

Un **argumento inductivo** es el que, a partir de la observación de una propiedad definida en un número suficiente de individuos de una clase determinada, generaliza en la conclusión la propiedad observada y la atribuye a todos los miembros de esa misma clase. Esta generalización vale tanto para los casos observados como para todos los de su especie no observados.

A diferencia de los argumentos deductivos, cuya conclusión no ofrece información nueva y por esto sus conclusiones son necesarias, **los argumentos inductivos en su conclusión nos ofrecen información nueva**, es decir, información no incluida en las premisas, y por ello su conclusión es probable. ¿Cuál es esa información nueva? La que se refiere a los casos no observados, pero de los cuales inferimos poseen también la propiedad atribuida a los casos observados; de esta forma generalizamos las propiedades observadas en todos los miembros de esa clase, incluyendo los casos no observados. Ésta es la información no incluida en las premisas y la que nos obliga a anteponer la palabra "probablemente" a nuestra conclusión, pues cabe la posibilidad que, al revisar los casos no incluidos en las premisas, éstos no cumplan con la propiedad atribuida y entonces la conclusión no sea verdadera; por eso sólo presumimos que la conclusión es probable y no necesaria.

Veamos un ejemplo:

- 1) Juan es un recién nacido y llora cuando tiene hambre.
- 2) Óscar es un recién nacido y llora cuando tiene hambre.
- 3) Silvia es un recién nacido y llora cuando tiene hambre.
- 4) Diana es un recién nacido y llora cuando tiene hambre.
- 5) Tomás es un recién nacido y llora cuando tiene hambre.
- 6) *n...*

∴ Probablemente **todos los recién nacidos lloran cuando tiene hambre.**

Observa el siguiente esquema para entender por qué en un argumento inductivo la conclusión es probable y no necesaria como en los deductivos.



La estructura del argumento inductivo es la siguiente:

- El **individuo A** pertenece a la **clase X** y tiene **la propiedad P**.
- El **individuo B** pertenece a la **clase X** y tiene **la propiedad P**.
- El **individuo C** pertenece a la **clase X** y tiene **la propiedad P**.
- d) *n...*

∴ Probablemente **todos** los individuos que pertenecen a la **clase X** tienen la **propiedad P**.

Para entender la estructura del argumento inductivo debemos poner atención en los **individuos** que observamos, la **clase** a la que pertenecen y la **propiedad** que poseen en común.

- De un argumento inductivo no podemos decir que sea válido o inválido, sino correcto o incorrecto. Esto se debe a que el argumento inductivo no propone conclusiones necesarias, sino conclusiones probables; sin embargo, el que una conclusión de un argumento sea probable no implica que se trate de un mal argumento.
- En todos los argumentos inductivos la verdad de las premisas sólo permite suponer, en el mejor de los casos, que es *probable* que la conclusión también lo sea. La probabilidad de la verdad de la conclusión aumenta con el descubrimiento de nueva evidencia que la corrobora, pero nunca se puede obtener una conclusión absolutamente verdadera o necesariamente verdadera, ya que la evidencia futura siempre puede refutarla.
- A diferencia del argumento deductivo, en el que sólo importa la estructura para determinar su validez, en un argumento inductivo importa no sólo la estructura sino también el contenido para determinar su corrección; esto significa que en este tipo de argumentos sí nos comprometemos de hecho con la verdad de las premisas, y es ello lo que le da fortaleza a nuestra conclusión.
- En el caso de los argumentos inductivos, las premisas son el resultado de observaciones o de experiencias.
- La conclusión de un argumento inductivo es una generalización, a diferencia de los argumentos analógicos, en el que se concluye con la alusión a un caso o varios, pero sin llegar a generalizar la propiedad a todos los miembros de una clase.

Algo importante cuando construimos argumentos inductivos es anteponerle la palabra *probablemente* a la conclusión y tomar como fundamento un número suficiente de casos para, con base en ellos, afirmar la conclusión. Esto fortalecerá nuestra conclusión y evitará que cometamos falacias.