecho de que me he mudado a una ciudad en la que se come muy bien, probablemente sea información nueva para mi amigo, aunque no es imprescindible que lo sea para poder caracterizar lo que he dicho como una explicación. En cambio, si estuviera hablando con mi amigo por teléfono y, al decirle que he engordado, él no me creyera, entonces la afirmación estaría en duda. En tal caso, lo más apropiado sería un argumento como: «He engordado bastante porque ya no me cabe ninguno de mis pantalones».

Ahora bien, en cuanto uno indaga más en detalle en este criterio, las cosas dejan de estar tan claras. Como acertadamente ha planteado Dufour (2017): ¿quién determina el grado de certeza o aceptabilidad de una afirmación? Una posible respuesta es que la certeza pertinente es la del auditorio (los oyentes) en el contexto en el que se está argumentando. En el ejemplo anterior, cuando mi amigo observa mi aumento de peso, tiene total certeza de la verdad de mi afirmación «he engordado bastante». En cambio, cuando estoy hablando con él por teléfono, le cuesta creer que la afirmación sea verdadera, y por eso mi respuesta es un argumento. En este caso, por tanto, el grado de certeza del auditorio —es decir, de mi amigo— sobre la afirmación determina si estamos ante una explicación o un argumento. Como indica Dufour (p. 28), el criterio aquí parece ser el siguiente: si el hablante y su auditorio están de acuerdo, es una explicación; si están en desacuerdo (incluyendo dudas por parte del auditorio), entonces es un argumento.

Sin embargo, en otros casos este criterio provoca algunos problemas. Pensemos en el siguiente fragmento extraído de una revista cinematográfica:<sup>9</sup>

Todo el mundo disfruta de una película de mafiosos. Tal vez porque ese modo de vida que nunca pudimos tener es el que vemos reflejado en la pantalla. Un mundo de corrupción y decadencia, sí, pero también de dinero, de poder, de mover los hilos. De no dejar que nos pisen.

Cuando he discutido este ejemplo con mis estudiantes, las opiniones siempre han sido divergentes. Para muchos de ellos, esto es un argumento porque la afirmación «todo el mundo disfruta de una película de mafiosos» es controvertida, y de hecho ellos mismos no estaban de acuerdo con ella. Para otros —entre quienes me incluyo— esto es una explicación *a pesar de que* la afirmación sea controvertida, porque no nos da ninguna buena razón para aceptar la afirmación pero sí podría servir como una explicación relativamente aceptable. La cuestión aquí es que el criterio de si la afirmación es aceptable o no para el auditorio implica un grado excesivo de relativismo sobre la distinción entre explicación y argumentación. Quienes estén de acuerdo con la afirmación, verán las razones como explicativas; quienes estén en desacuerdo, considerarán que las razones son argumentativas. Esto puede ser

<sup>9</sup> Kiko Vega, «Las 31 mejores películas de gánsters y mafiosos de la historia», *Espinof*, 1 de agosto de 2019. <https://www.espinof.com/listas/mejores-peliculas-gangsters-mafiosos-historia>

especialmente problemático en los discursos escritos, que están dirigidos a lectores de todo tipo con las creencias más diversas.

Por otro lado, el criterio de la certeza o aceptabilidad puede referirse al hablante mismo.<sup>10</sup> La clave, en este caso, estaría en si el hablante expresa algún grado de incertidumbre sobre su afirmación y presenta sus razones como más ciertas (argumento) o si manifiesta certeza sobre su afirmación y presenta sus razones como algo igual de cierto o menos (explicación). Esto nos permitiría identificar claramente el ejemplo de la revista cinematográfica como una explicación. El primer enunciado, la afirmación del escritor, aparece expresado sin matices: «Todo el mundo disfruta de una película de mafiosos». Lo que viene a continuación son las razones (introducidas con el conector «porque») y el hecho de que incluyan el calificador «tal vez» hace evidente que el escritor está mucho menos convencido de ellas que de la afirmación. Esto solo puede suceder en una explicación; en los argumentos, como ya sabemos, las razones deben ser más ciertas o aceptables que la conclusión. Por tanto, por muy controvertido que pueda resultar el *explanandum*, debemos concluir, sobre la base de las certezas del escritor, que ese fragmento es una explicación.

Tal interpretación del criterio, no obstante, soluciona este problema pero crea otros. Como señala McKeon (2013, p. 287), un argumentador puede estar totalmente seguro de una afirmación y ser capaz de dar razones argumentativas que la respalden —de hecho, su seguridad en esa afirmación *debería* ser consecuencia del hecho de que puede dar buenas razones para creerla—. Sin embargo, si el criterio se apoya en la certeza del hablante en su afirmación, parece que quienes estén plenamente convencidos de algo solo podrán *explicarlo*. Para poder argumentarlo, deberían reducir su grado de certeza en su afirmación y buscar razones de las que estuvieran más seguros. Esto no parece tener mucho sentido. Como concluye Dufour (2017, p. 31): «La distinción se convertiría en un asunto de inclinaciones psicológicas: los escépticos argumentan, los dogmáticos explican».

En tercer y último lugar, puede que la certeza a la que se refiere la distinción epistémica no sea la del hablante ni la de su auditorio, sino *la que el hablante supone que tiene su auditorio*. Esta interpretación parece mucho más plausible que las anteriores y más acorde a las complejidades del asunto. Cuando el hablante considera que su auditorio tiene dudas o está en desacuerdo con su afirmación, argumenta; cuando, en cambio, asume que su auditorio comparte su afirmación, entonces explica. Gregory Mayes (2010, pp. 97-98) lo expone de la siguiente forma:

Aunque el autor de un argumento a menudo *ya* acepta la conclusión del argumento, la función social del argumento es convencer a otros. Así que la asunción que importa aquí es la asunción de que hay otros que no aceptan la conclusión.

<sup>10</sup> McKeon (2013, p. 286) atribuye esta idea a Govier, aunque no he encontrado ningún pasaje en el artículo de esta autora que permita hacer esa interpretación. Para Govier, lo relevante parece ser más bien las creencias del auditorio. De hecho, hasta donde yo sé, ningún autor ha defendido de manera explícita e inequívoca que la distinción entre argumentación y explicación dependa de la certeza del hablante sobre su afirmación. Esta postura solo es mencionada por sus críticos, como McKeon y Dufour (2017, p. 31).

El problema surge cuando nos preguntamos cómo podemos reconocer algo tan intrincado como las asunciones del hablante sobre su auditorio. Una respuesta obvia podría ser que debemos fijarnos en el contexto, pero recordemos que a menudo los hablantes presentan incorrectamente explicaciones cuando lo que el contexto requiere son argumentos. Esto lo hemos visto ya en la introducción con los experimentos de Kuhn, y Mayes (2011) también insiste en ello. Pero, si lo que un determinado contexto requiere es un argumento, ¿cómo podemos saber que lo que ha presentado el hablante es una explicación? Para ello, sería necesario conocer las asunciones del hablante de manera independiente del contexto y eso suele ser una tarea difícil, si no imposible.

Veamos un ejemplo.<sup>11</sup> En 2017, después de la victoria del republicano Donald Trump en las elecciones presidenciales estadounidenses, un influyente comentarista político afirmó que once millones de inmigrantes ilegales habían votado a la candidata demócrata Hillary Clinton. Uno de sus seguidores le preguntó de dónde había sacado esa cifra. Esta fue su respuesta:

Al menos once millones de inmigrantes ilegales [...] votaron. ¿Cómo sabemos que al menos ese porcentaje de ilegales votó? Bueno, tenían los mayores incentivos [...] de todos los estadounidenses en cualquier momento de la historia. La declaración más famosa de Trump fue que los deportaría y construiría un muro [...] así que por supuesto que los inmigrantes ilegales tenían unos incentivos enormes, unos incentivos mayores que en cualquier momento de la historia estadounidense para votar en las elecciones. Antes de las elecciones, el presidente Obama aseguró a los inmigrantes ilegales que era seguro votar y los animó a hacerlo [...]. Así que, sí, son las elecciones más importantes para los inmigrantes ilegales, el presidente dice «adelante» y uno no quiere que le pase nada malo, así que por supuesto que va a ocurrir, ¿verdad?

No cabe duda de que el contexto era uno en el que se requería un argumento, ya que este razonamiento se presentó como respuesta al cuestionamiento de otra persona. El comentarista también tiene claro que debe presentar un argumento, ya que él mismo hace explícita la pregunta al inicio: «¿Cómo sabemos que al menos ese porcentaje de ilegales votó?» Sin embargo, no me parece evidente que lo que el comentarista presenta después sea un argumento. Puede que en este ejemplo, como ocurría con el ejemplo anterior sobre las películas de mafiosos, las intuiciones de unos y otros difieran; pero, en mi opinión, la respuesta del comentarista resulta inapropiada precisamente porque presenta una explicación en lugar de un argumento. Las consideraciones sobre los incentivos de los inmigrantes ilegales y sobre las declaraciones de Obama *explicarían* el alto número de votos de inmigrantes ilegales si *fuera* cierto, pero no sirven como *pruebas* para creer que eso ocurrió. Ahora bien, si esto es así, ¿qué razones puede haber para creer que, en este ejemplo, el hablante está asumiendo que su auditorio está de acuerdo con su afirmación?

No soy capaz de encontrar en el discurso del comentarista ninguna expresión que indique que está asumiendo que su auditorio está de acuerdo con él. Creo que ocurre más bien lo contrario: todo parece indicar que el comentarista sabe que se está dirigiendo a alguien

---

<sup>11</sup> Se trata de un ejemplo real pero, lamentablemente, la plataforma en la que el argumentador presentó este razonamiento lo expulsó y eliminó todas sus publicaciones, de modo que ya no puede consultarse la fuente. Por este motivo, me abstendré de nombrar al argumentador, pero usaré el ejemplo de todas formas porque me sigue pareciendo muy ilustrativo.

que está en desacuerdo. Lo único que nos da una pista sobre las asunciones del comentarista es su pregunta inicial: ¿cómo lo sabemos? Y esa pregunta indica precisamente que el comentarista *sabe* que su auditorio tiene al menos dudas sobre esa afirmación. Sobre esa base, deberíamos concluir que lo que presenta es un argumento. Sin embargo, creo que intuitivamente es razonable interpretarlo como una explicación, más que como un argumento.

Lo que esto me hace sospechar es que, aunque sea cierto, como señala Govier (2018, p. 257), que «explicar un fenómeno *presupone* que ocurrió», realmente no nos apoyamos en esa presuposición a la hora de identificar explicaciones. No se trata de que descubramos que algo es una explicación porque el hablante presuponga el fenómeno explicado, sino que lo que ocurre en realidad es que *sabemos que el hablante presupone el fenómeno porque ofrece una explicación*. En el caso del comentarista político, tanto el contexto como sus declaraciones parecían indicar que nos íbamos a encontrar con un argumento. Lo que nos ofrece, sin embargo, puede interpretarse plausiblemente como una explicación. Solo cuando hemos identificado su razonamiento como una explicación, podemos inferir que está presuponiendo la verdad de lo que tenía que demostrar. Así que la identificación de la explicación no ha podido hacerse por medio de las asunciones del comentarista, sino que el proceso es más bien el inverso.

En conclusión: no parece que ninguna de las tres interpretaciones que he considerado de la distinción epistémica nos ofrezca un criterio suficientemente fiable para distinguir entre argumentos y explicaciones. Existen varios casos difíciles, que —dicho sea de paso— no parece que sean ni muy raros ni artificiosos, en los que este criterio no nos proporciona una buena orientación. Veamos si la distinción funcional puede resultar más útil.

## 2.2. LA DISTINCIÓN FUNCIONAL

La distinción funcional se basa en la idea de que los argumentos sirven para persuadir a alguien de la verdad de una afirmación, o al menos de que hay alguna buena razón para creer una afirmación, mientras que las explicaciones sirven para que alguien entienda el porqué de algún suceso o fenómeno. ¿Podría ser este un buen criterio para distinguir entre argumentación y explicación?

Muchos autores se han apoyado en la distinción funcional. Marraud (2020, p. 20), por ejemplo, explica que «la distinción entre justificar y explicar se basa en los propósitos con los que se presenta algo como una razón para otra cosa».<sup>12</sup> A continuación distingue entre propósitos intrínsecos y extrínsecos. El propósito intrínseco de las explicaciones es dar razones explicativas, mientras que el de las justificaciones es dar razones justificativas («que el destinatario capte esas razones» (p. 20)). En cuanto a los propósitos extrínsecos, en el caso de las justificaciones, el propósito extrínseco es persuadir, mientras que el de las explicaciones es hacer comprender (p. 21).<sup>13</sup> Marraud no desarrolla más esta distinción pero, si la he com-

<sup>12</sup> Marraud comienza tratando las explicaciones y las justificaciones como dos tipos de argumentación. Sin embargo, a continuación hace suya una definición de argumentar como «presentar algo a alguien como una razón *justificativa* para otra cosa» (2020, p. 22), de manera que termina por adoptar la distinción habitual entre argumentación y explicación.

<sup>13</sup> Existe en filosofía una distinción entre explicar (*erklären*) y comprender (*verstehen*) que conceptualiza ambos términos como pertenecientes a tradiciones opuestas: la explicación como una inferencia que se

prendido bien, ambos propósitos parecen corresponderse con los que, desde la teoría de actos de habla, podrían ser el acto ilocutivo y el acto perlocutivo. Un acto ilocutivo se realiza satisfactoriamente si se cumplen las condiciones para el acto de habla en cuestión, que en este caso deberían ser las condiciones para proferir una explicación o una justificación. El acto perlocutivo, en cambio, tiene lugar cuando el acto de habla produce en el oyente los efectos que el hablante espera que produzca, que según Marraud son persuadir, en el caso de las justificaciones, y hacer comprender, en el caso de las explicaciones. Sin embargo, si esto es así, el problema está en que los actos perlocutivos no sirven para individualizar actos de habla — uno puede persuadir de muchas formas, incluso con explicaciones—, mientras que las condiciones de los actos ilocutivos —o más bien los propósitos intrínsecos, tal como los presenta Marraud— no están muy detalladas y resultan poco ilustrativas.

Johnson y Blair también siguen la distinción funcional en su clásico manual *Logical self-defense*. La explicación que proporcionan de la distinción se basa en la idea de que (1994, p. 18):

[Un argumento y una explicación] realizan funciones diferentes. La tarea de un argumento, como hemos visto, es presentar razones para aceptar una afirmación. Una explicación, por otro lado, se usa para hacer que algo sea inteligible o comprensible.

Y, finalmente, Copi y Cohen presentan una distinción que se basa en el «propósito» de cada tipo de discurso y que explican incorporando algún aspecto de la distinción epistémica. Cuando nos encontramos con un razonamiento del tipo «Q porque P» —explican estos autores—, debemos tener en cuenta lo siguiente (Copi y Cohen, 2007, p. 50):

Si estamos interesados en establecer la *verdad* de Q y ofrecemos P como evidencia de ello, entonces «Q porque P» formula un argumento. Sin embargo, si reconocemos la verdad de Q como no problemática, y al menos tan cierta y conocida como la verdad de P, pero estamos interesados en explicar por qué Q, entonces «Q porque P» no es un argumento sino una explicación.

Un problema con el que suelen encontrarse los defensores de este criterio es que la idea de que los argumentos tienen una *función* o *propósito* puede resultar bastante controvertida. Goodwin ha sostenido que (2007, p. 75): «Decir que algo desempeña una función es decir que normalmente o de manera fiable *hace* algo, que tiene unas *consecuencias*, concretamente unas consecuencias *socialmente útiles*». Y resulta dudoso que los argumentos normalmente causen persuasión en el oyente o que de manera fiable lleven a la resolución de conflictos de opinión. En la misma línea, McKeon (2013, p. 295) objeta que los argumentos tienen otras funciones aparte de la persuasión y por tanto no es posible distinguir entre argumentos y explicaciones sobre esa base.

Sin embargo, creo que hay otros problemas con la distinción funcional que afectan más al propósito de distinguir *en la práctica* entre argumentaciones y explicaciones. En primer lugar, incluso si concedemos que la función de los argumentos es persuadir o lograr la acep-

---

apoya en leyes universales, propia de las ciencias naturales, y la comprensión como un enfoque más particularista y psicologista, propio de las ciencias humanas (von Wright, 1971). Sin embargo, aquí no uso el verbo «comprender» con ese sentido técnico, sino en su sentido cotidiano de entender o dar sentido a un hecho o fenómeno. Agradezco a un revisor anónimo que llamara mi atención sobre esto.

tación de una afirmación, ¿cómo podemos saber cuál es la función que desempeña un determinado discurso con el fin de identificarlo como un argumento o una explicación? Copi y Cohen parecen apelar a las *intenciones* del argumentador, pero las intenciones no son algo que podamos observar directamente en el discurso. Marraud (2020, p. 22), a la hora de explicar cómo se puede diferenciar entre una explicación y una argumentación, termina por apelar a la distinción epistémica:

La diferencia entre argumentar y explicar es por tanto pragmática. En general solo tiene sentido intentar convencer a alguien de algo si no lo cree o duda de ello, y solo tiene sentido explicar algo a alguien si ya lo cree. Esta diferencia proporciona un criterio para distinguir entre argumentos y explicaciones.

Pero ya hemos visto los problemas que este criterio conlleva. Por otro lado, Johnson y Blair hablan sobre la «tarea» (*job*) de los argumentos y de las explicaciones, o de lo que «se supone» que deben hacer (1994, p. 19). ¿Cómo podemos saber lo que se supone que debe hacer cierto discurso que estamos analizando? La respuesta más obvia a esto es: nos lo indica el contexto, incluyendo las creencias del auditorio, lo que el propio hablante haya manifestado y las expresiones que haya usado. Sin embargo, eso nos lleva de vuelta al problema con el que nos encontramos en el caso del comentarista político, así como el de todos esos participantes en el experimento de Kuhn que ofrecían una explicación cuando debían argumentar. Todo el contexto que rodeaba a esas personas mostraba que lo que se requería era un argumento. A pesar de ello, lo que presentaban era una explicación.

En segundo lugar, está el problema de cuál es la función de las *explicaciones*. Por supuesto, al igual que con los argumentos, podemos estipularla como una especie de verdad conceptual: la función de los argumentos es persuadir y la de las explicaciones es hacer comprender. Sin embargo, resulta muy problemático hacer estas afirmaciones como si fueran verdades *a priori*, sin pruebas empíricas que las respalden —especialmente cuando hay teóricos que están en desacuerdo— (McKeon, 2013, p. 295). Si, en lugar de eso, seguimos el consejo de Goodwin y nos fijamos en las consecuencias que normalmente tienen las explicaciones, me temo que no podemos descartar que la persuasión sea una de ellas.

Aquí, de nuevo, resultan pertinentes los comentarios que hice en la introducción sobre mi interés por distinguir entre argumentos y explicaciones: es importante diferenciar entre unos y otras porque, a menudo, las explicaciones *resultan persuasivas* aunque no deberían serlo. Más de la mitad de los participantes en el estudio de Kuhn trataron de justificar sus opiniones apelando a explicaciones plausibles. En el experimento de Brem y Rips, el 42% de los participantes recurrieron a explicaciones cuando debían argumentar. Y, como comenta Mayes (2011), somos propensos a dar más credibilidad a una afirmación acompañada de una explicación que a una afirmación aislada, aunque la explicación no aporte ninguna prueba. Si las explicaciones son tan peligrosas para los argumentadores porque los pueden llevar a aceptar afirmaciones sin fundamento, la conclusión obvia es que las explicaciones *a menudo persuaden*. ¿No deberíamos concluir entonces que al menos una de las funciones de las explicaciones es persuadir?

La distinción funcional, por lo tanto, tampoco nos ofrece una base firme para distinguir los argumentos de las explicaciones. La cuestión de cuáles son las funciones res-

pectivas de los argumentos y de las explicaciones no es simple ni carece de dificultades, y, aunque estuviera clara, eso no nos serviría en la práctica para diferenciar entre unos y otras.

### 3. Argumentos y explicaciones prácticos

Así pues, las dos principales propuestas que se han presentado en la teoría de la argumentación para diferenciar los argumentos de las explicaciones, las distinciones epistémica y funcional, resultan poco útiles en la práctica. Sin embargo, los problemas de la distinción estándar no acaban aquí. En la sección anterior he argumentado que los criterios que proporciona no funcionan bien en ciertos casos. En esta sección, mostraré que la distinción estándar descuida un ámbito importante de la argumentación y la explicación: el ámbito práctico de las acciones humanas.

Quizá sea en el caso de la distinción epistémica donde más claramente las discusiones se han limitado al ámbito de la argumentación *teórica*, donde lo que se discute son *creencias de hechos*. Recordemos que, según la distinción epistémica, en los argumentos las razones son más conocidas o más ciertas que la conclusión, mientras que en las explicaciones ocurre lo contrario. Es evidente, sin embargo, que esto no es así en la argumentación y la explicación prácticas. Tanto cuando se justifica como cuando se explica una acción, se presupone que la acción ha sido realizada.<sup>14</sup> En la argumentación práctica, la cuestión no es si una acción se ha realizado o no, sino si es correcta o incorrecta.

En este sentido, la distinción funcional parece más prometedora. En la teoría de las razones, la diferencia entre justificar y explicar una acción se ha caracterizado en términos del papel que desempeñan las razones en cada caso. Se ha distinguido entre tres tipos de razones para la acción de acuerdo con la función que cumplen (Alvarez, 2010). En primer lugar están las razones *normativas o justificativas*, que son razones *para* hacer algo, o a favor de hacer algo, y que pertenecen al ámbito de la argumentación. Por medio de razones justificativas se intenta mostrar que cierta acción es correcta. En segundo lugar, las razones *motivacionales* son las razones *por las cuales* alguien hizo algo, es decir, las que fueron consideradas por el agente y lo movieron a actuar. Y, en tercer lugar, las razones *explicativas* son aquellas que explican *por qué* una acción fue realizada, independientemente de si fueron razones que el agente consideró o no.<sup>15</sup>

Tal como se caracterizan en teoría de las razones, estos «tipos» de razones no designan razones ontológicamente diferentes, sino diferentes *funciones* que pueden cumplir las razones. Así, puede ocurrir —y de hecho ocurre con frecuencia— que una razón sea a la vez explicativa, motivadora y justificativa. Es lo que sucede cuando un agente justifica

---

<sup>14</sup> No es este el caso de las deliberaciones, en las que se discuten propuestas de acciones que (obviamente) todavía no han sido llevadas a cabo. Aquí, sin embargo, me centraré en la justificación de acciones ya realizadas, pues es el caso en el que la argumentación y la explicación pueden confundirse. Normalmente no se dan explicaciones de acciones futuras.

<sup>15</sup> Un ejemplo de razones explicativas que no son motivacionales puede ser el de alguien que gritó a sus amigos porque estaba muy nervioso ese día. El hecho de que estaba nervioso explica que gritara, pero naturalmente no fue una razón que esa persona considerara para tomar la decisión de gritar.

una acción apelando a las razones que la explican y que además el agente consideró al realizar su acción. Por ejemplo: alguien podría argumentar que decidió regalar unas flores a su mujer porque vio que estaba apenada y quiso animarla un poco. La razón por la que le regaló las flores —i.e. que estaba apenada y quiso animarla— es tanto la razón que motivó su acción y la que la explica como la que hace que sea una buena acción. En el terreno práctico, de hecho, la distinción entre argumentos y explicaciones conlleva esta complicación adicional, porque habitualmente se asume que solo pueden ser justificativas las razones que, además, motivaron la acción.<sup>16</sup>

Entre los teóricos de la argumentación, la única referencia que he podido encontrar a la diferencia entre razones explicativas y argumentativas en el ámbito práctico está en Marraud (2020, p. 19), quien señala:

Las razones motivacionales definen un tipo particular de explicación, porque hacer explícito el motivo por el que alguien actúa de un cierto modo no es presentarlo como una razón para actuar así, sino como una razón para comprender por qué actuó de ese modo.

Tras este comentario, Marraud analiza dos fragmentos de discurso práctico y muestra que uno es una justificación y el otro es una explicación. Sin embargo, no se apoya sistemáticamente en unos criterios claros para distinguir una de otra, y, como hemos visto ya, cuando más adelante expone sus criterios, usa la distinción epistémica.

Dado que —como acabamos de ver— la distinción entre tipos de razones para la acción se entiende en términos de la función que cumplen las razones, puede pensarse que la distinción funcional no es ajena al ámbito práctico. Al fin y al cabo, la distinción funcional se apoyaba en los diferentes propósitos para los que servían los argumentos y las explicaciones. Creo que hay algo de verdad en eso. Es decir, a pesar de las dificultades a las que creo que se enfrenta la distinción funcional (detalladas en la sección 2.2), al menos no parece excluir el ámbito práctico de manera tan evidente como la distinción epistémica. Sin embargo, con la excepción del caso de Marraud que acabo de mencionar, el hecho es que los teóricos de la argumentación que han adoptado la distinción funcional entre argumentación y explicación no han hecho ninguna referencia a la justificación de acciones. Algunos de ellos incluso han usado términos explícitamente epistémicos que excluyen la argumentación práctica —por ejemplo, cuando se afirma que un argumento sirve para convencer de la *verdad* de una afirmación—.

Por lo tanto, como puede verse, la inmensa mayoría de los autores que han adoptado la distinción estándar se han centrado en la argumentación teórica. Solo se menciona brevemente la argumentación práctica en uno de los manuales consultados. Confieso que no estoy seguro de si los ámbitos teórico y práctico requieren tratamientos diferentes —aunque tiendo a sospechar que así es—, pero sí tengo la convicción de que la ausencia de referencias al ámbito práctico en las discusiones sobre la distinción entre argumentos y explicaciones en teoría de la argumentación debe remediarse. Este es precisamente el ámbito en el que suelen surgir las mayores controversias sobre la cuestión de si alguien está presentando una

<sup>16</sup> Aunque esta asunción no está libre de problemas, como sostengo en Gascón (2021).

explicación o una argumentación, y sería deseable que los textos y manuales de argumentación tuvieran algo que decir al respecto<sup>17</sup>.

Consideremos, por ejemplo, los siguientes fragmentos de un artículo titulado «Por qué los hombres violamos»:<sup>18</sup>

Los hombres somos más impresionables por el entorno. Y dos cambios sociales han contribuido a que nos mostremos particularmente agresivos con las mujeres. El primero es intuitivo. La revolución tecnológica ha dejado en la cuneta de la economía a millones de hombres con estudios bajos. La incertidumbre sin precedentes que sufren les lleva a adoptar comportamientos adictivos, erráticos y potencialmente violentos.

El segundo cambio es contraintuitivo. La revolución feminista ha llenado de mujeres las aulas y los lugares de trabajo. En pocas décadas, hemos pasado de un monopolio masculino del espacio público a la paridad, o incluso superioridad femenina, en algunos ámbitos. Y, como advierten los antropólogos, los ratios entre hombres y mujeres determinan las actitudes sexuales de los primeros. Ya sea en la selva amazónica o en las universidades americanas, si los hombres son mayoría, invierten esfuerzos en construir relaciones saludables con las mujeres. Si son minoría, prefieren el sexo esporádico y se vuelven más violentos.

Como el lector ya se imaginará, inmediatamente se acusó al autor de *justificar* las violaciones, mientras que otros lo defendieron sosteniendo que el autor solo trataba de *explicar* las violaciones. ¿Cómo podemos saber si esto debe interpretarse solo como una explicación o si, además, es un intento de justificación? Si repasamos todo lo que hemos visto hasta ahora sobre la diferencia entre argumentar y explicar, nos daremos cuenta de que los autores que han tratado ese tema apenas han dicho nada que sea pertinente para el ejemplo que nos ocupa. Los defensores de la distinción estándar se han apoyado en la idea de la *verdad* o la *certeza* de las afirmaciones: si están en cuestión o si las razones sirven para establecerlas. Pero, en este ejemplo, nadie tiene ninguna duda sobre el hecho de que se producen violaciones cometidas, en una inmensa mayoría, por hombres.<sup>19</sup> Tanto quienes lo ven como una justificación como quienes lo ven como una explicación *presuponen* que el hecho es cierto.

Lo que parece claro es que, en ese texto, el autor no pretende haber identificado razones motivacionales. Las razones que el autor menciona no son razones que los hombres consideren y que los lleven a tomar la decisión de violar. Si esto es una explicación, por tanto, debe tratarse de razones explicativas no motivacionales, es decir, razones que exponen una causa o un factor favorable que aumenta las probabilidades de que se produzcan violaciones, pero que no mueven conscientemente a ningún hombre. En parte, la controversia puede deberse a esto, ya que parece asumirse que la decisión de violar es una sobre la que los hombres no tienen control, de modo que se priva a los hombres de agencia. La sospecha,

---

<sup>17</sup> El qué deba decirse desde el ámbito de la teoría de la argumentación, no lo tengo claro aún. Sin duda, como me ha señalado un revisor anónimo, la amplia bibliografía existente sobre razonamiento práctico puede ser relevante aquí, pero está por ver de qué modo puede adaptarse a los propósitos prácticos de la teoría de la argumentación.

<sup>18</sup> Víctor Lapuente, «Por qué los hombres violamos», *El País*, 30 de abril de 2018. [https://elpais.com/elpais/2018/04/27/opinion/1524849714\\_420948.html](https://elpais.com/elpais/2018/04/27/opinion/1524849714_420948.html)

<sup>19</sup> Creo que esta es la interpretación más caritativa que se puede hacer de la afirmación «los hombres violamos».

que muchos albergaron, de que se trataba de un intento de justificación puede deberse precisamente a estas deficiencias explicativas. Personalmente, no dispongo aún de una teoría que me permita concluir si esto debe considerarse como un argumento o una explicación — aunque me inclino a pensar que es una explicación, incluso si es deficiente, ya que funcionaría aún peor como justificación—, pero este es el tipo de consideraciones que la teoría de la argumentación podría adoptar para arrojar algo de luz.

En conclusión, hay un gran vacío en la bibliografía sobre la distinción entre argumentos y explicaciones en el ámbito práctico que es necesario remediar. Centrarse en la argumentación teórica sin duda nos facilita bastante las cosas, pero tiene el inconveniente de dejar fuera una parte no desdeñable de los discursos que pueden ser argumentativos o explicativos. La teoría de la argumentación debería poder decirnos algo también sobre la argumentación práctica, un ámbito en el que la cuestión de qué es una explicación y qué es una justificación puede llegar a ser considerablemente controvertida.

#### *4. Conclusión*

He comenzado este artículo señalando que la necesidad de distinguir entre argumentos y explicaciones, tanto en la pedagogía de la ciencia como en la teoría de la argumentación, surge de la convicción de que son dos tipos diferentes de discurso y deben distinguirse para tener claridad sobre la naturaleza de los argumentos y de las explicaciones. En la pedagogía de la ciencia se ha insistido en que solo si se distingue claramente entre explicar y argumentar puede comprenderse el fin de la investigación científica. En la teoría de la argumentación, por otro lado, la distinción se considera necesaria para lograr una buena comprensión de en qué consiste argumentar y evitar confusiones entre argumentos y explicaciones que puedan llevar a argumentar de manera inadecuada. Se trata de convicciones y motivaciones que comparto, de modo que mis críticas no deben interpretarse en el sentido de que realmente no existan diferencias entre argumentar y explicar.

Sin embargo, el tratamiento que se hace de tal distinción en los actuales trabajos sobre argumentación me resulta insatisfactorio. En la sección 2 he expuesto los principales criterios que se suelen usar en teoría de la argumentación para trazar la demarcación entre argumentar y explicar: en términos epistémicos (según el grado de certeza en las razones y la afirmación) y en términos funcionales (según las diferentes funciones que cumplen los argumentos y las explicaciones). He tratado de mostrar, por medio de varios ejemplos que no considero extraños ni artificiales, sino bastante ordinarios, que tales criterios pueden resultar problemáticos. Finalmente, en la sección 3, he llamado la atención sobre el hecho de que la forma habitual de explicar la distinción se ha enfocado excesivamente en el ámbito teórico, de modo que las orientaciones que se ofrecen no resultan tan pertinentes para la argumentación y la explicación prácticas. En suma: es necesario investigar más para llegar a un conjunto adecuado de criterios de demarcación.

Concluiré con algunas reflexiones surgidas en el curso de este trabajo que podrían orientar esas futuras investigaciones. En primer lugar, creo que es evidente que, si resulta tan difícil conceptualizar con precisión las diferencias entre argumentos y explicaciones, eso se debe a que se trata de dos cosas muy parecidas. Con esto no quiero decir simplemente que en ambos casos se trata de un conjunto de enunciados, varios de los cuales constituyen razones para otro de ellos. Me refiero a que, además de eso, existe una con-

xión bastante similar entre las razones y la afirmación. En la argumentación, las razones deben justificar o hacer más aceptable la conclusión;<sup>20</sup> en el caso de la argumentación teórica sobre hechos, eso implica que las razones deben mostrar que algo ocurre o ha ocurrido. En cuanto a las explicaciones, la filosofía de la ciencia a menudo las ha entendido en términos de lo que era *racionalmente esperable* que ocurriera. Si, por ejemplo, la fuerte bajada de las temperaturas explica que un lago se haya helado, eso es porque, dada la bajada de las temperaturas, era esperable que ese lago se helara.

Puede que en ningún sitio sea esta similitud más evidente que en lo que se denominó «tesis de la identidad estructural» de Hempel (Hempel y Oppenheim, 1948, p. 138). Según esta conocida tesis, la estructura de una explicación científica es idéntica a la de una predicción científica; la única diferencia entre ambas es que, en una explicación, el suceso o fenómeno ya ha ocurrido, mientras que las predicciones se dan antes de la ocurrencia del suceso o fenómeno. Y una predicción es, al fin y al cabo, un argumento en el que se sostiene que algo va a ocurrir sobre la base de ciertas razones argumentativas —al menos cuando se trata de una predicción con fundamentos racionales—. Aunque hoy en día la concepción hempeliana no esté tan aceptada, otras concepciones más actuales de la explicación científica mantienen la idea de que las razones explicativas deben mostrar que el suceso era racionalmente esperable.<sup>21</sup> Van Fraassen (1980, p. 146), por ejemplo, incluye como uno de los criterios de evaluación de las explicaciones la cuestión de en qué medida la razón explicativa *favorece* el *explanandum*.

De modo que también en el ámbito teórico podemos esperar encontrarnos discursos que servirán tanto de argumentos como de explicaciones —en el ámbito práctico ya se ha señalado que esto es habitual—. Sin embargo, como sostiene Brigandt (2016), los criterios de evaluación en uno u otro caso serán diferentes. Un argumento que demuestre con pruebas que algo ha ocurrido siempre será más fuerte que otro que muestre que es esperable que algo ocurra o haya ocurrido, pero solo en el segundo caso puede tratarse también de una explicación aceptable. Por poner un ejemplo alejado del ámbito científico: el hecho de que mi amiga María tenga los ojos empapados en lágrimas es una razón argumentativa más fuerte para la conclusión de que María está triste que el hecho de que su marido esté enfermo y sea de esperar que eso la entristezca —aunque ambas puedan considerarse razones argumentativas—. Sin embargo, la segunda puede ser también una buena razón explicativa, mientras que la primera carecería de sentido como razón explicativa.

Tengo la sospecha de que en esta diferencia en los criterios de evaluación reside una de las claves para entender qué interpretamos como argumentos y qué como explicaciones. Después de todo, los ejemplos que he presentado en la sección 2 *podrían* interpretarse como argumentos y como explicaciones, pero parecía más *natural* interpretarlos como una cosa u otra. Tal vez una de las razones por las que los interpretamos así es que el discurso en cuestión cumple de manera más satisfactoria los criterios de evaluación de la argumentación o de la explicación. Si un discurso puede interpretarse como un argumento manifiestamente deficiente o como una explicación relativamente aceptable, lo

<sup>20</sup> Véase §Razón/Razones en Vega Reñón y Olmos (2012).

<sup>21</sup> Una excepción bien conocida es Salmon (Salmon *et al.*, 1971), quien insistió en la necesidad de poder explicar sucesos improbables.

más natural es interpretarlo como una explicación, y viceversa. De este modo, la aplicación del *principio de caridad* puede ser un factor clave a la hora de decidir si algo es un argumento o una explicación.

No creo que esto solucione los problemas con los que nos encontramos en la sección 3, cuando abordé el ámbito de la argumentación práctica. En ese caso parece inevitable apelar a las *intenciones* de los hablantes —aunque eso nos lleve de vuelta al problema de cómo identificar esas intenciones—. Y, desde luego, la apelación a los criterios de evaluación y el principio de caridad tampoco constituye una propuesta completa que pueda evitar las dificultades a las que se enfrenta la distinción estándar. Creo, no obstante, que es una pista que debería seguirse en futuras investigaciones sobre las diferencias entre argumentos y explicaciones.

### *Agradecimientos*

Un borrador de este artículo fue presentado en el Coloquio «Prácticas argumentativas y pragmática de las razones», celebrado en la Universidad Autónoma de Madrid los días 15-17 de junio de 2022. Debo dar las gracias a los demás participantes por sus oportunos y estimulantes comentarios, en especial a Hubert Marraud, Jesús Vega, Júlder Gómez, Joaquín Galindo y Paula Olmos. 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), PGC2018-095941-B-I00.

### REFERENCIAS

- Alvarez, M. (2010). *Kinds of reasons: An essay in the philosophy of action*. New York: Oxford University Press.
- Brem, S. K. & Rips, L. J. (2000). Explanation and evidence in informal argument. *Cognitive Science*, 24(4), 573-604.
- Brigandt, I. (2016). Why the difference between explanation and argument matters to science education. *Science & Education*, 25(3-4), 251-275.
- Copi, I. M. & Cohen, C. (2007). *Introducción a la lógica*. México: Limusa.
- Dufour, M. (2017). Argument or explanation: Who is to decide? *Informal Logic*, 37(1), 21-39.
- Gascón, J. A. (2021). Why did you really do it? Human reasoning and reasons for action. *Organon F*, 28(4), 845-866.
- Goodwin, J. (2007). Argument has no function. *Informal Logic*, 27(1), 69-90.
- Govier, T. (2010). *A practical study of argument*. Belmont: Wadsworth Cengage Learning.
- Govier, T. (2018). Reasons why arguments and explanations are different. En *Problems in argument analysis and evaluation* (2ª ed., pp. 242-270). Windsor, CA: Windsor Studies in Argumentation.
- Hempel, C. G. & Oppenheim, p. (1948). Studies in the logic of explanation. *Philosophy of Science*, 15(2), 135-175.
- Johnson, R. H. & Blair, J. A. (1994). *Logical self-defense*. New York: McGraw-Hill.
- Kuhn, D. (1991). *The skills of argument*. New York: Cambridge University Press.
- Marraud, H. (2020). *En buena lógica: Una introducción a la teoría de la argumentación*. Guadalajara, MX: Editorial Universidad de Guadalajara.
- Mayes, G. R. (2010). Argument-explanation complementarity and the structure of informal reasoning. *Informal Logic*, 30(1), 92-111.

- Mayes, G. R. (2011). Beware the convincing explanation. *Think*, 10(28), 17-26.
- McKeon, M. W. (2013). On the rationale for distinguishing arguments from explanations. *Argumentation*, 27(3), 283-303.
- Osborne, J. F. & Patterson, A. (2011). Scientific argument and explanation: A necessary distinction? *Science Education*, 95(4), 627-638.
- Salmon, M., Jeffrey, R. C. & Greeno, J. G. (1971). *Statistical explanation and statistical relevance*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- van Fraassen, B. C. (1980). *The scientific image*. Oxford: Oxford University Press.
- Vega Reñón, L. & Olmos, p. (Eds.). (2012). *Compendio de lógica, argumentación y retórica*. Madrid: Trotta.
- von Wright, G. H. (1971). *Explanation and understanding*. London: Routledge & Kegan Paul.

**JOSÉ ÁNGEL GASCÓN** es doctor en filosofía por la UNED, Madrid, y actualmente trabaja en la Universidad de Murcia. Su especialidad es la teoría de la argumentación. Ha publicado artículos relacionados con esta disciplina en revistas como *Theoria*, *Crítica*, *Topoi*, *Organon F*, *Argumentation*, *Informal Logic* y *Revista Iberoamericana de Argumentación*.

**DIRECCIÓN:** Departamento de Filosofía, Universidad de Murcia, Campus de Espinardo, 30100, Murcia.  
E-mail: jgascon@um.es – ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5571-660>